

EL AJUSTE RECESIVO
Y EL SECTOR INDUSTRIAL

MIGUEL CEARA HATTON

Introducción

El propósito de este ensayo es analizar las implicaciones lógicas, presentando evidencias empíricas del impacto que tiene el proceso de ajuste recesivo sobre el sector industrial dominicano en general y en la pequeña y mediana empresa en particular.

Este trabajo pretende servir de apoyo al movimiento y al liderazgo de la pequeña y mediana empresa en la comprensión de la forma en que el ajuste recesivo conduce a un deterioro del sector industrial y de la PYME.

La exposición del argumento analiza brevemente las características de la crisis, principales resultados macroeconómicos y sobre la capacidad ociosa de la industria. Para luego analizar las "virtudes" del ajuste recesivo, en particular el impacto sobre las remesas, el turismo, la construcción y sobre la "capacidad competitiva" del sector industrial vía la depreciación del tipo de cambio. Para concluir en un análisis del nuevo ordenamiento de la economía dirigido por el sector financiero.

Este ensayo no pretende aportar información nueva sino ordenar la que existe en función de una estructura analítica que analiza los cambios recientes de la economía.

La crisis económica

El propósito de este apartado es analizar la forma en que la

crisis económica y las políticas propuestas han afectado a las pequeñas y medianas empresa.

Históricamente, la crisis de la economía dominicana se vinculaba al ciclo comercial de los productos tradicionales de exportación (ver Ceara et al., 1986), en donde, la tasa de crecimiento del PIB, de la inversión, la insuficiencia de la demanda efectiva, el aumento del desempleo y el déficit de la balanza comercial mejoraban considerablemente, tan pronto se despejaba la situación adversa del comercio exterior, dadas las condiciones estructurales de la economía.

Durante esta etapa, (antes de la década del setenta) la industrialización y el crecimiento urbano eran procesos relativamente espontáneos según la fase del ciclo, y las importaciones estaban más vinculadas a la estructura del consumo que al aparato productivo, de suerte que el ajuste de las importaciones al nivel de exportaciones no tenía mayores impactos sobre el nivel de actividad económica.

Sin embargo, a partir de 1968, cuando se inicia la etapa de crecimiento concentrado 1968-1977 (Ceara, 1984), el país atraviesa por dos transformaciones estructurales importantes: en primer lugar, se da un rápido proceso de industrialización y urbanización, convirtiéndose ambos en propósitos deliberados de la política económica y en segundo lugar, la estructura de las importaciones tiende a modificarse para vincularse más al aparato productivo que al consumo. Es decir, las importaciones pasan a depender más del nivel de producto vía las necesidades del aparato productivo que de los precios relativos.

Estas modificaciones estructurales tienen grandes implicaciones y resultan de un trazado de política cuyo propósito fundamental fue la transferencia de recursos hacia el sector industrial urbano en detrimento de los demás sectores productivos.

Es así como se congelan los salarios para aumentar, por una parte, las ganancias que generarían el ahorro privado y por otra, para aumentar el ahorro público que financiaría la infraestructura necesaria que eventualmente generaría economías externas a las empresas urbanas. Simultáneamente se congelan los precios de los productos agrícolas descapitalizando a ese sector, mientras la urbanización modifica los patrones de consumo haciéndolo menos compatible con la estructura de oferta. Estas circunstancias impulsan los requerimientos de importación.

Se sobrevalúa el tipo de cambio en detrimento del sector exportador creando presiones potenciales sobre la balanza de pagos, al tiempo que se crea un régimen de incentivos que no establece regulación alguna (por lo menos en la práctica) sobre el

tipo de productos a fomentar, las tecnologías y las materias primas a utilizar. En adición, no se establece en los hechos, una calendarización del incentivo de manera que la industria no realiza esfuerzos para sustituir las materias primas.

Se desarrolla un acelerado "consumo imitativo" (Presbisch, 1986) que ha actuado también en perjuicio de la acumulación de capital. En efecto, a pesar de los esfuerzos de concentrar el ingreso en el sector industrial cuya misión dinámica debió ser la acumulación de capital, el mismo sirvió para financiar fundamentalmente un consumo "imitativo frenético".¹

Al consumo privilegiado de los estratos favorecidos se le sumó el consumo del Estado, en un esfuerzo por compensar el desempleo provocado por el consumo imitativo y por las filtraciones de los multiplicadores internos que ocasionaba la dependencia estructural de las importaciones del aparato productivo. Este consumo del Estado no se hizo a expensas de ese consumo imitativo mediante una reforma fiscal que afectara a los estratos más favorecidos, sino que se le agregó, induciendo un creciente endeudamiento externo en condiciones desventajosas (principio de la década de los ochenta) que eventualmente constituiría una retransa al proceso de acumulación de capital.

La combinación de estas circunstancias condicionaron el proceso de "endogenización de la crisis" de manera, que el mismo esfuerzo exportador tenía cada vez menos impacto sobre el crecimiento del producto, haciendo que la crisis del sector externo de la economía dominicana, por el lado de las importaciones y de las salidas de divisas se convirtiera en un fenómeno estructural, en donde, el crecimiento del producto impulsaba una tasa de crecimiento mayor de las importaciones y de salida de divisas.

Por el lado de las exportaciones, la crisis de balanza de pagos también adquiere dimensiones estructurales por la "crisis de inserción", en donde, la demanda de los productos tradicionales pierden dinamismo como consecuencia de los cambios tecnológicos, de las modificaciones de las preferencias de los consumidores y de la política proteccionista de los "centros".

La situación se agudiza aún más cuando aparece la incapacidad de pagos externos de la economía dominicana, como resultado del deterioro de los términos de Intercambio y de la concentración en un período muy corto de los pagos del principal y los intereses de la deuda externa (ver Banco Central de la República Dominicana, 1985; Guillian, Marzo 1986).

Frente a este proceso de crisis, la opción de política económica elegida se inscribió en el marco de los programas de estabi-

lización del Fondo Monetario Internacional (FMI), lo cual implicó adoptar un problema, un diagnóstico y una determinada receta.²

El problema fundamental que se identificó fue la crisis del sector externo con relación a la incapacidad de pago de la deuda externa; el diagnóstico se basó en dos hechos básicos: un tipo de cambio sobrevaluado y un déficit fiscal financiado con inorgánicos; y la receta fue devaluar y reducir el déficit público, con lo cual los problemas del sector externo desaparecieron.

El propio gobernador del Banco Central, haciendo una racionalización ex-post de la política económica ejecutada durante el período de 1982-1986, ya en las prostrimerías del gobierno de Jorge Blanco indicaba: "En el caso específico de nuestro país, los desequilibrios entre la oferta y la demanda agregada tenían su origen en factores internos y externos. En el orden interno podemos identificar dos factores: 1) una política fiscal caracterizada por grandes déficits fiscales financiados con créditos del Banco Central y préstamos externos; y 2) un sistema cambiario que estimulaba las importaciones en perjuicio de la producción doméstica y penalizaba las exportaciones. En el orden externo podemos mencionar el deterioro de los términos de intercambio" (Guilliani, Marzo, 1986, p. 29).

De manera pues que al ubicar el origen de la crisis en estos factores internos, la política a seguir sería deflacionar la economía (reducir su tamaño) y devaluar la moneda a fin de mejorar la posición de la balanza de pagos, es decir, crear condiciones para el pago de la deuda externa. Guilliani resume el proceso de la política económica aplicada durante el cuatrienio 1982-1986 de la siguiente manera:

Nuestro objetivo inmediato es reducir el déficit en cuenta corriente a un nivel consistente con la disponibilidad de los recursos externos. Es por esa razón que el primer año del programa tuvo que dársele un mayor énfasis a las políticas que afectan el nivel de la demanda agregada. La reducción del déficit del sector público, se constituía de esta manera en el instrumento clave de la política de estabilización. (...) El ajuste de la tasa de cambio, además de tener el objetivo de restaurar el nivel de competitividad de nuestro sector exportador, se convirtió en un instrumento complementario para ajustar la demanda agregada, frenando el aumento que esta demanda provoca al nivel de precios, reduciendo el poder adquisitivo no solo de los asalariados, sino también de los activos financieros denominados en moneda nacional, lo que significó una reducción en el crecimiento de la demanda interna. (...) Ahora bien, el ajuste cambiario ocasionaba también problemas debido a que el Banco Central se veía desde el momento obligado a entregar a los exportadores la tasa de cambio imperante en el mercado paralelo. El aumento en la emisión monetaria que esta implicaba ponía en peligro todo el programa de estabilización llevando a un círculo vicioso de emisión monetaria y devaluación. De ahí se derivan las medidas transitorias del recargo cambiario y la creación de los bonos de estabilización. Conside-

ramos que con este control y otros de la emisión de dinero resultante del ajuste del tipo de cambio evitamos la suramericanización de nuestra economía. (Guilliani, Marzo 1986, p. 31).

Algunos resultados de la política y su impacto sobre la PYME

No vamos a realizar aquí un análisis sobre el impacto de la política de estabilización en la economía dominicana (ver Ceara, 1986). Nos limitaremos a señalar los impactos de la misma sobre las pequeñas y medianas empresas, haciendo algunas referencias marginales a su impacto macroeconómico.

La política de estabilización no solamente ha implicado una reducción de la demanda agregada y el nivel de producto interno bruto, sino que ha sido dirigida a reducir la capacidad de compra de la población afectando seriamente a las pequeñas y medianas empresas, que ya afrontaban problemas de mercado y de capacidad ociosa.

Los efectos negativos de la política sobre el nivel de producto y de demanda interna son evidentes. El primero, redujo su tasa de crecimiento significativamente al pasar de 4.0% de crecimiento en 1983 a 0.4% en 1984 y a -2.2% en 1985. El crecimiento per cápita del PIB fue de 1.6% en 1983, de -1.9% en 1984 y de -4.5% en 1985. Por su parte, la demanda interna también se contrajo, al pasar su tasa de crecimiento de 4.4% en 1983 a 1.3% y -2.3% para 1984 y 1985, siendo la inversión el componente de la demanda agregada que más aceleradamente cayó, pues registró tasas de crecimiento de 5.4%, -0.7% y -2.2%, mientras que el consumo registró tasas de 4.9%, -1.9% y -1.4%, respectivamente para los años del trienio 1983-85. (Ver cuadro No. 1).

Como consecuencia de lo anterior, el nivel de empleo se ha deteriorado. Estimaciones hechas por el Banco Central y la Oficina Nacional de Estadísticas indican que el nivel de desempleo ha ido empeorando sistemáticamente, al pasar de 20.7% en 1981 a un 24% en 1984 (ver cuadro No. 2) y el IEDP estimó que en 1985, bajo el supuesto de cero crecimiento del PIB, la tasa de desempleo sería de 27.2%, lo que significa que la situación es más grave, pues en ese año se registró un crecimiento del PIB de -2.2% (Santana, 1985, 1986).

Frente a estas cifras macroeconómicas, cabe recoger aquí el comentario que hizo el Presidente de la Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa en 1986, al evaluar los resultados de la política económica del FMI:

...Según las informaciones oficiales se nos ha dicho que la actual política económica ha sido exitosa y que las metas financieras impuestas por el FMI han sido cumplidas. (...) Es indudable

que el éxito de una política económica debe medirse en función de los objetivos que se propone. ¿Cuáles fueron los objetivos de esa política económica? Podríamos pensar que el objetivo básico de una sabia política económica debía ser aumentar la producción, el empleo y el bienestar general. ¿Habrá sido ese el objetivo de la política económica implementada en nuestro país a instancias del FMI? (...) Los datos oficiales que se han presentado nos mueven a pensar lo contrario; precisamente de ello surge nuestra primera inquietud sobre la eficacia de los programas de estabilización del FMI. El propósito de aumentar la producción, el empleo y el bienestar de la gran población dominicana fue tomado en cuenta, por lo menos en las declaraciones, pero la política aplicada ha sido incoherente con dicho propósito. Lo importante ha sido pagar, buscar un equilibrio financiero interno y externo. Es decir, equilibrar las finanzas públicas y mejorar la posición de las reservas internacionales del Banco Central, además de tratar de controlar la inflación. (...) En los hechos nos hemos olvidado del crecimiento y de la redistribución del ingreso y aquí nos preguntamos: ¿qué méritos tiene alcanzar las metas financieras del FMI a costa de empobrecer aun más al país y de permitir el desarrollo de un sector financiero que no crea riqueza? (...) Y nos preguntamos además: ¿qué méritos tiene impulsar las actividades especulativas a costa de las actividades reales de producción como las que realizamos nosotros los pequeños y medianos empresarios? (Hernández Fernández, Julio 1986, pp. 5 y 6).

La PYME: los problemas de mercado y de capacidad ociosa

La política de estabilización agudizó los problemas de mercado que ya eran significativos en 1981.

CUADRO NO. 1

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
PIB	6.1	4.0	1.7	4.0	0.4	-2.2
PIB per cápita	3.6	1.5	-0.7	1.6	-1.9	-4.5
Demanda Interna	10.8	0.2	-1.2	4.4	-1.3	-2.3
Inversión Bruta fija	4.6	-7.8	-11.2	5.4	-0.7	-2.2
Construcción	7.5	0.8	-3.8	10.2	2.8	-11.3
Maquinaria	0.7	-19.8	-24.2	-5.2	-9.8	24.5
Pública	13.4	-9.2	-19.2	16.7	-40.6	39.2
Privada	2.3	-7.3	-8.9	2.5	11.1	-6.8
Consumo total	12.0	3.4	0.4	4.9	-1.9	-1.4
Gobierno General	23.5	25.1	6.0	2.9	-4.7	2.9
Privado	10.8	0.8	-0.5	5.2	-1.4	-2.1

Fuente: CEPAL. Notas para el estudio económico de América Latina y El Caribe. República Dominicana. 1985, p. 8, cuadro No. 3; 1984, p. 8, cuadro No. 3; 1983, p. 9, cuadro No. 2.

CUADRO NO. 2

TASAS DE DESEMPLEO REGISTRADAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA

Año	Total país	Zona Rural	Zona Urbana	Sto. Dgo.
1970	24.1	24.2	24.0	-
1973	-	-	-	24.0
1978	-	-	-	24.0
1979	-	-	-	19.3
1980	22.2	26.1	19.0	20.7
1981	20.7	22.8	18.8	-
1983	-	-	-	21.4
1984	24.8	25.5	24.1	19.6
1985	27.2	-	-	-

Nota: Los datos de 1970 y 1981 son resultados de censos nacionales (ONE); los de 1984 de la Encuesta de Presupuestos Familiares (Banco Central); los de 1985 estimaciones del IEDP. Todos los restantes proceden de encuestas de mano de obra realizadas por el Secretariado Técnico de la Presidencia.

Fuente: Santana, Isidoro. Consideraciones en torno a la situación del empleo y la política social del Estado. SEMPER-INTEC. Agosto 1986. p. 21, cuadro No. 3.

En efecto, en la encuesta realizada por el INTEC en el año de 1981, sobre una muestra de 400 empresas se encontró que el 8.6% de las mismas no querían aumentar la producción aduciendo como principal causa la falta de mercado. El 70% de las empresas que no querían ampliar su producción, ubicadas en las ramas de: productos alimenticios diversos, industrias de bebidas, productos de cuero y sucedáneos, muebles excepto metálicos, fabricación de papel y derivados, otros productos metálicos, y productos metálicos, maquinarias y equipos; aducían para ello la falta de mercados.

Mientras que en el grupo de los que deseaban aumentar la producción, el 40.8% quería hacerlo sobre la base de utilizar la capacidad instalada ociosa, siendo esta opción más preferida entre las pequeñas y medianas empresas.³

Si miramos a las pequeñas empresas no manufactureras encontramos que de una muestra de 535 empresas de comercio⁴ y de servicios, el 87% estaba dispuesta a aumentar los servicios y/o volumen de ventas, sin embargo, el 66% de las empresas reconocieron que tenían obstáculos para ello. Entre ellos lo más importante era la falta de mercado (48.6%) y la falta de crédito (37.6%). (INTEC, 1982, Tomo VII, p. 32, 38, 44).

En el 13.7% de las empresas industriales, la limitación de mercado era una razón que obstaculizaba la utilización de la capacidad instalada no aprovechada. Este porcentaje subía a un

50% cuando se trataba de las empresas ubicadas en las ramas de productos alimenticios diversos y productos químicos industriales, de un 40% de las industrias de la rama de producción de caucho, en el 25% de las industrias de bebidas, fabricación de textiles, y de 20% de las ubicadas en prendas de vestir excepto calzados.

CUADRO NO. 3

FORMAS EN QUE LA INDUSTRIA QUIERE EXPANDIR SU PRODUCCION
EN % (1981)

Industrias*	Utilizando capacidad instalada	Expansión de la empresa	Otras formas
Grandes	83.4	49.1	12.5
Medianas	48.2	41.1	10.7
Pequeñas	42.6	48.7	8.7
Muy pequeñas	27.9	68.9	3.3
Todas	40.8	49.8	9.5

Industrias*: muy pequeñas; activos: RD\$10,000-RD\$50,000; Pequeñas: RD\$50,001-RD\$250,000; Medianas: RD\$250,001-1,000,000; Grandes: Mayores de RD\$1,000,001.

Fuente: INTEC. Diagnóstico del sector industrial y de las pequeñas empresas en República Dominicana. Santo Domingo 1982. Tomo VI A., p. 112-5. Cuadro No. 2.4

Es de notar que estas industrias consideraron que el principal obstáculo para expandir la producción era el crédito (un 30.2%), el 25.6% consideró que era la falta de mercado y en tercer lugar están los problemas relacionados con las divisas. (Ver cuadro No.4).

Sin embargo, en algunas ramas como: productos alimenticios diversos (40.0%), industrias de bebidas (28.6%), industria del tabaco (25.0%), prendas de vestir excepto calzado (31.3%), industria de la madera y productos de madera y de corcho excepto muebles (50.0%), otros productos minerales (44.4%), industria básica de hierro (33.3%), fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipos (46.7%), otras industrias manufactureras (33.3%); la razón principal para no expandir la producción era la falta de mercado. (INTEC, 1982, Tomo VI A p. 235, cuadro No. 2.13).

Al observar por ramas a las medianas industrias se aprecia que el 20% de ellas en la de productos alimenticios consideraba que la falta de mercado adecuado es el factor que más obstaculiza la expansión de la industria, el 22.2% de la rama prendas de vestir excepto calzado, el 100% de la rama de la madera y productos de la madera excepto muebles, el 50% de las empresas de productos plásticos, el 66.7% de otros productos minerales y el 25% de las industrias de la rama de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo.

CUADRO NO. 4

PRINCIPAL FACTOR QUE MÁS OBSTACULIZA LA EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA
EN % (1981)

Industrias*	Falta de crédito	Mercado adecuado	Sistema de cuotas de US\$ para materias primas	Otra
Grandes	18.8	28.1	29.7	23.4
Medianas	18.9	22.6	30.2	28.3
Pequeñas	37.8	25.7	10.8	25.7
Muy pequeñas	45.1	25.5	15.7	13.7
Todas	30.2	25.6	19.0	25.2

*Ver nota 1

Fuente: INTEC. Ob. cit. p.235-239. Cuadro No. 2.13.

En las empresas pequeñas, el 23.1% de las industrias pertenecientes a la rama productos alimenticios indicó que el principal factor que más obstaculiza la expansión de la industria es la falta de un adecuado mercado, el 33.3% de las pertenecientes a productos alimenticios diversos, el 50% de la rama industria de bebidas, el 50% de la rama prendas de vestir excepto calzado, el 42.9% de la rama de fabricación de muebles y accesorios excepto los que son metálicos, el 50% de las industrias pertenecientes a la rama de fabricación de sustancias químicas industriales, el 20% de la fabricación de otros productos químicos, el 100% de las industrias de fabricación de objetos de baños, loza y porcelana, el 50% de fabricación de vidrio y productos de vidrio, el 100% las industrias básicas de hierro y acero y el 33% de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo. (INTEC, Tomo VI A p. 237-238, cuadro No. 2.13).

Otra encuesta realizada por CEDOPEX⁸ en 1984, indica también los problemas de limitación de mercado y capacidad ociosa. En efecto, en una muestra de 478 empresas que tuviesen un capital invertido de RD\$10,000 en adelante y que tuvieran una disposición para exportar, se encontró que en un 10% de los productos-empresa tienen un nivel de ociosidad que fluctúa entre un 75% y un 100%, un 46% de productos-empresas tienen un nivel de ociosidad que oscila entre el 50% y el 75%, un 31% que oscila entre el 25% y el 50% y un 13% de menos de 25%. En el 12% del total de los productos de la muestra se encontró que no había capacidad ociosa. (Ver cuadro No. 5).

Por otra parte, comparando estos resultados con los de otra encuesta realizada en 1978, se encontró que había una mejora de la capacidad subutilizada puesto que en ese año el índice más alto se situó en el intervalo de 75%-100%, explicándose esta

mejora por el incremento o diversificación de la producción. La relación producto empresa en 1978 fue de 1.3 productos por cada empresa, en tanto en 1983 esta relación es de 2.8, lo que representa un incremento de 1.5. (CEDOPEX, 1984, p. 83).

CUADRO NO. 5

DISTRIBUCION DE CAPACIDAD OCIOSA SEGUN NUMERO DE PRODUCTOS EMPRESAS

% de capacidad ociosa	Total de productos empresas	% respecto a los productos que tienen ociosidad	% respecto no. de productos empresas
75 - 100	114	10	9
50 - 74.99	517	46	38
25 - 59.99	345	31	25
Menos de 24.99	141	13	11
Total capacidad ociosa	1117	100	83
Sin capacidad ociosa	164		12
No responde	63		5
Total	1344		100

Fuente: Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX). Estudio de oferta exportable (1984). Santo Domingo, p. 82, cuadro No. 26.

El análisis por rama indica que la de mayor capacidad ociosa por producto-empresa es la rama 33 de la industria de la madera y productos de la madera incluido muebles, en donde el 96% de los productos de la rama tienen capacidad ociosa y el 39.9% de los mismos tienen un nivel de ociosidad de entre un 50% y 75%.

La rama 39, que abarca otras industrias manufactureras es la que presenta mayor nivel de ociosidad en el estrato de 50%-75%, al registrar el 65% de los productos-empresas encuestados, le sigue la rama 34, de fabricación de papel y productos de papel con un 63%, la rama 38, de fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipo con un 57%, la rama 36 de fabricación de productos minerales no metálicos con un 47.5%, los demás están por debajo de ese nivel.

La rama con menos capacidad ociosa en los productos-empresas es la 37 de industrias metálicas básicas con un 68%. (Ver cuadro No. 6).

CUADRO NO. 6
COMPORTAMIENTO DE LA CAPACIDAD OCIOSA DE LOS PRODUCTOS-EMPRESAS ENCUESTADOS
(1983)

Ramas	% de capacidad ociosa			% de prod. Sin capac.		% ociosidad respecto al No. prod.
	100-75	75-50	50-25	Menos de 25		
31- Alimentos	10.1	36.3	35.1	18.2	17.1	80
32- Textiles	5.4	45.3	35.6	13.7	10.0	85
33- Madera	12.9	39.8	33.4	13.9	4.4	96
34- Papel	9.3	63.0	27.7	0.0	15.1	74
35- Sustancias químicas	12.5	44.5	29.1	13.9	10.0	84
36- Min. no met.	12.5	47.5	20.0	20.0	28.6	71
37- Met. Básica	23.1	42.3	30.8	3.8	21.1	68
38- Met. maq. eq.	10.4	57.0	25.9	6.7	13.3	91
39- Otras Indus.	0.0	66.0	29.5	4.5	4.3	94
Total	10.0	46.0	31.0	13.0	12.2	83

Fuente: Elaborado con información de CENOPEX, Ob. Cit. p. 84, cuadro No. 28.

La Oficina Nacional de Estadística⁷ en el año de 1985 realizó la primera "Encuesta Trimestral sobre la Actividad Económica Empresarial", encontrando los siguientes resultados de capacidad ociosa para todo el sector industrial: en el segundo trimestre de 1985 el nivel de utilización de capacidad productiva instalada del sector industrial era de 58.3% y en el cuarto semestre de 60.9%.

Las ramas de menos utilización son: fabricación de textiles con un 51% en el 4to. trimestre de 1985, le siguió la rama de fabricación de productos alimenticios con un 54.9% y la tercera fue la rama de fabricación de productos de plástico con un 57.3%, mientras que las tres primeras de mayor utilización de la capacidad productiva instalada del sector industrial eran las industrias de bebidas con un 74.5%, la industria metálica básica con un 72.0% y la fabricación de prendas de vestir excepto calzado con un 69.2%. Estas estadísticas globales del sector industrial constatan el bajo nivel de utilización de la capacidad instalada. (Ver cuadro No. 7).

CUADRO NO. 7

UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA INSTALADA DEL SECTOR INDUSTRIAL, SEGUN AGRUPACIONES, 2DO. Y 4TO. TRIMESTRES DE 1985

Agrupación	Utilización de la capacidad productiva instalada en (%)	
	2do. Trimestre	4to. Trimestre
Total	58.3	60.9
Fab. prod. alimenticios	55.3	54.9
Industrias de bebidas	64.0	74.5
Industrias del tabaco	60.2	64.4
Fabricación de textiles	49.0	51.0
Fabricación prendas vestir, exc. calzado	62.3	69.2
Fab. calz., ind. cuero, prod. cuero	59.4	65.0
Industria de la madera	63.3	56.9
Fab. de papel y prod. de papel	61.1	65.6
Imprentas, edit. e ind. conexas	60.3	58.3
Fab. de sust. quím.	54.0	68.0
Fab. de otros prod. quím.	68.3	66.7
Fab. prod. de caucho	51.7	60.9
Fab. de prod. de plástico	53.0	57.3
Fab. de prod. mín. no metálicos	60.2	64.2
Ind. metálicas básicas	62.5	72.0
Fab. de produc. met., exc. maq. y eq.	62.1	57.3
Const. de maq. ap., acces. y sum. elec.	70.0	64.4
Otras Industrias manufactureras	57.0	63.3

Fuente: Oficina Nacional de Estadística. Encuesta Trimestral sobre la actividad económica empresarial. Abril-Junio, Octubre-Diciembre 1985. p.39, cuadro No. 15.

La evaluación de los empresarios de esta situación es también reveladora pues el saldo de respuestas entre los que evalúan más que normal, normal y menos que normal la utilización de la capacidad productiva instalada en el sector industrial indica que el 40% la considera menos que normal durante el segundo trimestre de 1985, mientras que el 25.6% la considera menos que normal en el cuarto trimestre de 1985, es decir, solamente la cuarta parte de los empresarios consideran que un nivel de utilización de la capacidad instalada de 60.9% es menos que normal, reflejando ello el alto grado de capacidad ociosa a la que están acostumbrados desenvolverse los industriales dominicanos.

En las ramas de industrias de bebidas e industrias de tabaco es considerado normal un 74.5% y 64.4% respectivamente de utilización de capacidad instalada. Mientras que en la rama fabricación de prendas de vestir excepto calzado el 15.4% del saldo de las evaluaciones consideraron que un 69.2% de utilización es más que normal.

En las demás ramas, las evaluaciones indican que el nivel de utilización es menos que lo normal. En tal sentido, sobresalen la fabricación de textiles con -70%, la fabricación de productos de plásticos con -54.5%, la fabricación de productos minerales no metálicos con un -50.0%, la construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos con un -44.4%, fabricación de productos alimenticios con un -34.4%, la industria de la madera, productos de madera y corchos, fabricación de muebles y accesorios con un -30.8%, las demás, aunque registran una evaluación negativa son apreciaciones de menos de 25%. (Ver cuadro No. 8).

Por otra parte, la encuesta de la ONE detectó que el 18.5% del saldo de opiniones positivas y negativas consideraron que las reservas de capacidad instalada con relación al próximo año (1986) eran más que suficientes, sólo en la industria del tabaco el 11.1% consideró que eran insuficientes. En las demás ramas se consideró que era excesiva, destacando la fabricación de textiles (40%), la fabricación de productos metálicos exceptuando maquinarias y equipo (36.4%), fabricación de productos de plástico (27.3%), fabricación de productos minerales no metálicos (25.0%), en las demás ramas se considera que es excesiva la capacidad instalada en un nivel inferior de 25% (ver cuadro No. 9).

De estas estadísticas se puede concluir, que dada las expectativas de demanda y el nivel de capacidad instalada habrá una reducción en el ritmo de acumulación de capital, a menos que no se presente un proceso de diversificación industrial que amplíe las posibilidades de demanda.

CUADRO NO. 8

EVALUACION DE LA UTILIZACION DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA INSTALADA DEL SECTOR INDUSTRIAL, SEGUN AGRUPACIONES, 2do. Y 4to. TRIMESTRES DE 1985

Agrupación	Evaluación de la utilización de la capacidad productiva instalada(%)*	
	2do.Trimestre	4to.Trimestre
Total	-40.0	-25.6
Fab. prod. alimenticios	-49.0	-34.4
Industrias de bebidas	-10.0	0.0
Industrias del tabaco	0.0	0.0
Fabricación de textiles	-70.0	-70.0
Fabricación prendas de vestir, exc. calzado	-43.0	15.4
Fab.calz., ind. cuero, prod. cuero	-55.0	-10.0
Industria de la madera	+54.0	-30.8
Fab. de papel y prod. de papel	-50.0	-22.2
Imprentas, edit. e ind. conexas	-55.0	-25.0
Fab. de sust. quím.	-70.0	-10.0
Fab. de otros prod. quím	-13.0	-5.6
Fab. prod. de caucho	-67.0	-18.2
Fab. de prod. de plástico	-60.0	-54.5
Fab. de prod. mín. no metálicos	-50.0	-50.0
Ind. metálicas básicas	-75.0	-20.0
Fab. de produc. met., exc. maq. y eq.	-36.0	-27.3
Const. de maq. apa., acces. y sum. elec.	-20.0	-44.4
Otras industrias manufactureras	-20.0	11.1

*Saldo de las participaciones porcentuales positivas y negativas (+ = más que normal, 0 = normal, - = menos que normal).

Fuente: Oficina Nacional de Estadística. Encuesta Trimestral sobre la actividad económica empresarial. Abril-Junio, Octubre-Diciembre 1985. p.41, cuadro No. 16.

Al preguntársele a los empresarios las principales razones para no invertir en 1986, el 21.6% consideró que la principal razón era la falta de mercado, el 24.3% consideró que tenía capacidad suficiente. La tercera razón para no invertir era la falta de créditos (14.8%) y la cuarta razón era la baja rentabilidad (11.7%) (Ver cuadro No. 10).

A pesar de que estos datos son coyunturales y reflejan la estacionalidad, se podrían obtener algunas conclusiones:

a) La baja rentabilidad no ha sido un factor limitante para no invertir, lo que significaría que los aumentos de costos ocasionados por la devaluación fueron transferidos al consumidor.

b) El hecho de que las altas tasas de interés aparecieran en quinto lugar (8.2%) podría indicar que como un componente del costo del capital de trabajo se carga al precio.

c) Sin embargo, el efecto perverso que estos aumentos de costos y precios generan se reflejarían en los tres primeros motivos para no invertir en 1986, es decir, capacidad suficiente, perspectivas de reducida demanda y pocos créditos.

CUADRO NO. 9

RESERVAS DE CAPACIDAD INSTALADA DEL SECTOR INDUSTRIAL,
SEGUN AGRUPACIONES, 2do. Y 4to. TRIMESTRES DE 1985

Agrupación	Reserva de capacidad (*) (**)	
	2do. Trimestre	4to. Trimestre
Total	13.0	18.5
Fab. prod. alimenticios	24.0	19.4
Industrias de bebidas	0.0	19.4
Industrias del tabaco	-17.0	-11.2
Fabricación de textiles	20.0	40.0
Fabricación prendas de vestir, exc. calzado	0.0	0.0
Fab. calz., ind. cuero, prod. cuero	27.0	20.0
Industria de la madera	0.0	7.7
Fab. de papel y prod. de papel	10.0	22.2
Imprentas, edit. e ind. conexas	9.0	8.3
Fab. de sust. quim.	47.0	22.2
Fab. prod. de caucho	22.0	0.0
Fab. de prod. de plástico	10.0	27.3
Fab. de prod. mín. no metálicos	17.0	25.0
Ind. met. básicas	0.0	20.0
Fab. de produc. metc., exc. maq. y eq.	-82.0	36.4
Const. de maq. apa., acces. y sum. elec.	30.0	22.2
Otras industrias manufactureras	0.0	22.2

*Capacidad instalada para la producción con relación a la demanda esperada para el próximo año.

**Saldo de las participaciones porcentuales positivas y negativas (+ = más que normal, 0 = normal, - = menos que normal).

Fuente: Oficina Nacional de Estadística. Encuesta Trimestral sobre la actividad económica empresarial. Abril-Junio, Octubre-Diciembre 1985, p.43, cuadro No. 17.

Al hacer un análisis por ramas de las principales razones para no invertir en 1986, se detecta que el motivo la "capacidad instalada suficiente" está por encima del promedio (24.3%) en las ramas de fabricación de productos alimenticios (24.6%), industria del tabaco (33.3%), fabricación de prendas de vestir excepto calzado (44.4%), fabricación de calzado, industria del cuero y productos de cuero (50.0%), fabricación de otros productos químicos (46.1%), fabricación de productos minerales metálicos (50.0%), industrias metálicas básicas (33.3%), fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo (30.0%), construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos (75.0%). (Ver ONE, 1986, p. 54, cuadro No. 24).

El motivo "perspectiva de reducida demanda" es mayor que el promedio para la industria (21.6%), en las siguientes ramas: industria de bebidas (66.7%), industria de la madera, productos de madera y corcho, fabricación de muebles y accesorios (22.2%), fabricación de productos de caucho (22.2%) y otras manufacturas (50%).

En resumen, los datos registrados por diferentes fuentes indican que tanto a nivel global, por ramas y estratificados por tamaño, la capacidad ociosa es elevada y la estrechez de mercado constituye un limitante importante a la expansión industrial. En consecuencia una política económica que tienda a reducir aún más la demanda agregada agudizará estos problemas.

CUADRO NO. 10

PRINCIPALES RAZONES DEL SECTOR INDUSTRIAL PARA NO INVERTIR EN 1986
POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y EN %

Capacidad suficiente	24.3%
Perspectiva reducida de demanda	21.6%
Pocos créditos	14.8%
Baja rentabilidad	11.7%
Altas tasas de interés	6.2%
Falta de divisas	6.5%
Situación política	5.8%
Inestabilidad de la moneda	5.0%
Otras	1.7%
Total	100.0%

Fuente: Oficina Nacional de Estadística. Encuesta Trimestral sobre la actividad económica empresarial. 1985. No. 1. p. 54-55, cuadro No. 24.

La PYME: la devaluación y la restricción del crédito

Después de haber analizado el impacto de la reducción de la demanda sobre las pequeñas y medianas empresas, pasemos ahora a analizar un segundo aspecto que tiene que ver con la relación entre la política cambiaria y política monetaria y su impacto sobre la PYME.

La devaluación y la política de congelación de créditos ha impulsado la tasa de interés en el mercado informal a una situación inflacionaria causada por la primera, que obliga a un mayor capital de trabajo. En tales condiciones la PYME tiene menos acceso a los recursos de la banca comercial agudizando los problemas de liquidez del sector.

La devaluación, por otra parte, hubiese ejercido un efecto positivo sobre las pequeñas y medianas empresas si la misma hubiera impulsado las exportaciones, provocando un aumento gene-

ral de la actividad económica, dinamizando el mercado interno, permitiendo mayores ventas.

Sin embargo ello no ha ocurrido, pues a pesar de haber tenido una tasa de crecimiento de la devaluación nominal del 22% acumulativo anual entre el promedio de 1983 (RD\$1.57 = US\$1.00) y el promedio del primer semestre de 1986 (RD\$2.85 = US\$1.00), el comercio exterior no ha respondido en la forma esperada.

Impacto sobre la balanza de bienes

El 23 de enero de 1985 se decretó la unificación cambiaria vía resolución de la Junta Monetaria, estableciéndose que todas las divisas generadas por las exportaciones de bienes y servicios excluyendo el sector turismo y las remesas de los dominicanos ausentes, deben ser canjeadas en el Banco Central al tipo de cambio del mercado libre.

Al momento de decretar la unificación cambiaria, el tipo de cambio del mercado libre era de RD\$3.24 por cada dólar (precio de venta de las divisas) promediando a fin de año RD\$3.11 y durante 1986 hubo una inestable devaluación al registrar un promedio de RD\$2.88, aunque ya en diciembre de ese año se había colocado en RD\$3.06.

Sobre el proceso de devaluación cabría hacer dos observaciones:

a) En los primeros años de la década de los ochenta la situación cambiaria era insostenible, necesitándose un reordenamiento en este ámbito. El país ya no poseía las reservas internacionales para sostener un tipo de cambio de uno a uno.

Hasta el momento de la unificación cambiaria, se utilizaron fundamentalmente tres mecanismos para afrontar la situación de déficit de divisas: primero, traspasar sistemáticamente mercancías al mercado paralelo, posteriormente reducir las reservas y finalmente acumular atrasos en cartas de créditos y otros compromisos internacionales. Estos mecanismos de política iban dirigidos a afectar la balanza cambiaria (liquidez de divisas del Banco Central) y no a alterar las condiciones estructurales que determinan el déficit de balanza de pagos y que tienen que ver con la estructura económica.

La CEPAL ha calculado el tipo de cambio de paridad, es decir el tipo de cambio nominal corregido por la relación entre el índice de precios interno y externo, utilizando el tipo de cambio del mercado paralelo de divisas y tomando como base 1970. Con lo cual determina una sobrevaluación del peso de un 19% promedio entre 1975 y 1981, lo que indudablemente fomentó la especulación cambiaria y la fuga de capitales. A partir de 1982 se registra una subvaluación que alcanza el 35% en 1984 y el 21.5% en 1985 (ver Cuadro No. 11).

CUADRO NO. 11

EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO

Años	Tipo de cambio (1)*	Índice tipo de cambio (2)**	Índice de precios Interno (3)**	Índice de precios Externo (4)**	Relac. (3/4)	Tipo de cambio paridad (1.15=5) (6)*	Índice de subo sobre valuación (6/1) (7)**
1970	1.15	100.0	100.0	100.0	(5)	1.15	100.0
1971	1.14	99.1	104.3	104.3	100.0	1.15	100.9
1972	1.12	97.4	112.5	107.7	104.5	1.20	107.1
1973	1.13	98.3	129.5	114.4	113.2	1.30	115.9
1974	1.14	99.1	146.5	127.6	115.4	1.33	116.7
1975	1.18	102.6	167.7	138.6	121.0	1.39	117.8
1976	1.20	104.4	180.9	146.6	123.3	1.42	118.3
1977	1.22	106.1	204.1	156.6	130.7	1.50	123.0
1978	1.25	108.7	218.6	166.1	130.0	1.50	120.0
1979	1.23	107.0	238.6	187.0	127.6	1.47	119.5
1980	1.26	109.6	278.6	212.3	131.2	1.51	119.8
1981	1.28	111.3	299.6	234.4	127.8	1.47	114.8
1982	1.46	127.0	322.5	248.6	129.7	1.49	102.0
1983	1.60	139.1	344.8	256.7	134.3	1.55	96.9
1984	2.83	246.1	428.9	267.7	160.2	1.84	65.0
1985	3.12	271.3	589.8	277.3	212.7	2.45	78.5

* Pesos por dólar

** Base 1970 = 100

Fuente: CEPAL. Notas sobre el estudio económico de América Latina y El Caribe, 1985. República Dominicana.

Julio 1986, p. 26, Cuadro No. 11,

b) Ahora bien, una cosa es la incapacidad de mantener el tipo de cambio debido a la pérdida de las reservas, y otra, pretender utilizarla como el principal instrumento para mejorar la balanza comercial y reactivar el producto a través de promover las actividades de exportación en perjuicio de las de importación, lo cual no ha ocurrido (ni podía ocurrir) en la forma esperada.

Las exportaciones dominicanas registraron un valor nominal de US\$738 millones en 1985, lo cual apenas alcanza el nivel de 1982 (se estima que en 1986, el valor nominal de la exportaciones será de US\$726 millones). En 1982, las exportaciones se redujeron en un -35%, registrando tasas de crecimiento para los siguientes años de 2.2%, 10.6% y -14.9%.

Las importaciones se han mantenido en una cifra del orden de los US\$1,200 millones en los últimos 4 años, registrando tasas de crecimiento en su valor nominal de -13.4% en 1982, de 2.0% en 1983, de -2.3% en 1984 y de 2.3% en 1985. (En 1986, se estima una reducción de -5.6%).

Al comparar los volúmenes de exportaciones e importaciones de bienes durante el período de 1980-1985, se aprecia que la tasa promedio de crecimiento de las primeras fue de 2.27%, mientras que en las segundas fueron de -1.87%.

El déficit de la balanza de mercancías pasó de US\$-264 millones en 1981 a US\$-461 en 1982, a US\$-497 millones en 1983, a US\$-389 millones en 1984, para situarse en US\$-547 millones en 1985. (Ver Cuadro No. 12). Es decir, que lejos de reducirse este déficit ha tendido a aumentar en el tiempo a pesar del intenso proceso de devaluación.

Los resultados de la devaluación sobre la balanza de bienes eran previsibles. La teoría económica indica que para lograr éxito con la devaluación en términos de mejorar la balanza comercial y el nivel de producto es necesario que las elasticidades precios de las exportaciones e importaciones sean elevadas (mayores que uno), sin embargo, tal como se muestra en el cuadro No. 13, las elasticidades precios calculadas son menores que uno (inelástica) de manera que un aumento de un 1% en los precios de los bienes importables disminuye los mismos en apenas 0.74%, mientras que un aumento del 1% en los precios de los bienes exportables aumenta las exportaciones en apenas 0.12%.

Se aprecia también que el nivel de actividad económica tiene un impacto mucho mayor sobre las importaciones que los precios, de manera que cada aumento del 1% del producto impulsa las importaciones en 2.04% y un crecimiento del nivel de actividad económica en E.U. de 1% impulsa en 0.78% las exportaciones.

CUADRO NO. 12
PRINCIPALES INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Tasas de crecimiento:						
Exportaciones fob						
Valor	10.7	23.5	-35.4	2.2	10.6	-14.9
Volumen	-23.2	15.0	-7.7	-4.3	2.3	4.3
Valor unitario	44.2	7.4	-30.0	6.9	8.1	-18.4
Importaciones fob						
Valor	33.7	-4.5	-13.4	2.0	-2.0	2.3
Volumen	8.8	-7.8	-15.3	3.8	-2.6	1.9
Valor unitario	22.9	3.6	2.2	-1.8	0.6	0.4
Relación de precios de intercambio						
	17.4	3.6	-31.5	8.8	7.4	-18.7
Indices (1970 = 100)						
Poder de compra de las exportaciones						
	150.0	171.2	112.1	116.4	127.9	108.6
Quantum de las exportaciones						
	145.4	167.2	154.3	157.6	152.0	157.5
Relación de precios de intercambio						
	101.0	104.6	71.7	78.0	83.8	68.1

Fuente: CEPAL. Ob. Cit., p. 24, cuadro No. 10.

CUADRO NO. 13
ELASTICIDADES INGRESO Y PRECIO DE LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES DE BIENES

	Ingreso Nacional (R.D.)	Precios Importables	Ingreso Nacional (E.U.)	Precios Exportables
Importaciones	2.04 (t=8.5)	-0.74 (t=-2.7)		
Exportaciones			0.786 (t=10.9)	0.122 (t=1.8)

Nota: t indica la t-student de los coeficientes de regresión de una función logarítmica

Fuente: Arias, J. A. La depreciación del precio dominicano en el mercado paralelo de divisas. Centro de Estudios Monetarios y Bancarios (CENYB). Santo Domingo, 1985. p. 18 y 23.

Estas cifras son concluyentes del reducido impacto de la devaluación sobre el comercio de bienes, sobre el nivel de actividad económica y en consecuencia sobre las pequeñas y medianas empresas que reaccionarían al cambio en el nivel de actividad.

Devaluación y remesas

La devaluación, tal como mostramos anteriormente no actuó favorablemente sobre el saldo de la balanza de bienes. Sin embargo, se argumenta que el efecto positivo del movimiento del tipo de cambio sobre el nivel de actividad económica se registra principalmente en los flujos de remesas enviadas por los dominicanos en el exterior y en el turismo, lo cual alivia considerablemente la cuenta corriente de la balanza de pagos.

¿Respaldan las evidencias empíricas esas afirmaciones que hoy día son comunes en el debate de la política económica?

Las remesas del exterior implican un ingreso neto de divisas y constituyen una fuente de generación y ampliación de excedentes, que no está acompañada de una actividad productiva interna, la cual se beneficia de la devaluación en la medida en que ésta resulte mayor que la inflación.

El primer impacto devaluatorio tendría como efecto reducir la especulación cambiaria, atrayendo hacia el país los recursos que se mantienen en el exterior, pero en la medida en que se ajustan los precios internos el beneficio cambiario se iría reduciendo.

En consecuencia, el efecto sobre las pequeñas y medianas empresas sería ambiguo, pues por un lado, la devaluación aumentaría el flujo de remesas hacia el país, ampliando el mercado interno y posibilitando la creación de negocios, sin embargo, por otro lado, el proceso devaluación-inflación y/o devaluación-políticas de estabilización promueven la depresión económica, reduciendo el mercado interno. En todo caso, hay suficientes indicios empíricos para sostener que el flujo de remesas, después del primer "shock" devaluatorio, es inelástico a este último.

El monto de las transferencias por este concepto aún no ha sido debidamente cuantificado, existen estimaciones que oscilan entre US\$150 millones en 1983 realizadas por el Banco Central y de RD\$426 millones en 1984 (Bernardo Vega), quien tomó en consideración el envío de remesas y las inversiones en bienes raíces e inmuebles. Según estimaciones de Báez y D'Oleo (1985), el volumen anual de remesas alcanza la cifra de US\$229 millones, estimando unos 640,000 personas emigradas a los Estados Unidos (Báez y D'Oleo 1985, p. 196). Asumiendo un tipo de cambio de

RD\$2.90 se alcanza la cifra total de remesas de RD\$665 millones abarcando el 6% de las familias dominicanas.

Por otra parte, a nivel de hogares, estos autores determinaron que el 91.5% de las familias receptoras de remesas reciben un promedio mensual de US\$183.26, lo cual representa RD\$531.45 (a un tipo de cambio promedio de RD\$2.90).

La inelasticidad de las remesas con respecto a la devaluación se confirma con los siguientes datos reportados por la investigación de Báez y D'Oleo: el 55% de las familias beneficiadas con remesas no realiza ningún tipo de trabajo remunerado (ver cuadros No. 15, 16 y 17). Del total de las remesas que reciben los hogares se destinan el 63% a la alimentación y el 20% a la educación. Esto significa que el 83% de las remesas se dedican al sostenimiento, reproducción y calificación, lo que le da una gran inelasticidad con respecto a la devaluación.

CUADRO NO. 14

MONTO PROMEDIO DE LAS REMESAS Y PORCENTAJES DE FAMILIAS BENEFICIADAS POR MONTO (1984)

Monto de remesas	Tamaño de las familias			Total (%)	US\$ monto promedio
	1 - 3	4 - 6	7 y mas		
Hasta 200	64.3	30.2	5.3	58.9	115.65
201 - 500	76.2	28.8	-	32.5	352.28
501 - mas	54.4	45.4	9.2	8.5	1606.18
Total	66.7	29.5	3.8	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada a receptores de remesas, 1985 (N=129 casos). Báez Evertz, Franc y D'Oleo Ramírez, Frank. La emigración de dominicanos a Estados Unidos: Determinantes socioeconómicos y consecuencias. Noviembre 1985. Documento inédito, p. 208, cuadro No. 5.

Es decir, es un ingreso que de cualquier manera se recibiría, siempre y cuando las condiciones legales y económicas de los emigrantes en los Estados Unidos no se modifiquen y eso por supuesto, no tiene nada que ver con las políticas económicas internas.

En relación al tipo de actividad que realizan los migrantes que retornan al país, la investigación de Báez y D'Oleo detectó que el mayor flujo de migrantes retornados presiona al mercado de trabajo en el sector terciario y la mayoría de inversiones que éstos realizan son en ese sector. En efecto, el 22.4% de los migrantes retornados de la muestra realizan negocios en calidad de propietarios o accionistas de medianas empresas (Báez y D'Oleo, no especifican qué entienden por pequeñas y medianas empresas) dentro de las cuales el 68.7% corresponden a actividades comer-

ciales y de servicios, el 15.7% a actividades financieras, el 12.8% a fabriles y el 2.8% a actividades agrícolas.

De este conjunto de cifras podemos extraer algunas conclusiones del impacto de las remesas sobre la PYME.

CUADRO NO. 15
ESTRUCTURA DE EDAD DE LAS PERSONAS
RECEPTORAS DE REMESAS

Edad	%
Hasta 15	26.4
16 - 45	57.0
45 y más	16.6

Fuente: Báez y D'Oleo. Ob. Cit., p. 204, Cuadro No. 2.

CUADRO NO. 16
USOS Y FUNCIONES PRINCIPALES DE LAS REMESAS

Monto de las remesas US\$	Aliment.	Vestido	Vivienda	Educac.	Salud	Ahorro	Recrea.
	%	%	%	%	%	%	%
Hasta 200	51.3	6.6	3.3	21.1	2.6	7.8	6.6
201 - 500	83.3			16.7			
501 - más	63.6			36.4			
Total	62.9	3.8	2.3	20.9	1.5	4.7	3.9

Fuente: Báez y D'Oleo. Ob. Cit., p. 209, Cuadro No. 6.

El impacto principal sería a través de la ampliación del mercado interno. Sin embargo, la devaluación provoca un efecto redistributivo en donde los que no reciben remesas transfieren recursos a los que reciben, de manera que la pérdida de ingreso real de una parte de la población se transfiere a otra. Como no todos los dominicanos reciben remesas (el 94.6% de las familias, Báez y D'Oleo estiman que un 6.4% de las familias reciben remesas), el efecto neto sobre la ampliación del mercado sería más bien negativo.

CUADRO NO. 17

ESTRUCTURA DE EDADES Y NIVEL DE DESEMPLEO FAMILIAR
SEGUN MONTOS DE REMESAS RECIBIDAS POR HOGARES EN (%)

Monto de las remesas US\$	Familias	Miembros 16-45 años	Miembros de 46 y mas	Familias con ningún miembro empleado
Hasta 200	58.9	51.2	22.0	51.3
201 - 500	32.5	62.1	9.0	57.1
501 - más	8.5	75.0	8.3	72.7
Total	100.0	57.0	16.6	55.0

Fuente: Béez y D'Óleo. Ob. Cit., p. 211, cuadro No. 7.

En segundo lugar, podría haber un estímulo por el lado de la inversión directa y una transferencia positiva de tecnología que permita el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, ello no se corresponde con la realidad, pues el 84.4% de las actividades desarrolladas por los migrantes que han regresado se dedican al comercio, servicios generales y financieros. Apenas el 12.8% se dedica a actividades fabriles y el 2.8% a actividades agrícolas, predominando las actividades no productivas frente a las productivas.

En tercer lugar, estaría el efecto de la construcción, un sector que genera empleos, con muy bajo coeficiente de importación equivalente a un 10% en 1984 (las adquisiciones en el exterior de materiales para la construcción ascendieron a los 100 millones de RD\$, nivel equivalente a poco más del 10% del valor de la producción sectorial -Carozzi 1986, p. 87), y por lo tanto, con gran capacidad de ampliar el mercado interno. En este caso las remesas frenarían la caída de la construcción que es promovida por la devaluación al inducir aumentos de costos en los materiales y el financiamiento, así como por la política de estabilización que retrasa la inversión pública. (Ver cuadro No. 1).

En estas circunstancias el impacto de las remesas en la construcción es absorbido en parte por el aumento de los costos y por el aumento real de la construcción.

Si asumimos que la inversión financiada con las remesas es fundamentalmente viviendas, tendríamos que concluir que ésta solamente afecta entre el 25% y el 30% de la inversión en la actividad total (Carozzi 1986, p. 81). Pero además, las evidencias

empíricas indican que los aumentos de la demanda ocasionados por esta vía fueron absorbidos principalmente por los costos.

La actividad de la construcción se contrajo en un 11% en 1985 (CEPAL 1986, p. 19), el monto nominal de las construcciones autorizadas disminuyó en un -11.4% en 1984, y aumentó en 69% en 1985. Sin embargo, la cantidad de edificaciones autorizadas se redujo en -50.6% en 1984 y creció en 3.18% en 1985 (Carozzi 1986, p. 84, cuadro No. 19).

Según la CEPAL, el cemento aumentó su precio en un 78% en 1985 y la varilla subió en un 69% determinando una expansión de los costos de edificación de 66%. Los permisos de edificación concedidos en m² se redujeron en una tasa de -14.6% en 1984 y en -16.0% en 1985. La producción de cemento (toneladas) que había crecido a una tasa de 3.3% en 1984 se redujo -12.0% en 1985; el acero para la construcción (toneladas) que creció a una tasa de 3.9% en 1984 se redujo a -11.4% en 1985. (CEPAL 1986, p. 19 y 20 cuadro No. 8).

Si comparamos los permisos de construcción otorgados en el período enero-junio de 1986 con igual período en 1985, observaríamos que los costos por m² han subido en un 33.4% mientras que el área de los permisos de construcción concedidos ha disminuido en un 39.4% y el número de permisos en -16.5% (Oficina Nacional de Estadística y Secretaría de Obras Públicas).

En síntesis, lo que queremos demostrar es que si bien las remesas constituyen un factor importante de ingresos de divisas a nivel global y constituyen un componente principal en el ingreso del 6% de las familias, manteniendo un 55% de desempleo en esas familias, lo cual tiene un efecto microeconómico importante, no es menos cierto que por la naturaleza de los gastos que son cubiertos con estos ingresos, las hace inelástico al tipo de cambio. Puede ocurrir incluso, en el caso de la manutención de las familias que las cantidades de dólares se reduzcan si se produce un aumento real del tipo de cambio (la tasa de devaluación mayor que la tasa de inflación), pues los gastos estarían cubiertos con menos dólares.

Si el tipo de cambio real disminuye, es decir, que la tasa de devaluación es menor que la tasa de inflación, habría una redistribución del ingreso a favor del resto de las actividades económicas: que no reciben sus ingresos en dólares, lo cual significaría un aumento en el ingreso de los pequeños y medianos empresarios, por lo menos en términos nominales. Sin embargo, el nivel de ingreso real se disminuiría reduciendo el nivel de gasto real provocando una deflación. Es decir, las actividades nominales aumentarían pero las reales disminuirían, reduciendo las posibilidades de ventas.

Si el tipo de cambio real aumenta, es decir, la tasa de devaluación es mayor que la tasa de inflación, se produce una redistribución del ingreso en beneficio de aquellos que reciben sus ingresos en dólares, en ese caso las pequeñas y medianas empresas que dirigen su oferta al mercado interno tendrían un aumento en sus costos que no podrán traspasar disminuyendo sus ingresos de ventas.

El nivel de actividad económica se expandirá, beneficiando a las pequeñas y medianas empresas vía efectos inducidos, sólo si el ingreso de dólares va acompañado por un aumento de actividades de exportación de bienes y servicios. De no ocurrir esto, entonces lo que habrá ocurrido en la economía es una simple redistribución del ingreso que actuará en perjuicio de los pequeños y medianos empresarios, por dos vías: a) aumentos de costos no transferidos totalmente y b) reducción de la demanda efectiva resultado de la disminución del ingreso real de la población que no recibe dólares.

Devaluación y turismo

Los efectos de la devaluación sobre el turismo, sobre el nivel de actividad económica y por ende sobre las pequeñas y medianas empresas es todavía más difícil de precisar, por dos razones:

a) Porque el sector turismo no aparece en la contabilidad nacional.

b) Porque el tipo de turismo internacional que se está promoviendo, es a partir de grandes empresas de servicios que suplen la mayor parte de las necesidades del visitante: transporte interno y externo, restaurantes, recreación, guías, etc.

Esto reduce el efecto multiplicador de la actividad, limitándose a la generación de empleos y a algunas actividades colaterales de tipo agrícola y de pesca; desarrollando una especie de turismo de enclave, fundamentalmente en lo que se refiere a la apropiación y destino de los excedentes económicos generados allí, pues no existen mecanismos establecidos acerca del uso productivo del excedente, exceptuando la legislación que favorece la desgravación en la reinversión dentro del sector turístico.

El impacto de la actividad turística sobre las pequeñas y medianas empresas se mediría básicamente por el efecto derrama, es decir, por los multiplicadores, además de otros efectos directos como son tiendas de souvenirs, agencias de viajes y otros servicios vinculados al turismo.

El principal impacto del turismo en la economía es la generación de divisas. Según la Secretaría de Estado de Turismo los

gresos de divisas por este concepto ascendieron US\$315 millones en 1984 y a US\$368 millones en 1985. Es decir, que en la actualidad es la principal fuente de generación de divisas del país (ver cuadro No. 18).

Sin embargo cabe preguntarnos: ¿hasta qué punto, ese auge del turismo obedeció al proceso devaluatorio o es el resultado de tres políticas como de financiamientos, fiscales, promoción, etc.?

Si fuera el resultado de la devaluación, la demanda turística en la República Dominicana estaría asociada a los precios relativos y el motivo precios bajos estaría entre los principales argumentos para elegir al país como destino.

Según la Secretaría de Turismo en una encuesta de gastos y motivación se detectó que el motivo "precios razonables" era la cuarta razón en importancia que había motivado la elección de República Dominicana como destino, es decir, sólo el 12.8% de las respuestas en 1984 y el 14.3% en 1985 habían indicado los precios razonables como el mayor atractivo para escoger el país como destino.

El principal atractivo en 1985, era el clima que alcanzaba un nivel de 19.7%, lo cual por supuesto no tiene nada que ver con la devaluación pero sí con una adecuada política de comercialización y promoción turística. El segundo mayor atractivo identificado fueron las playas con un 18.7% siguiendo en importancia la hospitalidad (18.6%). Es interesante señalar que el 7.9% de los visitantes consideró la tranquilidad como uno de los atractivos para venir a la República Dominicana. *

De estos datos podemos extraer una conclusión del impacto de la devaluación sobre el turismo: el éxito del turismo no se ha debido a los beneficios de una política cambiaria sino a otras políticas de fomento (canalización de recursos financieros y leyes de incentivos) y promoción (el principal agente promotor no ha sido la Secretaría de Turismo, sino los operadores de hoteles y villas).

Los ajustes cambiarios no han jugado un papel significativo en la competitividad del mercado turístico (recuérdese que sólo el 14.3% de los visitantes turistas consideran que los precios razonablemente atractivos) más bien ha actuado creando una rentabilidad relativa en RD\$ mayor frente a otras actividades, redistribuyendo el ingreso a favor de los que reciben sus ingresos en dólares vía el proceso devaluación-inflación, que afecta negativamente a las pequeñas y medianas empresas.

Otro indicador importante que el efecto derrama es la estructura de gastos de los turistas. Según la Secretaría de Estado de

Turismo³ en 1980, el 29.8% de los gastos se dirigía a la alimentación y bebida, el 25.5% a alojamiento, el 14.0% a entretenimiento, el 11.1% a compras de artesanías, el 12.4% a otros gastos y el 8.1% a los transportes. Es indudable que esta estructura de gastos se modifica al variar la estructura de precios relativos, sin embargo es la única disponible publicada. De ella se puede derivar el potencial que habría para la economía en su conjunto a fin de satisfacer parte de esta demanda en lo que se refiere a alimentación y bebidas, entretenimientos, compras de artesanías y otros, sin embargo la realidad ha sido otra.

CUADRO NO. 18

ESTIMADO DE INGRESOS EN DIVISA (US\$) POR TURISMO
Y OTRAS EXPORTACIONES. 1982-1985

Conceptos	1982	1983	1984	1985
Total	1040.5	1067.5	1183.1	1106.7
Ingresos por turismo	272.5	282.3	315.0	368.2
Otras exportaciones	767.7	785.2	868.1	738.5
Azúcar y derivados	306.8	297.8	306.0	184.7
Mirreña	193.1	248.0	240.3	234.3
Café verde, tostado y molido	95.6	76.3	95.1	90.6
Cacao en grano	52.9	55.5	70.1	58.1
Tabaco en ramas	21.4	21.8	24.2	17.6
Otras exportaciones	97.9	85.8	132.4	153.2

Fuente: Boletín Estadística de Turismo, ONE. Encuesta de Gasto y Motivación, Turismo e Infratur. Boletín Mensual, Banco Central. Tomado de: Secretaría de Estado de Turismo. Turismo en Cifras 1985. Santo Domingo. Octubre de 1985, p. 58, cuadro No. 33.

En efecto, Caraballo⁴ encontró que en el caso de Puerto Plata, el polo turístico de más auge del país, la producción agrícola de la región no había aumentado significativamente en los últimos cinco años. Solamente en cultivos como el maíz, la yuca, el maní y la ayama la producción había registrado crecimiento de 1983 a 1985, en los demás productos se ha estancado el crecimiento o ha habido disminución. De igual modo -indica Caraballo- "si excluimos la zona franca, no se aprecia en esa provincia ningún crecimiento orientado al mercado interno. De las empresas que se han acogido a la Ley No. 299 Categoría C en los últimos 10 años, apenas cinco (una de avena, de queso, de chocolate, de café procesado y caucho) se ubicaron en Puerto Plata, en tanto que ninguna de las agroindustrias nacidas a la luz de la Ley No. 409 se ha situado en la misma". (Carballo 1986, p. 126-127, cuadro No. 40).

El impacto del empleo sobre la actividad turística todavía no ha sido debidamente cuantificado. Según el Banco Interamericano de Desarrollo, citando cifras de ONAPLAN,² se estima que el turismo internacional empleó directamente entre 10,800 y 13,300 personas en 1980, sin incluir las personas dedicadas a las artesanías. "Incluyendo los empleados en las artesanías (estimados aproximadamente en 4000 en 1980) y en el turismo interno (basado en el empleo en los hoteles más importantes utilizados por el turismo interno) la ocupación total directa e indirecta generada por el turismo internacional se estimó en 26 mil, o sea el 2.1% de la fuerza laboral empleada..." (BID 1985, p. 151).

Por otra parte el Banco Interamericano establece un conjunto de relaciones que indican la poca intensidad de empleo en esta actividad con relación a la industria.

Se estimó que a partir del gasto del turismo internacional se necesitan RD\$12,632 por empleo o 29 llegadas aéreas. Si miramos las relaciones inversión-empleo y capital-empleo el BID encontró que en los 10 proyectos hotel/villas en funcionamiento, la inversión por empleo ascendió a 31,000 pesos por empleo y en seis proyectos en ejecución la inversión era de 38,500 pesos por empleo y en 9 proyectos en estudio, la relación asciende a 43,500 pesos por empleo, es decir esta relación tiende a aumentar en el tiempo.

Caraballo, citando datos de la Oficina Nacional de Planificación indica que la relación capital-empleo en el área hotelera asciende a unos RD\$27,500, "dos veces superior al promedio del sector industrial no tradicional RD\$14,500" (Caraballo 1986, p. 122).

Sobre el impacto del sector turismo en el resto de la actividad económica, Moreno estimó un multiplicador de 1.45, es decir, que cada peso gastado por turistas internacionales generaban RD\$1.45 de producción nacional.²²

El desarrollo turístico está íntimamente vinculado al capital internacional, sobre todo en lo referente a la comercialización y operación de los hoteles. Es indudable que hasta que los dominicanos no conozcan el mercado internacional del turismo y los canales de comercialización, no podrá ser de otro modo. Sobre todo por el tipo de turismo internacional que se pretende atraer: población de clase media de los países desarrollados, que viene motivada por la publicidad y los contactos que hacen las cadenas multinacionales de hoteles, líneas aéreas, agencias de viajes, tarjetas de créditos y otros. Esta característica de la demanda turística hace que la actividad exija un alto nivel de concentración de capital, lo cual por supuesto excluye a las pequeñas y medianas empresas.

En efecto, el 45.3% de las habitaciones es generado por hote-

les que tienen capacidad para más de 300 habitantes, representando el 19.4% de los establecimientos; el 24.6% de la capacidad de habitantes es generado por hoteles que poseen una capacidad de entre 100 y 200 habitantes representando el 13.4% de los establecimientos. Mientras el 16.7% de la capacidad de habitantes es generada por el 49.2% de los establecimientos que pueden recibir menos de 100 habitantes. (Caraballo 1986, p. 19, cuadro No. 36).

De estos datos podemos establecer algunas conclusiones importantes:

a) Hemos mostrado que la oferta turística dominicana se ha promovido sobre la base del aprovechamiento de factores naturales (playas y clima) y no sobre la base de precios relativos más favorables a través del manejo del tipo de cambio. Al no existir ningún tipo de regulación en materia de precios para este sector, los precios se han ajustado en función de la demanda.

En este caso, la devaluación solamente ha servido para redistribuir el ingreso en beneficio de los exportadores de bienes y servicios y en perjuicio de los grupos que reciben sus ingresos en pesos y que no pueden transferir sus aumentos en los costos, reduciendo la demanda efectiva y afectando a las pequeñas y medianas empresas.

b) Hemos mostrado que la actividad turística se ha convertido en 1985 en la principal fuente de ingresos de divisas, sin embargo no existe ningún mecanismo que oriente o regule el destino productivo de los excedentes generados en ese sector, de manera que se desarrollen actividades colaterales y se fomente la acumulación de capital en otros sectores productivos (agrícola e industrial) a fin de darle una base sólida a la generación del excedente, evitando así el desarrollo tipo enclave.

c) El desarrollo turístico se ha constituido en una fuente de generación de empleos (2.1% de la fuerza laboral empleada en 1980), registrando un multiplicador del producto de 1.45 y como ya se indicó, en una fuente fundamental de ingresos de divisas.

En general se puede decir que el turismo es una actividad deseable por cuanto reduce el constreñimiento de la balanza de pagos, sin embargo, con él también se han introducido distorsiones de efectos perversos sobre la economía, tales como:

1) Con el turismo se ha desatado un conjunto de actividades especulativas de mayor rentabilidad relativa (bienes raíces, financieras, etc.) que actúan en perjuicio de las actividades productivas.

2) El tipo de turismo de enclave tiende a generar un desajuste entre la estructura de oferta y la demanda en razón de la inad-

cuación y de la inelasticidad oferta en la región dentro de la cual se ubica, generando eventuales presiones de importaciones o de desabastecimiento para el consumo local.

3) Por último, crea graves problemas en el ámbito socio-cultural por cambiar los patrones e introducir distorsiones sociales, como la prostitución, drogas, etc.

No obstante, estos problemas no son consecuencia de la actividad turística per se, sino del modelo de desarrollo turístico que se ha implementado y de la estructura económica que le sirve de base. En estas condiciones su impacto sobre el resto de la actividad económica y de las pequeñas y medianas empresas sería reducido.

Devaluación, competitividad, costos e insumos

El propósito de este apartado es analizar el impacto de la política de fomento de las exportaciones industriales basado en el manejo del tipo de cambio. Para ello, presentaremos una visión general del comportamiento de las exportaciones industriales, de la estructura de costo manufacturera, para entrar posteriormente a establecer un perfil del sector industrial exportador, analizando su motivación para exportar y en algunos casos para abandonar la actividad.

Las exportaciones industriales dominicanas, han representado durante el período 1980-1985, menos del 10% de las exportaciones totales. En 1984, la gran mayoría de los renglones industriales individualmente considerados no superaban la cifra de US\$2 millones. Sólo los abonos químicos (US\$6 millones), las confecciones (US\$4.9 millones), las cales y cemento (US\$6.2 millones), cervezas y malta (US\$42.4 millones), superaban la cifra de US\$2 millones. Entre los productos exportados cuyo monto está entre US\$1 y US\$2 millones están recipientes metálicos con un valor de US\$1.6 millones, calzados de caucho y partes de calzado con US\$1.6 millones, productos farmacéuticos con US\$1 millón e implementos agrícolas (machetes) con un millón.

Entre los productos agroindustriales exportados se encuentran derivados del cacao, derivados del café, del tabaco, industria de cuero, derivados de la lechoza, de la piña, de los cítricos, y alimentos para aves, guandules enlatados y pasta de tomate. En total durante 1984, se exportadores productos agroindustriales por US\$39 millones. Ceara et. al. 1986, p. 97 y 200-207).

La "crisis de inserción" a la economía mundial, significa que los productos tradicionales no tienen las posibilidades de exportación que tenían en décadas pasadas, lo cual plantea la necesidad de redefinir un nuevo patrón exportación.

La literatura tradicional argumenta que la competitividad se adquiere a través de la modificación de los precios relativos y de la ventaja comparativa por la dotación de recursos (se encarece el recurso escaso y se abarata el recurso abundante).

Sin embargo, la literatura neoestructuralista ha mostrado que la creación de competitividad a través del ajuste de los precios relativos es ineficaz, por cuanto la gravitación de los insumos importados en la industria empuja los costos, neutralizando la ventaja de precios.

El ajuste sobre el tipo de cambio afecta al costo industrial por dos vías principales: a) aumento en los costos primos (salarios y materias primas) y b) porque aumenta el costo del capital de trabajo, si se produce un ajuste de la tasa de interés nominal como consecuencia de la inflación que genera la devaluación.

Pero además, otro aspecto que se ha puesto de relieve es que la dotación de recursos (trabajo, capital, recursos naturales) es algo relativo, puesto que la tecnología puede convertir a un recurso escaso en abundante.

En este sentido, la competitividad del sector industrial debe sustentarse más que en la manipulación de los precios relativos y en el aprovechamiento de ventajas comparativas naturales, en la creación de las ventajas comparativas, adquiridas a través del aprendizaje tecnológico y de políticas económicas específicas, tales como aranceles y subsidios selectivos, apoyo de infraestructura, etc. (Ver Ceara et. al. 1986, p. 167).

En enero de 1985 se realizó la unificación cambiaria, argumentándose que la misma generaría competitividad en el sector industrial, cabe entonces analizar el impacto de ésta sobre la industria.

Costos y materias primas

¿Hasta qué punto se han afectado los costos, la competitividad, y el abastecimiento de insumos en el sector manufacturero como consecuencia del ajuste cambiario? Para responder a esta pregunta presentaremos (según las cifras disponibles) la estructura de los costos del sector industrial, a fin de determinar el grado de dependencia de insumos importados. Posteriormente analizaremos el comportamiento del sector industrial dentro de las exportaciones y finalmente presentaremos algunas estadísticas del efecto sobre los costos.

La matriz de insumo producto del sector manufacturero¹⁸ disponible (1977) indica una estructura de costos en donde el 41.5% corresponde a adquisición de insumos nacionales, el 18.9%

a la adquisición de insumos importados, el 9.2% a salarios y el resto es margen bruto de beneficios. Es decir, los costos primos (salarios más materias primas) representaban el 69.4% del precio de venta.

Por ramas, exceptuando la de alimentos, madera y papel, el costo primo está por encima del promedio del sector manufacturero, y en todas las ramas el principal componente del mismo son las materias primas.

En efecto, en la rama de alimentos, las materias primas representan el 60% del precio, en los textiles el 54.7%, en la madera el 32.2%, en el papel el 49.8%, en las sustancias químicas el 64.8%, en los minerales no metálicos el 57.8%, en la metálica básica el 91.3%, en la fabricación de productos metálicos el 63.9% y en otras industrias el 74.2%.

El componente importado de las materias primas es más significativo con respecto al nacional, en las ramas de madera, papel, sustancias químicas, fabricación de productos metálicos y otras industrias. Esto implica que en esas ramas la devaluación tendrá un impacto directo mucho mayor que en las otras ramas. (Ver cuadro No. 19).

¿Cuáles son los problemas principales que tiene el sector industrial con las materias primas? En 1981, la encuesta del INTEC detectó que el 57.4% de las industrias tenían problemas para conseguir las materias primas. Dentro de las empresas que tenían problemas, el 21.5% tenía problemas con las materias primas nacionales, el 55.4% con las materias primas importadas y el 23.1% en ambas (INTEC 1982, Tomo IV, p. 608, Cuadro No. 7.1).

El tipo de problema más común era el "abastecimiento regular" con un 63.4% de todas las industrias, seguía en importancia los precios, con un 32.1% y en menor medida el problema de transporte con 4.5%.

El 100% de las industrias en las ramas de bebidas, madera excepto muebles, fabricación de productos de barro, loza y porcelana, otros productos minerales y otros productos manufactureros, tenían problemas con el abastecimiento regular.

El 75% de las industrias en las ramas de productos alimenticios, imprentas e industrias conexas y otros productos químicos. El 66.7% de las industrias en las ramas productos alimenticios, fabricación de papel y derivados, productos químicos industriales, productos de caucho, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo. El 50% de las industrias en las ramas prendas de vestir excepto calzado, productos de cuero y sucedáneos, tenían problemas con el abastecimiento.

CUADRO NO. 19

ESTRUCTURA DEL VALOR BRUTO DE LA IMPORTACION, POR RAMAS
(1977)

Ramas:	Insumos		Sal.	Cost. Prim.	Margen Bruto	VAB	Valor Prod.
	Nac.	Import.					
31 Alimentos	50.3	9.7	60.0	68.6	31.4	40.0	100
32 Textiles	27.9	26.8	54.7	74.0	28.6	45.2	100
33 Madera	8.4	23.8	32.2	47.5	52.5	67.8	100
34 Papel	18.6	31.2	49.8	63.6	36.4	50.2	100
35 Sust. quim.	16.0	46.8	64.8	70.2	29.8	35.1	100
36 Min. no met.	47.7	10.1	57.8	73.0	27.0	42.2	100
37 Met. básica	54.0	37.2	91.3	107.6	-7.6	8.7	100
38 Fab. prod. met.	12.0	51.9	63.9	75.1	24.9	36.1	100
39 Otras Indust.	5.2	74.2	79.4	84.8	15.2	8.7	100
Total	41.4	18.9	60.3	69.5	30.5	39.7	100

Fuente: Banco Central de la República Dominicana. Matriz Insumo-Producto del Sector Manufacturero, 1970-1977. Santo Domingo. P. 62-64, cuadros 63-64.

En relación a los precios de las materias primas, el 100% de las industrias de las ramas del tabaco y de fabricación de textiles, tenían problemas con los precios. También, el 80% de las industrias ubicadas en la rama de fabricación de productos de plástico. Y en el 50% de las industrias de las ramas de productos alimenticios diversos, imprenta e industrias conexas, otros productos químicos, fabricación de objetos de barro, loza y porcelana y fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo. En las demás ramas el problema precio afecta a menos del 50% de las industrias.

Por tamaño, las empresas grandes son más afectadas por el abastecimiento que por los precios (65.5% y 20.7% respectivamente). Sin embargo, a medida que se reduce el tamaño de la industria el problema precio es más significativo. En efecto, en las industrias pequeñas, el problema precio de las materias primas afectaba a un 33.8% de las mismas, mientras que el problema "abastecimiento irregular" afectaba al 61.5%. En las industrias muy pequeñas, el problema precio afectaba al 44.4% de las industrias y las dificultades de abastecimiento afectaban al 66.7% de las mismas.

En síntesis, las materias primas constituyen el componente principal del precio en el sector industrial y los dos principales problemas que afronta el sector con respecto a éstas son el abastecimiento y los precios.

El sector industrial exportador

¿Qué características tiene el sector industrial exportador?

Para establecer las características y el perfil del sector industrial exportador nos basaremos en un estudio realizado por CEDOPEX que abarca una muestra de 478 empresas con disposición a exportar pero que excluye a: las empresas de zona franca (categoría A de la Ley No. 299) las empresas de productos tradicionales o fuera de la acción promotora de CEDOPEX, productoras de bienes no comercializables internacionalmente (helados, bebidas gaseosas, hielo, recauchado de gomas, etc.) o productoras de bienes cuya exportación está prohibida.

La primera característica del sector es que es muy reciente, en razón al estilo de desarrollo industrial que se implementó durante el período de CRECIMIENTO CONCENTRADO 1968-1977, que se fundamentó exclusivamente en el mercado interno. Solamente las empresas clasificadas A en la Ley No. 299, es decir, las de zona franca fueron las que recibieron incentivos directos para la exportación.

El estudio de CEDOPEX encontró que el 38.3% de las empre-

sas había iniciado sus actividades entre 1978 y 1984. El 23.4% había iniciado sus actividades entre 1970 y 1977, el 30.6% entre 1960 y 1969 y el 17.7% antes de 1960. Es decir, más de la tercera parte de las industrias habían iniciado sus actividades apenas seis años antes de 1984 y aproximadamente la décima parte de las empresas había iniciado en 1984.

Examinando las cifras por tamaños, se aprecia que el 62% de las industrias pequeñas y el 60.2% de las empresas medianas iniciaron sus actividades en el período de 1978-1984. Sin embargo, durante el período 1970-1977, solamente iniciaron sus actividades el 14% de las pequeñas empresas, el 22.2% de las medianas y el 23.4% de las grandes.

CUADRO NO. 20
CLASIFICACION POR INICIO DE ACTIVIDAD
DE INDUSTRIAS EN DISPOSICION DE EXPORTAR (1984)

	Hasta 1960	1960 1969	1970 1977	1978 1984	1984	Total
Industrias*						
Pequeñas	14.0	10.0	14.0	62.0	6.0	100.0
Medianas	6.3	11.4	22.2	60.2	23.9	100.0
Grandes	27.2	29.9	26.4	16.5	-	100.0
Total	17.7	20.6	23.4	38.3	9.8	100.0

(*) La clasificación se hizo a partir de la siguiente estructura de activos totales: Pequeñas de RD\$10,000 hasta RD\$100,000; Medianas de RD\$100,001 hasta RD\$1,000,000; Grandes de RD\$1,000,001 en adelante.

Fuente: Elaborado con información de CEDOPEX. Estudio Oferta Exportable (1984). Santo Domingo, 1985, p. 65, cuadro No. 24.

Utilizando los criterios de clasificación CEDOPEX en 1984 y aplicándolos a las empresas que iniciaron sus actividades en el período 1970-1977, tendríamos que el 57% de las empresas eran grandes, el 36.4% eran medianas y el 6.5% eran pequeñas, como estos criterios de clasificación están subestimados porque no registran el efecto inflacionario, tendríamos que concluir que durante el período (1970-77), el proceso de centralización industrial de las empresas que están en disposición de exportar fue mucho mayor que en el período 1978-1984. (CEDOPEX 1984, p. 65, cuadro No. 24).

De este conjunto de empresas de la muestra de CEDOPEX, el 64% tenía experiencia exportadora, dentro de las cuales, el 56.9% había exportado en 1983 y el 43.1% había exportado con una fecha anterior a esta. (Ver cuadro No. 21).

CUADRO NO. 21

SECTOR INDUSTRIAL EXPORTADOR: EXPERIENCIA, ESTRUCTURA Y TAMAÑO
(1984)

a) Experiencia exportadora y estructura de exportaciones

Ramas	Experiencia Exportadora	Exportó en 1983	Exportó anterior	Estruc. Export.
31 Alimentos	75.6	60.0	40.0	71.4
32 Textiles	56.7	49.2	50.8	1.6
33 Maderas	52.6	100.0	0.0	1.2
34 Papel	56.5	23.1	76.9	0.0
35 Sust. químicas	69.9	46.8	53.2	15.6
36 Minerales no metal.	69.0	65.0	35.0	5.7
37 Indust. metal. bas.	78.6	90.0	9.1	0.5
38 Metálico, maq. y eq.	53.3	62.5	37.5	3.9
39 Otras industrias	63.6	42.9	57.1	0.0
Total	64.0	56.9	43.1	100.0

b) Estructura de inversión y tamaño

	Estructura Inversión		Tamaño de las empresas (*)		
	Inversión	Total	Pequeñas	Medianas	Grandes
31 Alimentos	36.4	18.4	8.2	29.4	62.5
32 Textiles	10.7	20.4	20.2	52.1	27.7
33 Maderas	1.1	7.8	11.1	52.8	36.1
34 Papel	5.6	5.0	4.3	30.4	65.3
35 Sust. químicas	25.2	24.5	2.7	43.4	54.0
36 Minerales no metal.	10.5	5.6	26.9	50.0	23.1
37 Indust. metal. bas.	2.2	3.3	13.3	46.7	40.0
38 Metálico, maq. y eq.	7.4	12.6	5.2	43.1	51.7
39 Otras industrias	0.9	2.4	72.7	18.2	9.1
Total	100.0	100.0	11.7	42.5	45.8

(*) Industrias pequeñas son las que tienen un capital invertido de RD\$10,000 a RD\$100,000; medianas son las que tienen un capital invertido de RD\$100,001 hasta RD\$1,000,000 y empresas grandes son las que tienen un capital invertido superior a RD\$1,000,001.

Fuente: Elaborado con información de CECOPEX, Ob. Cit. p. 35, cuadro No. 11, Anexo No. 11 y Anexo No. 21.

El 11.7% de todas las empresas con disposición a exportar son medianas y pequeñas (el 54.2%). Esto así, a pesar de que las ramas de mayor experiencia exportadora son aquellas donde tienen mayor ponderación las empresas grandes.

El empleo promedio por industria era de 103, de los cuales el 78% eran obreros y el 22% empleados, con un 85% de empleo permanente y un 15% de empleo temporal.

La inversión por empleo era de RD\$29,712 y el 25.4% de las industrias ocupaba de 1 a 25 hombres, el 23.5% ocupaba de 25 a

50 empleos, el 22.1% ocupaba de 51 a 100 y el 29% de 101 y más. Estas cifras confirman que aproximadamente la mitad de las industrias con disposición a exportar son pequeñas y medianas. (Ver cuadros No. 21, 22 y 23).

La rama 31, de alimentos, bebidas y tabaco, es la que mayor volumen de exportación genera, fundamentalmente de productos envasados, conservas de frutas y legumbres y otros representando el 71.4% de las exportaciones de las empresas industriales con disposición a exportar, absorbiendo el 36.4% del capital invertido y el 32.7% del empleo. En esta rama el 75.6% de las empresas tenían experiencia exportadora y el 60.3% había exportado en 1983.

En la rama 31 predominan las grandes empresas, pues el 62.5% de las mismas tiene un capital invertido superior al RD\$1,000,000 en 1983, requiriendo RD\$37,010 de inversión para generar un empleo.

El análisis de la estructura de empleos indica que cerca de la mitad de las empresas (45.2%) contratan más de 100 personas, siendo la rama que posee proporcionalmente más establecimientos grandes. Además esta rama es la que más empleo estacional genera pues el 72% es permanente y el 28% restante es temporal.

CUADRO NO. 22
INDUSTRIAS CON DISPOSICION A EXPORTAR: INVERSION POR EMPLEO,
EMPLEO PROMEDIO Y ESTABILIDAD (1984)

	Inv./Emp. (RD\$)	Emp. Prom.	Obreros (%)	Empleados (%)	Estabilidad Perm. (%)	Temp. (%)
Ramas:						
31 Alimentos	37,010	190	75	25	72	28
32 Textiles	13,193	101	87	13	94	6
33 Maderas	6,047	67	85	15	88	12
34 Papel	47,006	71	82	18	91	9
35 Sust. quím.	40,381	77	69	31	92	8
36 Min. no metal.	40,330	126	81	19	86	14
37 Met. básicas	25,462	77	81	19	82	18
38 Met. maq. eq.	25,691	80	73	27	96	4
39 Otras Ind.	30,020	39	63	37	97	3
Total	29,719	103	78	22	85	15

Fuente: Elaborado con información de CEDOPEX. Ob. Cit. Anexos 17, 19, 21.

La segunda rama exportadora en importancia es la 35, que abarca, la fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y de carbón, de caucho y plástico, repre-

sentando el 15.6% de las exportaciones de la muestra, el 25.2% del capital invertido y el 17.2% del empleo.

Esta rama es muy intensiva en capital, pues requiere aproximadamente más de un 35% más de inversión por empleo que el promedio industrial calculado en la muestra.

Midiendo por empleo el tamaño de las empresas, tenemos que alrededor de la tercera parte de los establecimientos son grandes (con más de 101 empleados) y la mitad son pequeños (menos de 50 personas empleadas).

Los renglones más exportados en esta rama son abonos y plaguicidas (el 4.0%) y productos químicos como detergentes, desinfectantes, aceites esenciales, pegamentos, fósforos, etc. (9.0%).

La rama 36, de fabricación de productos minerales no metálicos excepto los derivados del petróleo y el carbón, es la tercera rama importante en proporción de exportación, al representar el 5.7% de las mismas, absorbiendo el 25.2% del capital invertido y apenas el 7.7% del empleo.

Esta rama es intensiva en uso de capital, pues requiere RD\$40,330 de inversión por empleo, debido a la ponderación que ejerce la sub-rama 3692 de fabricación de cemento, cal y yeso, donde el capital invertido por empleo alcanza la cifra de RD\$62,026 y representa más de la mitad del capital invertido en toda la rama (53%). En el resto de las sub-ramas del capital invertido por empleo es menor: la fabricación de objetos de barro, lozas y porcelanas requiere RD\$40,381, la de fabricación de vidrio y productos de vidrio requiere RD\$24,778 y la fabricación de productos minerales no metálicos, n.e.p. requiere RD\$23,592.

En el conjunto de la rama 36 predominan las industrias pequeñas y medianas según el capital invertido, pues representan el 76.9% de los establecimientos. Es decir, tienen un capital invertido inferior al RD\$1,000,000 por empresas en 1983. Sin embargo, el 42.8% de las empresas ocupan más de 100 personas, lo que significa que es la segunda rama con mayor presencia de las empresas grandes cuando clasificamos los tamaños por el volumen de empleo.

La experiencia exportadora es elevada pues más de las dos terceras partes la tenía y el 65% había exportado en 1983.

Estas tres ramas (31, 35 y 36) representan el 92.7% de lo exportado, son altamente intensivas en capital (entre un cuarto y una tercera parte más que el promedio de todas las industrias con disposición a exportar), absorben casi las tres cuartas partes del capital invertido (72.1%), un poco más de la mitad del empleo

(57.6%) y son de las que más experiencia exportadora han tenido (75.6%, 69.9% y 69.0% respectivamente).

CUADRO NO. 23

INDUSTRIAS CON DISPOSICIÓN A EXPORTAR: EMPRESAS POR TAMAÑO DE EMPLEO Y POR RAMAS INDUSTRIALES (1984)

	Total (%)	Rangos de empleo				Total (%)
		Pequeña 1 a 25 (%)	25 a 50 (%)	Mediana 51 a 100 (%)	Grande 100 y más (%)	
Ramas:						
31 Alimentos	100.0	22.1	11.6	19.8	45.2	32.7
32 Textiles	100.0	23.3	23.3	27.2	26.2	21.3
33 Maderas	100.0	21.1	39.4	21.1	18.4	5.1
34 Papel	100.0	27.3	36.3	9.1	27.3	3.3
35 Sust. quí. n.	100.0	28.2	26.4	21.8	23.6	17.2
36 Mín. no met.	100.0	10.7	17.9	28.6	42.8	7.7
37 Met. básicas	100.0	17.6	5.9	41.2	35.3	2.3
38 Met. maq. eq.	100.0	31.0	29.4	18.3	21.3	9.9
39 Otras ind.	100.0	72.7	18.2	0.0	9.1	0.7
Total	100.0	25.4	23.5	22.1	29.0	100.0

Fuente: Elaborado con información de CEDOPEX. Ob. Cit. Anexos 19 y 20.

La incidencia de la actividad exportadora por empresas del sector industrial es de aproximadamente un cuarto, es decir, que 25 empresas de cada 100 dedican una parte de su producción a la exportación.

La encuesta que realizó la Oficina Nacional de Estadística en 1985 determinó que el 24.9% de las empresas encuestadas en el segundo trimestre de ese año habían exportado y este porcentaje subió al 30.6% en el cuarto trimestre. Como estos datos están muy influenciados por la estacionalidad, utilizaremos el promedio de los dos trimestres, el cual indica que el 27.8% de las empresas industriales exportaron en 1985.

Por sub-ramas se aprecia que las empresas más exportadoras fueron las de fabricación de productos de plástico con un 50% de ellas, sigue la fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo, y fabricación de sustancias químicas industriales (45.5%), industrias metálicas básicas con un 45.0% y fabricación de textiles con un 41.7% (ver cuadro No. 24).

La principal razón que indujo a exportar en el sector industrial fue los incentivos cambiarios y tributarios (26%) amparados en la ley No. 69, que creó una rentabilidad relativa en RD\$ mayor con respecto a otras actividades. La segunda razón para exportar era el exceso de capacidad ociosa (22.4%), seguía la reducida demanda

CUADRO NO. 24

PRODUCCION DEL SECTOR INDUSTRIAL PARA EL MERCADO EXTERNO,
SEGUN AGRUPACIONES, 2DO. Y 4TO. TRIMESTRES Y PROMEDIO ANUAL
(1985)

Agrupación	Producción para el mercado externo		
	2do. trimes.	4to. trimes.	Promedio
Total(*)	24.9	30.0	27.8
Fab. prod. alimenticios	17.2	20.6	18.9
Industrias de bebidas	40.0	36.4	38.2
Industrias del tabaco	33.3	50.0	41.7
Fabricación de textiles	40.0	30.0	35.0
Fab. prendas vestir exc. calzado	21.4	41.7	31.6
Fab. calz., ind. cuero, prod. cuero	0.0	30.0	15.0
Ind. de la madera	16.7	30.8	23.8
Fab. de papel y prod. de papel	40.0	22.2	31.8
Imprentas, edit. e ind. conexas	18.2	8.3	13.3
Fab. de sust. quim.	40.0	51.0	45.5
Fab. de otros prod. quim.	33.3	41.2	37.3
Fab. prod. de caucho	11.1	45.5	28.3
Fab. de prod. de plástico	30.0	70.0	50.0
Fab. de prod. mín. no metálicos	25.0	16.7	20.9
Ind. met. básicas	50.0	40.0	45.0
Fab. prod. met. exc. maq. y eq.	45.5	45.5	45.5
Const. de maq., acces., apar. elect.	30.0	22.2	26.1
Otras industrias manuf.	10.0	22.2	16.1

(*) En porcentajes de las empresas encuestadas.

Fuente: Oficina Nacional de Estadística. Encuesta trimestral sobre la actividad económica empresarial. Abril-Junio, Octubre-Diciembre. 1985. p.31, cuadro No. 9.

local (18.1%), los mejores precios externos (12.5%) y apenas el 9.3% de las razones para exportar se debía a los producción de bienes con ese propósito. (Ver cuadro No. 25).

En la misma encuesta de CEDOPEX aparece un grupo "considerable de industrias" que habían presentado problemas para seguir exportando, entre los que están: en primer lugar, los problemas tecnológicos y de escala (Otros 20.6%). Al decir de CEDOPEX, "...los precios de ventas de los productos en el mercado externo resultan en su mayoría no competitivos debido a la fuerte influencia que presentan las inversiones en maquinarias sofisticadas entre las empresas exportadoras del sector" (CEDOPEX 1984, p. 41).

El segundo factor en importancia son los "precios no competitivos" que representan el 18.8% de las razones para abandonar las exportaciones. Nótese que lo que constituye la primera razón para exportar es la creación de una rentabilidad relativa superior a través de la devaluación (los incentivos cambiarios) que a su

vez actúa en los costos internos afectando la competitividad y derrotando el estímulo.

CUADRO NO. 25

RAZONES PARA EXPORTAR Y RAZONES DE ABANDONO DE LAS EXPORTACIONES
EN ORDEN DE IMPORTANCIA, EN (%)

Razones para exportar	(%)	Razones abandono export.	(%)
Incent. cambiarios y trib.	26.2	Otras	20.6
Exc. capacidad instalada	22.4	Precios no competitivos	18.8
Reducida demanda local	18.1	Falta de financiamiento	11.2
Mejores precios externos	12.5	Falta de rentabilidad	10.0
Otras	11.5	Falta de inform.	8.8
Produc. para export.	9.3	Barreras arancelarias	8.2
		Falta de demanda	8.2
		Reacción mercado local	5.9
		Falta de transport.	4.7
		Prob. envase y embalaje	3.6
Total	100.0	Total	100.0

Fuente: Elaborado con información de CIOPEX. Ob. Cit., p. 38, cuadro No. 11 y p. 41 cuadro No. 13.

La tercera razón es la falta de financiamiento (11.2%), y la cuarta era la falta de rentabilidad (10.0%). La falta de información es la quinta razón (8.8%) y en sexto lugar, están las barreras arancelarias y la falta de demanda. Los problemas de envase y embalaje ocupan el último lugar de las razones para abandonar las exportaciones.

Por ramas podemos observar que el incentivo cambiario ha tenido mayor efecto para exportar en la rama 33, industria de la madera y productos de madera, incluidos muebles con un 31%; en la rama 35 de sustancias químicas y productos químicos (fundamentalmente los abonos y plaguicidas y producción de resinas sintéticas, materiales de plástico, etc.) con un 30% de las razones para exportar y en la rama 31, de productos alimenticios, bebidas y tabaco con 30%. En estas tres ramas, miradas individualmente, esta razón constituye la primera.

El exceso de capacidad instalada es el principal motivo de exportación en la rama 37, de industrias metálicas básicas (36%) y en la rama 33 de la industria de la madera (fundamentalmente muebles) en donde tiene un 31%. En la rama 38 de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (27%) y en la rama 35 de sustancia química (27%) ocupa el primer lugar en cuanto a motivo para exportar.

CUADRO NO. 26

RAZONES PARA EXPORTAR Y RAZONES DE ABANDONO DE LAS EXPORTACIONES
POR RAMAS Y EN %

Razones para export.	Alim.	Text.	Mader.	Papel	Sust. quim.	Mín. no meta.	Met. Bas.	Met. Maq. y eq.	Otros
	(31)	(32)	(33)	(34)	(35)	(36)	(37)	(38)	(39)
Reduc. Deman.	15	23	28	11	11	25	27	22	17
Incent. camb. y trib.	26	26	31	22	30	20	18	22	33
Exc. capacidad	17	15	28	22	27	25	36	27	17
Mejores precios ext.	16	17	10	22	8	15	0	8	17
Prod. para exportac.	18	13	0	0	6	10	0	3	17
Otros	9	6	3	22	18	5	18	19	0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Razones abandono exportaciones									
Falta rentab.	10	15	0	0	9	9	0	7	20
Barre. aranc.	5	8	0	17	9	0	20	11	0
Falta transp.	5	2	25	0	6	18	0	4	0
Pre. no comp.	30	24	25	17	3	9	10	25	20
Reacción merc. interno	0	8	0	0	6	9	0	7	20
Prob. env. emb.	0	2	25	0	3	18	0	0	20
Falta financ.	0	20	25	17	9	0	0	7	20
Falta inform.	15	9	0	17	6	18	0	7	0
Falta deman.	10	6	0	17	6	18	20	7	0
Otros	25	6	0	17	42	0	30	25	0
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaborado con Información de CEDOPEX. Ob. Cit., p. 38 cuadro No. 14 y anexo No. 4.

La rama 31, alimentos, es la que genera más productos cuyo único destino es la exportación (18%), siendo éste el segundo motivo para exportar en esa rama (el primero son los incentivos cambiarios).

La rama 33, industria de la madera y productos de madera incluidos muebles, es la que relativamente presenta más limitaciones en el mercado interno (28%), siendo ésta la tercera razón para exportar en dicha rama.

En las razones para abandonar las exportaciones destaca que el motivo precios no competitivos, es la principal razón en la rama 31 de alimentos, bebidas y tabaco (30%), en la rama 33 de productos de la madera (muebles) y en la rama 38 de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo con 25% en ambos.

Los problemas tecnológicos y de escala son significativos en la rama 37 de industrias metálicas básicas (50%), en la rama 35 de sustancias químicas (42%), y en las ramas 31 y 38, de alimentos y fabricación de productos metálicos con 25% los dos. (Ver cuadro No. 27).

CUADRO NO. 27

CAUSAS DEL AUMENTO EN EL COSTO DE PRODUCCIÓN Y FACTORES LIMITANTES DE LA PRODUCCIÓN (PROMEDIO 2DO. Y 4TO. TRIMESTRES DE 1985)

Causa del aumento del costo de la producción		Factores limitantes de la producción	
Materia prima	24.2%	Alto costo mat. primas	17.6%
Tarifas de servicios	23.4%	Alta cotización dólar	16.5%
Salarios	20.8%	Impuestos	10.3%
Combustibles	18.9%	Escasez materias primas	9.1%
Costos financieros	10.4%	Falta de demanda	8.7%
Otros	2.4%	Falta de financ. para capital de trabajo	8.7%
		Altas tasas de interés	8.4%
		Problemas de importac.	5.8%
		Margen de utilidad inadecuado	4.9%
		Falta de capital para insumos	4.0%
		Otros	3.8%
		Falta de financiamiento maquinaria y equipo	3.0%
Total	100.0%	Total	100.0%

Fuente: ONE, Ob. Cit., p. 45-47, cuadro No. 18, p. 48-49, cuadro No. 19.

El impacto global que ejerció el ajuste del tipo de cambio sobre el sector industrial se puede determinar a partir de los datos que ofrece la ONE sobre las causas del aumento en los costos de producción y los factores limitantes de la producción en 1985.

Las empresas del sector industrial consideran que el principal aumento en los costos se debe a las materias primas (24.2%), el segundo componente principal del aumento de los costos era la tarifa de servicios (23.4%), el tercero eran los combustibles con un 18.4% y en cuarto lugar los costos financieros con 10.4%

Estos cuatro principales componentes del aumento de los

costos reflejan factores estructurales agudizados con las políticas de estabilización: el primero, indica la dependencia estructural de los insumos importados valorados a un nuevo tipo de cambio; el segundo, refleja el cambio de política de subsidios para eliminar el déficit fiscal; el tercero indica el impacto de la lucha redistributiva por el ingreso y el cuarto, el "boom" financiero como consecuencia del proceso especulativo que generaron las políticas de estabilización.

Por el lado de los factores limitantes de la producción en 1985, sobressalen el alto costo de la materia prima con un 17.6%, sigue en segundo lugar, la alta cotización del dólar con un 16.5%, en tercer lugar están los impuestos con un 10.3%, continúa la escasez de materias primas con un 9.1%, la falta de demanda con 8.7%, la falta de financiamiento para capital de trabajo con 8.7%, las altas tasas de interés con un 8.4%, los problemas de importación con un 5.8% y casi en último lugar, está el margen de utilidad inadecuado con apenas un 4.9%.

Este conjunto de factores limitantes de la producción son claros indicadores del efecto de las políticas macroeconómicas sobre el sector industrial (las políticas de deflación, devaluación y financiera).

Hay que destacar que el "margen de utilidad inadecuado" aparece en los últimos lugares, indicando que en las empresas predomina una formación de precios sobre base de "precios normales", o sea, los costos primos más una tasa de ganancia fija, traspasando al consumidor el aumento de los costos. (Ver cuadro No. 24).

De estas informaciones estadísticas sobre el sector industrial global y el exportador, podemos extraer varias conclusiones:

a) La exportación de productos no tradicionales es exigua, alrededor del 10% de las exportaciones totales, constituido fundamentalmente por productos alimenticios (rama 31), por sustancias químicas (ramas 35) y por minerales no metálicos (rama 36).

b) En la estructura de costos, el salario es poco significativo representando menos del 10% del precio, las materias primas el componente principal (alrededor del 60% del precio) en donde el componente importado (18.9%) es significativo representando alrededor de la tercera parte del valor de los insumos en el precio. En algunas ramas como la de sustancias químicas, éstas representan las tres cuartas parte del valor total de los insumos. Lo que significa que los ajustes cambiarios se traducirán en un aumento de costos y por ende en un mayor proceso inflacionario con evidentes efectos redistributivos.

c) El desarrollo de un sector industrial exportador es relativamente reciente; cerca de las dos quintas partes de las industrias con disposición a exportar, iniciaron sus actividades entre 1978-1984.

d) Las ramas con mayor proporción en las exportaciones son intensivas en capital, aunque en todo el sector más de la mitad de las empresas con disposición a exportar son pequeñas y medianas.

e) Cerca de la mitad de las empresas tiene una ocupación inferior a 50 personas, con un empleo promedio en todas las ramas de 103 personas por empresas donde más de las tres cuartas partes son obreros y cinco sextas partes son permanentes.

f) Menos de una tercera parte de las empresas industriales realizó exportaciones en 1985.

g) La principal razón que motivó las exportaciones fue la creación de una rentabilidad relativa superior a través del incentivo cambiario, pero ésta a su vez se convierte en un factor de autoderrota al impulsar los precios internos, lo cual se manifiesta en ajustes de costos internos que se traducen en precios no competitivos y falta de rentabilidad.

h) Los problemas de falta de mercado y de exceso de capacidad instalada constituyen la tercera y cuarta razón para exportar.

i) Los problemas derivados de la escala de producción y del manejo tecnológico constituyen el principal para abandonar las exportaciones.

l) De aquí podemos concluir, que así como las políticas indiscriminadas de sustitución de importaciones basadas principalmente en el manejo del tipo de cambio y de los incentivos fiscales, no dieron resultados significativos a largo plazo, derrotando las estrategias, tampoco debemos esperar que los mismos instrumentos usados de manera indiscriminada en la promoción de exportaciones van a dar resultados exitosos, remitiéndonos necesariamente a una política más selectiva de promoción de exportaciones.

La selectividad abarca aspectos tales como: elegir los productos industriales a exportar en función del impacto sobre el resto de la economía, desarrollo de ventajas comparativas adquiridas mediante la tecnología, utilización de aranceles y subsidios selectivos, etc.

Políticas monetarias y crediticias: su impacto sobre la PYME

En este apartado analizaremos los problemas de la PYME

vinculados al acceso a los recursos financieros y al costo del dinero, desde la perspectiva de los cambios en la política económica.

Para lograr una mejor comprensión de esta situación iniciaremos la exposición discutiendo la lógica del proceso que ha permitido desplazar a las actividades productivas frente a las actividades financieras. Es decir, explicaremos el proceso mediante el cual se ha producido una lógica invertida en el funcionamiento de la economía que tendrá repercusiones importantes sobre la pequeña y mediana empresa.

La lógica invertida: una economía de espumas

En las economías capitalistas, el crecimiento de la masa de ganancia y de la participación de las ganancias en el ingreso se asocia al crecimiento del producto o de la productividad por hombre empleado. En este sentido, los esfuerzos que realice el capital por aumentar la participación de las ganancias en el ingreso en ausencia de estos aumentos, sería necesariamente a costa de reducir el producto.

En efecto, en una situación en donde el producto y la productividad no se incrementen, el capitalista con mayor poder social y fuerza de negociación que el trabajo, puede, vía la negociación o la imposición, reducir el salario real en beneficio de la ganancia, mediante la inflación o cualquier mecanismo de coerción. Sin embargo, como la ganancia posee una menor propensión a consumir y una mayor propensión a importar que el salario, el producto necesariamente caerá* (cae la demanda efectiva).

En la economía dominicana, como consecuencia del proceso de crisis, el producto se ha estancado y la productividad por hombre empleado ha registrado una tasa de crecimiento negativa.

El crecimiento promedio del PIB durante el período de 1981-1986 ha estado por debajo del uno por ciento, en 1985 fue negativo en -2.2% y en 1986 se estima creció a 0.5%. El crecimiento de la productividad por hombre empleado ha sido negativa. Decreció a una tasa de -0.6% entre 1980 y 1984, en el sector agrícola se redujo a 0.5% y en el sector industrial apenas creció a una tasa de 0.5% para el mismo período (calculado en base a información de Del Rosario e Hidalgo 1986, p. 228 cuadro No. 4).

Como resultado del estancamiento del producto y la productividad, las ganancias de unos sólo pueden crecer a expensas de las de otros o a expensas del salario. Así se agudizan las luchas distributivas en donde los que tengan mayor poder económico y social sacrificarán a los otros sectores.

De esta forma, la lógica de un orden basado en la obtención de ganancias mediante mecanismos de redistribución regresiva del ingreso se antepone a la lógica de la ganancia obtenida mediante la actividad productiva, adentrándonos a una lógica invertida que genera una economía de espumas, cuya vida será necesariamente corta.

En esta nueva lógica, las actividades que redistribuyen el ingreso regresivamente, como son la especulación financiera, inmobiliaria, la corrupción, es decir, actividades que no crean producción adicional sino que redistribuyen lo que hay, son las que se convierten en las más importantes y rentables.

Por otra parte, el llamado "proceso de ajuste" acrecentó la rentabilidad de las actividades financieras, en la medida que se aplicó una política de restricción crediticia y monetaria en un período inflacionario, en donde los costos se aceleraron impulsando los requerimientos de capital de trabajo. Al mismo tiempo que se reforzaron deliberadamente las tendencias depresivas a fin de generar los excedentes necesarios para el pago de la deuda externa.

No es casual que el sector financiero iniciara su etapa de crecimiento vertiginoso de 1982-83 en adelante, cuando se dispara la tasa de interés, la tasa de inflación y el tipo de cambio.

El sector financiero es importante en una economía, porque permite ahorrar sin invertir e invertir sin haber ahorrado antes, en esta función su presencia y su intermediación es una precondition del crecimiento.

Sin embargo, cuando la lógica del capital se invierte, cuando la rentabilidad de la actividad financiera es superior a la rentabilidad del capital productivo, entonces el movimiento de la actividad financiera deja de estar subordinado a las actividades productivas, deja de ser un simple intermediario para convertirse en un sector con una dinámica propia independientemente de la actividad productiva real y capaz de subordinarla.

En ese caso el crecimiento de la actividad financiera se hará a expensas de las actividades productivas por cuanto éste se apropia de riquezas que no ha creado y que por su propia naturaleza no es capaz de crearlas sino solamente de redistribuirlas, en perjuicio del salario, de los grupos de ingresos fijos y de aquellas actividades económicas de alta elasticidad precio que no pueden transferir los costos financieros.

En este sentido, el proceso de redistribución regresiva del ingreso se da en dos direcciones: en primer lugar, el aumento de los costos financieros, que los paga a final de cuentas el consumi-

dor, a través del proceso inflacionario que reduce el salario real. En segundo lugar, se verifica un proceso de concentración del ingreso desde las actividades productivas al sector financiero. En esta lógica, cuanto mayor sea la ganancia del sector financiero más se desarrollan las actividades especulativas porque el dinero se encarece más, bloqueando las actividades productivas.

El crecimiento del sector financiero ha sido vertiginoso, a una tasa superior que la del producto, en una cierta relación inversa, en donde la aceleración del PIB implica un crecimiento menor del sector financiero y viceversa.

En el período de mayor crecimiento de la actividad económica durante la etapa de crecimiento concentrado de 1969-1973, el dinamismo de la actividad financiera estuvo por debajo del crecimiento del producto real. (7.60% y 11.07% respectivamente).

En los años 1977-1985 en los cuales se inicia el declive más acelerado de la tasa de crecimiento del producto (2.84%) coincide con un crecimiento del sector financiero (4.76%) que supera más de una vez y media el crecimiento del PIB.

En el año de 1985, cuando la tasa de crecimiento del PIB registra una tasa de crecimiento negativa de -2.2%, el sector financiero crece a 6.4%, evidenciando que este sector se alimenta del empobrecimiento de los demás.

En resumen, precisemos la esencia del proceso que nos ha llevado a esta lógica invertida y que nos ha introducido en una economía de espumas y espejismos.

Esta surge como consecuencia inicial del proceso de crisis estructural que viene atravesando la economía dominicana desde mediados de la década de los setenta y que se concretiza en la endogenización de los factores de crisis y en la crisis de inserción, cuyos resultados principales han sido la creación de un constreñimiento en la balanza de pagos que se refleja en una reducción del producto potencial y de la productividad.

Como consecuencia, la masa de ganancia del capital no puede crecer por la vía de agregar un mayor producto o de incrementar la productividad, así que se desarrolla una lucha distributiva de algunos grupos para aumentar sus ganancias en perjuicio de otros. De manera que las actividades especulativas que permiten una apropiación de ingresos sin generar riquezas reales empiezan a tener supremacía frente a las actividades productivas que crean riquezas reales. Empezamos a introducirnos entonces en un orden invertido.

En adición, la política de ajuste agudiza la situación de las

actividades productivas porque deflaciona la economía y mejora la rentabilidad de las actividades financieras.

Ambos factores, el proceso de crisis y la política de ajustes, engendran el hipercrecimiento del sector financiero que eventualmente pasa de ser un resultado a ser un factor causante de la crisis.

Se crea entonces un círculo perverso, pues el crecimiento del sector financiero empobrece el resto de la economía, al tomar recursos de otros sectores sin crear nada a cambio a través del aumento de la tasa de interés, lo cual reduce la inversión, el producto y la productividad, agudizando aún más las luchas distributivas, lo cual vuelve a impulsar el crecimiento del sector financiero, llevándonos a la economía de espumas, en donde surge un esplendor y brillo que no tiene una base real y que eventualmente se derrumbará.

El orden social de la "economía de espumas" es entonces mucho más excluyente y marginante de los grupos sociales más débiles, porque el crecimiento de las ganancias de unos se basa en las formas más eficientes de despojo de otros, ilegitimando la democracia.

Política monetaria y crediticia: su relación con la PYME

Pasemos ahora a analizar la política monetaria y crediticia en relación con su impacto sobre las pequeñas y medianas empresas. La política de restricción crediticia ha tenido aún un mayor impacto sobre la PYME, en el sentido de que ha agudizado un problema tradicional en el sector. La encuesta realizada por el INTEC en 1981, detectaba que el 18.9% de las empresas medianas consideraban que el principal obstáculo para expandir la industria era la falta de crédito, esta cifra subía a 37.8% en el caso de las pequeñas empresas y al 45.1%, en el caso de las muy pequeñas (ver cuadro No. 4).

Por ramas se detectó que el 100% de las empresas medianas ubicadas en maquinaria excepto eléctricas y vidrios y productos de vidrio, consideraban que el principal obstáculo para expandir la industria era la falta de créditos. Además, el 50% de las empresas de la rama industria básica de hierro, el 33% de las empresas de las ramas de prendas de vestir excepto calzado, muebles excepto metálicos y productos de caucho. En el resto de las ramas este factor explicaba la cuarta parte o menos. (Ver cuadro No. 28).

En el caso de las muy pequeñas, pequeñas y medianas, la situación por ramas se describe en el cuadro No. 28, en donde se aprecia que las ramas de fabricación de textiles, productos de

plástico y otros productos minerales, el 100% de las empresas pequeñas consideraban que el principal factor para no expandir la industria era la falta de créditos. Por otra parte, el 100% de las empresas muy pequeñas de las ramas de tabaco, productos de cuero y sucedáneos y fábrica de metales no ferrosos, también identificaron lo mismo.

CUADRO NO. 28
**FALTA DE CREDITO COMO PRINCIPAL FACTOR QUE OBSTACULIZA LA
 EXPANSION DE LA PRODUCCION POR RAMAS EN INDUSTRIAS MEDIANAS,
 PEQUEÑAS Y MUY PEQUEÑAS, EN (%), 1981**

	Industrias		
	Medianas	Pequeñas	Muy pequeñas
Productos alimenticios	20.0	53.8	26.3
Productos alimenticios diversos	8.0	16.7	0.0
Industrias de bebidas	0.0	50.0	-
Industria del tabaco	0.0	-	100.0
Fabricación de textiles	25.0	100.0	-
Prendas de vestir exc. calzado	33.3	25.0	57.1
Productos de cuero y sucedáneos	-	0.0	100.0
Calzado exc. caucho	-	50.0	-
Madera exc. muebles	0.0	0.0	-
Muebles exc. metálicos	33.3	57.1	50.0
Fábrica de papel y derivados	-	100.0	0.0
Imprentas e industrias conexas	0.0	42.9	75.0
Productos químicos industriales	0.0	0.0	-
Otros productos químicos	0.0	0.0	-
Productos de caucho	33.3	33.3	-
Productos de plástico	0.0	100.0	-
Berro, loza y porcelana	-	0.0	50.0
Vidrio y productos de vidrio	100.0	50.0	-
Otros productos minerales	0.0	100.0	0.0
Industria básica de hierro	50.0	0.0	-
Metálico, maquinaria y equipo	0.0	0.0	-
Máquinas excepto eléctricas	0.0	50.0	-
Máquinas aparatos eléctricos	100.0	0.0	-
Fábrica de metales no ferrosos	-	0.0	100.0
Otras industrias manufactureras	-	5.0	-
Total	18.9	37.0	45.1

Fuente: INTEC, Ob. Cit., p. 238-239, cuadro No. 2.13.

En la ciudad de Santo Domingo el problema es mayor que en el interior del país, pues el 31,4% de las empresas consideraron que éste era el principal obstáculo, mientras que en el interior sólo el 27,9%. (INTEC 1982).

En lo referente al acceso de los recursos del sistema bancario se estableció que en 1981, el 65,7% de las empresas a nivel nacional utilizaban los recursos propios de la banca comercial y

el 19.2% de las empresas utilizaban los recursos del FIDE por esta vía. Sin embargo, al desglosar estos datos por la ciudad de Santo Domingo y el interior del país, se detectó que sólo el 63.8% de las empresas ubicadas en la Capital utilizaban recursos de los bancos comerciales mientras que el 70.2% de las empresas lo hacían en el interior del país.

De estos datos se puede extraer la conclusión de que la intermediación financiera formal en el interior del país es más eficiente que en la ciudad de Santo Domingo.

CUADRO NO. 29
ENTIDADES PRESTATARIAS UTILIZADAS POR LAS INDUSTRIAS,
POR TIPO Y EN % (1981)

	Bcos. Comer.		Finan. Des.		CFI		Suplid.	Otra Fuente
	FIDE Rec.	Prop.	FIDE Rec.	Prop.	FIDE Rec.	Prop.		
Todas las Indust.	19.2	65.7	7.3	9.3	6.4	5.4	43.3	8.0
Sto. Dgo.	20.6	63.8	7.3	10.1	6.4	5.5	43.6	8.7
Interior	16.0	70.2	8.5	7.4	6.4	5.3	42.6	6.4

Fuente: INTEC. Ob. Cit. p. 711, 716 y 721. Cuadro No. 10.3.

El análisis de las entidades prestatarias usadas por las industrias revela (ver cuadro No. 30) que a nivel nacional las empresas grandes son las que mayor acceso tienen a los recursos de la banca comercial. El 83.2% de las empresas grandes utilizaban esta fuente de recursos, sin embargo, el 65.2% de las empresas medianas, el 56.2% de las empresas pequeñas y el 44.4% de las muy pequeñas utilizaban los recursos propios de la banca comercial. También el acceso a los recursos FIDE estaba fundamentalmente dominado por las grandes empresas.

La segunda fuente de recursos en importancia era el crédito de los proveedores, del cual el 42.1% de las empresas grandes lo utilizaban, el 39.1% de las empresas medianas, el 47.2% de las empresas pequeñas y el 47.2% de las empresas muy pequeñas.

El grueso de estos créditos, según los datos registrados en 1981, se hicieron para un período menor de dos años. El 60.1% de la cantidad de los préstamos y el 63.9% de los montos son tomados para un período menor a dos años. Mientras que el 35.6% de la cantidad de préstamos y el 22.2% de los montos fueron contratados para un período de más de 2 años y menos de 5 años. El 32.6% de la cantidad y el 14.0% de los montos se tomaron a más de 5 años. (Ver cuadro No. 31).

CUADRO NO. 30

ENTIDADES PRESTATARIAS USADAS POR LAS INDUSTRIAS, POR TIPO,
POR TAMAÑO, POR REGIÓN Y EN %, 1981

	Bcos.	Comer.	Finan.	Des.	CFI		Suplid.	Otra Fuente
	FIDE	Rec. Prop.	FIDE	Rec. Prop.	FIDE	Rec. Prop.		
Grandes	30.5	83.2	13.7	14.7	4.2	2.1	42.1	5.3
Sto. Dgo.	32.8	82.1	14.9	19.4	4.5	3.0	43.3	6.0
Interior	25.0	85.7	10.7	3.6	3.6	0.0	39.3	3.6
Medianas	26.1	65.2	5.4	9.8	3.3	3.3	39.1	8.7
Sto. Dgo.	28.1	62.5	3.1	6.3	4.7	3.1	39.1	9.4
Interior	21.4	71.4	10.7	17.9	0.0	3.6	39.3	7.1
Pequeñas	6.7	56.2	6.7	2.2 *	7.9	7.9	47.2	9.0
Sto. Dgo.	6.3	52.4	6.3	3.2	6.3	6.3	47.6	9.5
Interior	7.7	65.4	7.7	0.0	17.9	11.5	46.2	7.7
Muy Peq.	2.8	44.4	0.0	11.1	16.7	13.9	47.2	11.1
Sto. Dgo.	4.2	45.8	0.0	12.5	16.7	16.7	45.8	12.5
Interior	0.0	41.7	0.0	8.3	16.7	8.3	50.0	8.3
Total	19.2	65.7	7.7	9.3	6.4	5.4	43.3	8.0

Fuente: INTEC, Ob. Cit. p. 711-725. Cuadro No. 10.3.

CUADRO NO. 31

COMPOSICIÓN DE LA CANTIDAD Y MONTOS DE LOS PRESTAMOS, POR PERIODOS
DE VENCIMIENTOS, POR TAMAÑOS DE LAS INDUSTRIAS, EN %
1981

	Hasta 2 años	Más de 2 y hasta 5	Más de 5 años	Total
	Grandes			
Cantidad	53.8	48.7	41.0	
Monto	74.5	16.6	8.9	100.0
Medianas				
Cantidad	57.4	29.5	36.1	
Monto	40.6	23.2	36.2	100.0
Pequeñas				
Cantidad	63.6	28.8	25.8	
Monto	38.0	17.6	44.4	100.0
Muy pequeñas				
Cantidad	75.0	28.6	17.9	
Monto	56.7	25.8	14.4	100.0
Total				
Cantidad	60.1	35.6	32.6	
Monto	63.9	22.2	14.0	100.0

Fuente: INTEC, Ob. Cit. p. 727-730. Cuadros Nos. 10.4 y 10.5.

Estas cifras indican que casi las dos terceras partes del endeudamiento de las industrias es para financiar su capital de trabajo mientras que apenas la séptima parte de los montos se utiliza para acumulación de capital a largo plazo. Hay que notar también, que el monto promedio de los préstamos a corto plazo es proporcionalmente más bajo por empresa que los préstamos a largo plazo, pues el 32.6% de las empresas se reparten el 14.0% de los montos mientras en los préstamos de corto plazo el 60.1% de las empresas se reparten el 63.9% de los montos.

En las empresas grandes, la mitad de las mismas se endeuda para financiar su capital de trabajo, absorbiendo este propósito el 74.5% de los montos, mientras que el financiamiento de la acumulación de capital a largo plazo (más de 5 años) apenas utiliza el 8.9% de los montos repartidos entre el 41% de las empresas pequeñas.

En las empresas medianas el monto del financiamiento de capital de trabajo es proporcionalmente mucho menor (el 40.6% repartidos entre el 57.4% de las empresas), mientras que el financiamiento a largo plazo representa más de la tercera parte de los montos repartidos entre la tercera parte de las empresas. Lo que indica una utilización proporcionalmente mayor por empresas de los recursos del sistema financiero para la acumulación de capital que en las empresas grandes.

En términos relativos, el propósito del endeudamiento para financiar la acumulación de capital es mucho más intenso en las empresas pequeñas que en las medianas y las grandes, pues más de dos cuartas partes de los montos (44.4%) es repartido en la cuarta parte de las empresas pequeñas (25.8%). Estas cifras contrastan con las del acceso al sistema financiero, pues mientras las grandes y medianas tienen más acceso a los recursos de la banca comercial con el propósito de financiar su capital de trabajo (74.5% y 40.6% de los montos respectivamente), las pequeñas tienen menos acceso a pesar de utilizar los recursos en la financiación de la acumulación de capital (el 62% de los montos es tomado a más de 2 años y el 44.4% es tomado a más de 5 años).

Por último, en las empresas muy pequeñas, el volumen principal de créditos y la cantidad de los mismos son concentrados en préstamos de hasta dos años, indicando claramente sus requerimientos de capital de trabajo.

Las empresas que más se han endeudado a corto plazo, por rama y por tamaño, son las de productos alimenticios (311-312 código CIUU), con un 70.2% del monto total de los préstamos tomados a menos de dos años. Por tamaño, las empresas grandes de esta sub-rama han contratado el 84.1% de los montos a este

plazo, las empresas medianas el 50.3% y las muy pequeñas el 97.3% de los montos. (Ver cuadro No. 32).

El 80.9% de los montos contratados por la industria del tabaco ha sido a corto plazo, el 83.5% de los montos contratados por las empresas grandes de esta rama y el 50% de las empresas muy pequeñas ha sido contratado a menos de dos años. En la industria básica de hierro (371) el 100% de los créditos recibidos fue a un plazo menor de dos años y el 100% de los recibidos por las empresas muy pequeñas de esta rama fue bajo esas condiciones.

La rama fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (381) contrató el 73.6% de los créditos a menos de dos años y dentro de esta rama, el 79.2% de lo que recibieron las empresas grandes y el 60.4% de las pequeñas, fue en igual condición.

Otras industrias (390), recibió el 87.2% del total de los montos contratados a corto plazo, mientras que este porcentaje subió al 100% en las empresas grandes y medianas en esta rama.

En lo referente a los préstamos a mediano plazo, en 10 de las 24 subramas clasificadas a nivel de 3 dígitos (según la clasificación del CIIU), estaban por encima del promedio del sector industrial en su conjunto que contrató los créditos para un período de dos hasta cinco años (22.2%).

En efecto, en sub-ramas como: fabricación de textiles (42.5%), productos de cuero y sucedáneos (44.2%), calzado excepto caucho (91.6%), fabricación de papel y derivados (31.0%), productos químicos industriales (35.5%), productos de plástico (66.8%), fabricación de productos de barro, loza y porcelana (84.6%), vidrio y productos de vidrio (100.0%), construcción de maquinarias, aparatos, accesorios y suministros eléctricos (67.5%), utilizaban los créditos de mediano plazo en una proporción mayor a la media del sector.

Por último, el 14.0% de los montos contratados por el sector industrial en 1981 fue a largo plazo, sin embargo, ello no refleja la situación por ramas pues las dos terceras partes de las sub-ramas estaban por encima del promedio del sector. El promedio del sector industrial está influenciado principalmente por la sub-rama productos alimenticios que contrataba el 7.3% de los montos a largo plazo, dentro de la cual las empresas grandes apenas concentraban el 3.5% del monto a largo plazo, las empresas medianas mostraban un mayor endeudamiento a este plazo (28.3%), mientras que las pequeñas empresas de la rama productos alimenticios contrataba el 2.9%. También el promedio del sector está influenciado, aunque en menor medida, por la sub-rama fabricación de productos químicos industriales (0.6%), industria del tabaco (2.4%),

calzado excepto caucho (7.0%), fabricación de productos de barro, loza y porcelana (8.6%) e industria básica de hierro (0.0%).

Esto significa que, por lo menos en el año de 1981, la acumulación de capital era mucho menos intensa en las ramas anteriores que en las ramas de: industria de la bebida, fabricación de textiles, productos de cuero y sucedáneos, muebles excepto metálicos, imprentas e industrias conexas, otros productos químicos, productos de caucho y otras (ver cuadro No. 32).

A partir de la implementación de los programas de estabilización en 1982, la situación crediticia y del sector financiero sufre grandes transformaciones que afectan a las pequeñas y medianas empresas. En primer lugar, la restricción del crédito y de la oferta monetaria que acompaña la política deflacionista impulsan la tasa de interés y la tasa de inflación mejorando la rentabilidad relativa de las actividades especulativas frente a las actividades productivas.

Estas políticas dan lugar a un rápido crecimiento del sector financiero formal (bancos comerciales, sistema de ahorros y préstamos, sociedades financieras de desarrollo, y bancos hipotecarios de la construcción) así como del sector financiero informal (sociedades inmobiliarias, financieras comerciales, casas de préstamos de menor cuantía y tarjetas de crédito).

El crecimiento del sector financiero informal ha sido explosivo en los últimos años. Según el registro de la Secretaría de Industria y Comercio, en 1970 había 28 instituciones financieras no reguladas registradas: en 1979 había 304, es decir, 276 más de las que había en 1970; para 1980 esta cifra había subido a 544 y a finales de 1985 había 700 instituciones financieras no reguladas. (Zinser, et. al. 1986, p. 63, cuadro No. 25; Pereira y Molho 1986, p.18).

En 1983, el Departamento Financiero del Banco Central estimaba que las instituciones no reguladas tenían una captación de RD\$800 millones, lo que representaba el 85% de la oferta monetaria, el 9% del producto nacional bruto y el 77% de los recursos captados del público por las distintas entidades que conforman el mercado financiero regulado, excluyendo los depósitos a la vista, incluyendo estos depósitos dicha proporción se reduciría al 36%. (Zinser, et. al. 1986, p. 69-70).

Otro dato revelador del explosivo crecimiento del sector financiero lo constituye el hecho de que en 1960 en el país existían 117,195 habitantes por oficina bancaria, en 1970 había 38,927 habitantes por oficina bancaria, en 1981 eran 23,533, en 1984 esta cifra había descendido a 21,999 y en 1986 había alrededor de 20,248 (ver cuadro No. 33).

CUADRO NO. 10

MAPA DE LOS CREDITOS RECIBIDOS POR LAS INDUSTRIAS SOLAS 1966
Y TIEMPO DE LAS EMPRESAS, EN \$, EN 1961

a) Hasta dos años	Industrias				Por Porcentaje
	Iron.	Staal.	Metales.	Papel.	
Productos alimenticios	70.2	84.1	30.3	10.9	97.1
Productos alimenticios diversos	10.3	19.8	100.0	17.5	-
Industrias de bebidas	13.1	18.1	36.7	48.7	-
Industria del tabaco	80.9	85.1	-	-	30.0
Fabricación de textiles	77.3	14.0	0.0	12.9	-
Prendas de vestir exc. cajado	57.9	30.3	77.0	24.6	43.2
Productos de cuero y sucedáneos	7.8	0.0	0.0	11.1	0.0
Calzado exc. caucho	1.4	0.0	0.0	36.5	-
Muebles exc. metales	12.9	23.0	36.3	9.3	14.1
Fábricas de papel y derivados	48.9	53.5	11.2	24.4	-
Imprentas e industrias conexas	14.9	3.1	0.0	97.3	13.5
Productos químicos industriales	63.9	47.3	10.3	0.0	-
Otros productos químicos	9.9	0.0	36.8	21.3	100.0
Derivados del petróleo	0.0	-	0.0	-	-
Productos de caucho	72.3	-	23.4	0.0	30.2
Productos de plástico	14.7	16.1	0.0	0.0	-
Berros, loza y porcelana	4.7	9.1	0.0	100.0	2.3
Vidrio y productos de vidrio	0.0	-	0.0	-	-
Otros productos minerales	13.0	22.4	25.7	9.7	-
Industria básica de hierro	100.0	-	-	100.0	-
Máquinas, maquinaria y equipo	73.6	79.2	9.2	60.4	-
Máquinas excepto eléctricas	70.8	90.7	0.0	100.0	-
Máquinas aparatos eléctricos	0.0	-	0.0	0.0	-
Otras industrias manufactureras	87.7	100.0	100.0	14.3	30.0
Total	63.9	14.5	40.4	36.0	100.0
b) Más de dos años y hasta cinco					
Productos alimenticios	22.5	12.3	21.4	66.3	7.7
Productos alimenticios diversos	15.7	44.7	0.0	17.6	-
Industrias de bebidas	10.4	25.3	24.5	0.0	-
Industria del tabaco	14.7	12.9	-	-	0.0
Fabricación de textiles	47.1	41.8	0.0	30.7	-
Prendas de vestir exc. cajado	9.3	11.4	7.2	29.5	34.8
Productos de cuero y sucedáneos	44.2	0.0	100.0	0.0	0.0
Calzado exc. caucho	71.4	90.1	0.0	0.0	-
Muebles exc. metales	30.8	0.0	71.8	17.4	0.0
Fábricas de papel y derivados	31.0	14.9	0.0	0.0	-
Imprentas e industrias conexas	4.2	16.6	0.0	2.7	84.5
Productos químicos industriales	31.5	57.7	89.7	0.0	-
Otros productos químicos	19.8	25.3	31.4	64.7	0.0
Derivados del petróleo	0.0	-	0.0	-	-
Productos de caucho	21.7	-	19.8	47.4	36.1
Productos de plástico	70.8	83.9	43.2	0.0	-
Berros, loza y porcelana	84.7	90.9	0.0	0.0	97.8
Vidrio y productos de vidrio	100.0	-	100.0	-	-
Otros productos minerales	27.4	39.3	18.1	30.0	-
Industria básica de hierro	0.0	-	-	0.0	-
Máquinas, maquinaria y equipo	72.7	9.9	30.1	39.6	-
Máquinas excepto eléctricas	34.3	8.3	0.0	0.0	-
Máquinas aparatos eléctricos	47.3	-	100.0	0.0	-
Otras industrias manufactureras	57.4	0.0	0.0	85.7	0.0
Total	77.7	14.6	71.7	17.4	21.8
c) Más de cinco años					
Productos alimenticios	7.3	3.5	28.3	2.9	6.0
Productos alimenticios diversos	34.5	14.0	0.0	49.9	-
Industrias de bebidas	36.0	15.6	38.8	30.3	-
Industria del tabaco	2.4	3.4	-	-	30.0
Fabricación de textiles	30.0	24.1	100.0	44.4	-
Prendas de vestir exc. cajado	33.8	36.3	15.8	45.9	0.0
Productos de cuero y sucedáneos	53.1	100.0	0.0	86.9	100.0
Calzado exc. caucho	7.0	9.9	100.0	41.2	-
Muebles exc. metales	44.4	75.0	59.7	73.2	83.9
Fábricas de papel y derivados	19.1	29.4	88.8	75.4	-
Imprentas e industrias conexas	78.8	80.3	85.0	0.0	0.0
Productos químicos industriales	0.4	0.0	0.0	100.0	-
Otros productos químicos	70.3	74.7	31.4	0.0	0.0
Derivados del petróleo	100.0	-	100.0	-	-
Productos de caucho	45.8	-	34.7	57.4	26.7
Productos de plástico	18.5	0.0	34.8	100.0	-
Berros, loza y porcelana	8.4	0.0	100.0	0.0	0.0
Vidrio y productos de vidrio	0.0	-	0.0	-	-
Otros productos minerales	39.6	36.1	34.2	0.0	-
Industria básica de hierro	0.0	-	-	0.0	-
Máquinas, maquinaria y equipo	14.2	10.9	36.5	0.0	-
Máquinas excepto eléctricas	14.8	0.0	100.0	0.0	-
Máquinas aparatos eléctricos	72.3	-	0.0	100.0	-
Otras industrias manufactureras	0.4	0.0	0.0	0.0	30.0
Total	14.0	8.9	36.7	44.4	17.4

Fuente: INTEC. Op. Cit. p. 761-765, Cuadro No. 10.3

CUADRO NO. 33

ENTIDADES BANCARIAS Y FINANCIERAS REGULADAS Y NO REGULADAS
POR HABITANTES (1986)

	Santo Domingo 2,040,355	País 6,560,381
Población (1)		
Banca regulada # de establecimientos (2)	168	324
Banca no regulada y regulada # establecimientos (3)	539	852
(1)/(2)	12,145	20,248
(1)/(3)	3,785	7,700

Fuente: Elaborado con información del Banco Central.

En la ciudad de Santo Domingo, había 12,145 habitantes por establecimientos de instituciones financieras reguladas y 3,785 habitantes por establecimiento de entidades financieras reguladas y no reguladas, mientras que hay alrededor de 2,000 habitantes por cada médico. (En algunas zonas del país hay alrededor de 3,000 habitantes por médico).

Este rápido crecimiento del sector financiero proyecta dos tipos de cambios importantes en la estructura del sector: en primer lugar, una desintermediación financiera de los bancos comerciales en beneficio de las instituciones financieras no monetarias (bancos hipotecarios, bancos de desarrollo y asociaciones de ahorros y préstamos) y en segundo lugar, un desplazamiento del sector financiero formal por el informal, dialocando la efectividad de la política monetaria.

También estos movimientos dan lugar, a una reestructuración del sector, introduciendo los llamados "grupos financieros", de los cuales actualmente hay más de 20 (14), y cuyo propósito es lograr una diversificación de las actividades financieras para aprovechar los mecanismos legales y obviar controles de las autoridades monetarias, optimizando las ganancias del conglomerado. Como consecuencia de lo anterior se establece una íntima relación entre el sector financiero formal y el informal.

Según el estudio del Departamento Financiero del Banco Central, en 1983, "las entidades financieras no reguladas participaban de forma directa en el capital de algunos bancos comerciales en una proporción que alcanzaba hasta un 66%. En el caso de los bancos hipotecarios esta proporción llegó a ser de hasta 28.7% registrándose la más alta participación en el caso de los bancos

de desarrollo, donde la proporción alcanzó un máximo de 85.8% en uno de los casos" (Zinser, et. al. 1986, p. 122).

En este estudio se indica que la participación del sector financiero no regulado dentro del regulado es probablemente mucho mayor, pues solamente se registró la participación directa de las instituciones y no la participación de los principales accionistas individuales así como la de los parientes o representantes de éstos.

El porcentaje de participación de las instituciones no reguladas dentro del capital pagado de las instituciones reguladas alcanza un 19% en los bancos comerciales, un 7% en los bancos hipotecarios y un 20% en los bancos de desarrollo. (Zinser et. al. 1986, p. 127, cuadro No. 41).

¿Cómo han afectado estos cambios del sector financiero a las pequeñas y medianas empresas?

El resultado principal ha sido convertir a la política monetaria y financiera en instrumentos totalmente ineficaces, por cuanto se ha creado tal desorden institucional y tantas posibilidades de subterfugios por parte de los grupos financieros, que es prácticamente imposible hacer cumplir una determinada política monetaria de fomento. Por otra parte, ha habido un proceso de encarecimiento y escasez del dinero.

En efecto, el Banco Central en 1984, realizó una encuesta con una muestra de 101 empresas en Santiago dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, industria del cuero, madera y productos de la madera, fabricación de productos minerales no metálicos, productos de papel, productos metálicos, el comercio y los servicios personales a los hogares, en donde el 95% de las mismas tenía un capital invertido menor a los RD\$100,000 y el 5% restante tenía una capital invertido de más de RD\$100,000, es decir, empresas fundamentalmente pequeñas.

En esta encuesta se detectó que el impacto más marcado de la presencia del mercado financiero informal ha sido el aumento de las tasas de interés; en efecto, según esta encuesta, el 11.4% de las empresas que habían acudido al mercado financiero no regulado pagaban intereses en un rango de 1%-2% mensual, el 38.4% pagaba entre 2%-3%, el 6.7% pagaba entre 3%-5%, el 12.4% pagaba entre 5%-6%, el 22.9% pagaba entre 5%-10%; y por último, el 8.6% pagaba entre el 15%-20%.

Es de notar que según los datos de la encuesta, desde 1980 se dio un proceso en donde el sector formal fue perdiendo espacio frente al sector financiero informal. Los acumulados indican que los préstamos del sector formal equivalen a un 20.6% y los del sector informal a un 79.4%.

A manera de resumen

A manera de resumen de este artículo, podemos decir que las políticas macroeconómicas aplicadas durante el programa de ajuste, han afectado a las pequeñas y medianas empresas de la siguiente manera:

a) Las políticas de ajuste implicaban una reducción del mercado, una reducción de la capacidad de compra de la población que induce una reducción en las ventas de las empresas, principalmente de las pequeñas y medianas.

b) La política de congelación de créditos ha impulsado la tasa de interés en el mercado financiero, en una situación inflacionaria, causada por la devaluación, que obliga a un mayor capital de trabajo. En tales condiciones, la PYME tiene menos acceso a los recursos de la banca comercial, agudizando los problemas de liquidez del sector.

c) El encarecimiento de las divisas también ha afectado el aprovisionamiento de materias primas, lo cual, unido a la característica estructural de este tipo de empresas que opera a una baja escala, dificulta aún más las posibilidades de compra y abastecimiento de materias primas.

d) Un aumento sistemático en los costos por la devaluación que cada vez se hace más difícil transferirlos a los precios, debido a las eventualidades de la reducción del mercado local.

e) La política de ajustes ha contribuido a crear una "economía de espumas" cuya lógica es adversa a las actividades productivas y en particular a la situación de la PYME.

f) La política de ajuste ha creado un nuevo ordenamiento financiero-institucional, caracterizado por la presencia de más de 20 grupos financieros que imposibilitan organizar el mercado cambiario e impiden aplicar una política monetaria que tienda a privilegiar a los sectores productivos en perjuicio de los no productivos.

NOTAS

1. Al decir de Prebisch, "... en unos países más, en otros menos, el consumo imitativo de los estratos superiores ha actuado en desmedro de la acumulación de capital y, en consecuencia, ha limitado la absorción productiva de fuerza de trabajo, que en buena medida ha quedado rezagado en el fondo de la estructura social. Ahí están el desempleo y el subempleo para poner en evidencia estos hechos". (Prebisch 1986, p. 64).
2. El mismo Presidente Jorge Blanco admitió este hecho cuando señaló que: "El Fondo Monetario Internacional llegó, no inmediatamente con los

dólares que necesitábamos, sino con una teoría, cuya aplicación era condición previa para soltar el dinero. Esta teoría era que necesitábamos aceptar el hecho de que nuestra economía estaba grandemente distorsionada, que los precios de los bienes importados y de nuestra producción local estaban desajustados por la trabazón de los subsidios abiertos y disfrazados que estimulan el consumo de dólares y desalentaba su generación; el gobierno no podía seguir financiando sus excesos de gastos con financiamiento interno, con inorgánicos, que este país pobre y pequeño exportador de materias primas, no podía seguir manteniendo el lujo de seguir importando más de lo que exportaba ya que la crisis internacional y nuestra deuda externa había secado la fuente de dólares prestados fácilmente". (Jorge Blanco 1984).

3. Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC). Diagnóstico del Sector Industrial y de las Pequeñas Empresas en la República Dominicana. Santo Domingo 1982.
4. Incluye: ventas de vehículos y piezas, ventas de productos alimenticios y farmacéuticos, ventas de materiales de construcción, ventas de confecciones y calzados, ventas de muebles y electrodomésticos, otras ventas, servicios de reparación en general, de salud y educación, de transporte y otros servicios.
5. La definición de los diferentes tamaños de las industrias es como sigue: Muy Pequeñas: activos:RD\$10,000-RD\$50,000; Pequeñas: RD\$50,001-RD\$250,000; Medianas: RD\$250,000-RD\$1,000,000; Grandes: Mayores de RD\$1,000,000,001.
6. Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX). Estudio de Oferta Exportable (1984). Santo Domingo, 1985.
7. Oficina Nacional de Estadística. "Encuesta Trimestral sobre Actividad Económica Empresarial". Abril-Junio, Octubre-Diciembre, 1985. No. 1. Santo Domingo 1986.
8. Secretaría de Estado de Turismo. Turismo en Cifras. 1985. Santo Domingo 1986. p. 79, cuadro No. 45.
9. Secretaría de Estado de Turismo. Citado por la Oficina Nacional de Planificación. Lineamientos de Política Económica. Santo Domingo 1983. Versión Preliminar. p. 236, cuadro No. 3.
10. Caraballo, Elsa. ¿Hacia una dinámica regional?. Santo Domingo 1986. Versión preliminar.
11. Banco Interamericano de Desarrollo. República Dominicana. Estudio Económico. Washington, D. C. Febrero 1985. p. 151.
12. UNFPA, UCHM, INTEC. Evaluación e Impacto del Turismo en la Costa Norte de la República Dominicana. Santo Domingo, Julio 1982, Tomo I, p. 244.
13. Banco Central de la República Dominicana. Matriz de Insumo-Producto. 1970-1977.
14. Los grupos financieros en 1986 son:
Entidades agrupadas bajo una razón social.
Grupo Financiero Popular
Grupo Financiero BND
Grupo Financiero Nacional, S. A.
Grupo Central de Créditos, S. A.
Grupo Financiero Universal
Consortio Empresarial Horizontes Nacionales
Grupo Financiero Bancomercio
Grupo Económico Hipotecas y Pagarés, C. por A.
Consortio Tropical
Entidades afiliadas no agrupadas por una razón social

Banco Antillano-Banco de Desarrollo Interamérica-Banco de Cambio Interamérica - Compañía de Seguros la Quisqueyana - Inversiones Interamérica.
 Banco Fiduciario Dominicano - Banco Hipotecario Miramar - Banco de Cambio la Unión - Inmobiliaria H.M. - Servicio Automotriz.
 Banco del Progreso Dominicano - Banco Industrial de Desarrollo e Inversión - Financiera Intercontinental.
 Banco Nacional de la Construcción - Banco Continental de Desarrollo - Banco de Cambio Investi - Inmobiliaria Nacional de la Construcción.
 Banco de Crédito Hipotecario - Banco de Desarrollo de Exportación - Inversiones FIDECA.
 Banco de Desarrollo La Moneda - Inmobiliaria La Moneda.
 Inversiones Plaza - Plaza Inmobiliaria - Corredores y Servicios Plaza.
 Grupo Financiero Corporativo - Operaciones y Financiamientos Corporativos.
 Banco de Cambio Corporativo - Financiamiento Corporativo - Inmobiliaria Corporativa - Banco de Desarrollo Corporativo.
 Banco Cibao - Banco Hipotecario Cibao - Bancanatic Cibao - Compañía de Seguros.
 Banco Panamericano - Banco de Desarrollo Panamericano - Inmobiliaria Panamericana - Fintesa Inmobiliaria - Financiera Internacional - Banco de Cambio Osaka.
 Financiera de Inversiones, S. A. (FININSA) - Inmobiliaria Fininsa.
 Inmobiliaria Finaban - Finaban, S. A.

Tonaco del Departamento Financiero del Banco Central de la República Dominicana. La Integración de un Programa de Reforma Financiera en la República Dominicana. Taller del Proyecto de Movilización de Ahorros Rurales. Noviembre de 1986.

El siguiente cuadro presenta las propensiones a consumir e importar por estrato de ingresos en 1984.

Estratos de Ingresos (RD\$)	Proporción importada de bienes de consumo por estado de ingreso(*)	Propensión a consumir
Bajo (0-278.02)	11.13	1.24
Medio bajo (278.03-578.33)	22.37	0.98
Medio alto (578.34-1514.16)	33.17	0.86
Alto (1517.17 y más)	33.33	0.82
Total		0.90

(*) No incluye los insumos importados

Fuente: Guersindo del Rosario y Susana Gómez. Estructura impositiva y bienestar social de la población por grupos de ingresos en educación y salud. 1976-1984. Agosto de 1986. Versión preliminar. Fundación Friedrich Ebert.

BIBLIOGRAFIA

- Arias, J. A. **La Depreciación del Peso Dominicano en Mercado Paralelo de Divisas.** Centro de Estudios Monetarios y Bancarios (CEMYB). Santo Domingo, 1985.
- Ariza, José del Carmen. **La Industria Nacional, el Ajuste y Perspectivas.** Ponencia presentada en el Colegio Dominicano de Economistas, mayo de 1986.
- Aguado-Jou, Ramón. **Programación y Política de Desarrollo.** República Dominicana. Informe de Misión. (Un estudio sobre la PYME) PNUD, 1981.
- Béez Evertz, Frank y D'Oleo Ramírez, Frank. **La Emigración de Dominicanos a Estados Unidos: Determinantes socioeconómicos y consecuencias.** Noviembre de 1985 (mimeo).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). República Dominicana. **Estudio Económico.** Washington, D. C. 1985.
- Bitar, Sergio. **Políticas para promover el ahorro en América Latina.** Colección Estudios CIEPLAN No. 17. Sept. 1985.
- Banco Central de la República Dominicana. **La integración de un programa de reforma financiera en la República Dominicana.** Taller del Proyecto de Movilización de Ahorros Rurales. Noviembre de 1986.
- Caraballo, Elsa. **¿Hacia una dinámica regional?** Fundación Friedrich Ebert. Santo Domingo, 1986. Versión preliminar. Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX). Estudio de la Oferta Exportable (1984). Santo Domingo, República Dominicana.
- Carozzi, Federico. **El desarrollo industrial dominicano y la incidencia tecnológica.** Secretariado Técnico de la Presidencia. Oficina Nacional de Planificación. Santo Domingo, enero de 1986.
- Ceara Hatton, Miguel. **Estatus y presencia de la pequeña y mediana empresa industrial y comercial: En una perspectiva de desarrollo económico.** SLAM. VII Simposio Latinoamericano de la Pequeña y Mediana Empresa, 1985.
- , **Tendencias estructurales y coyuntura de la economía dominicana. 1968-1983.** Fundación Friedrich Ebert. Editora Nuevas Rutas, 1984.
- , **La política económica de corto plazo en la República Dominicana: Un análisis de la política de estabilización del**

- FMI.** Taller sobre partidos políticos y sindicatos en la democracia dominicana. Septiembre de 1983.
- , **Crisis y perspectivas de la economía dominicana.** En Causa y Manejo de la Crisis Económica Dominicana. 1974-1984. FORUM No. 18. Santo Domingo 1986.
- Ceara Hatton, Miguel; Caraballo, Elsa; Espinal, Juan José; García, Manuel de Jesús; Veloz, Apolinar; Brea, José Ramón; Rodríguez, Carlos. **Hacia una reestructuración dirigida de la economía dominicana.** Grupo de Investigación Económica y Fundación Friedrich Ebert. Editora Taller 1986.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). **Notas para el estudio de América Latina y El Caribe, 1985.** República Dominicana, julio 1986.
- , **Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento.** Vigésimoprimer período de sesiones. Abril de 1986.
- , **El problema de la deuda: Gestación, desarrollo, crisis y perspectiva.** Vigésimoprimer período de sesiones. Enero 1986.
- , **Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina.** Estudios e informes de la CEPAL, No.55. Chile 1985.
- Corporación de Fomento Industrial (CFI). **Plan de inversiones financieras 1985-1989.** Santo Domingo 1985.
- Devlin, Robert. **La deuda externa vs. el desarrollo económico: América Latina en la encrucijada.** Colección Estudios de CIEPLAN. Septiembre de 1985.
- Del Rosario, Gumerindo y Gómez, Susana. **Estructura impositiva y bienestar social de la población por grupos de ingresos en educación y salud. 1976-1984.** Fundación Friedrich Ebert. Agosto de 1986. Versión preliminar.
- Dunkelberg, Willian. **Sistemas económicos y la PYME.** Federación Nacional de Empresas Independientes. USA. SLAMP. España 1982.
- Easer, Klaus; Almer, Gerhard; Greischel, Peter; Kürsinger, Edith; Weber, Sonnfried. **El monetarismo en Uruguay. Efectos sobre el sector industrial.** Instituto Alemán de Desarrollo. Publicación No. 75. Berlín 1983.
- Elkan, Walter. **The Informal Sector in Low Income Countries.** Brunel University. Department of Economics.
- Feinberg, Richard y Kallab, Valleriana. (Editors). **Adjustment Crisis in the Third World.** Transaction Books, 1983.

- Fishlow, Albert. **El estado de la ciencia económica en América Latina**. Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social en América Latina. Deuda Externa: Crisis y Ajuste. Informe de 1985.
- Fransman, Martin. (Edited). **Industry and Accumulation in Africa**. London Heinemann 1982.
- Guilliani, Hugo. **Distorsiones, ajustes y perspectivas de la economía dominicana**. Charla ante la Cámara Americana de Comercio. Santo Domingo, República Dominicana; 20 de marzo de 1986.
- Hernández, Pedro. **Las Pymes en República Dominicana: Su pasado, presente y futuro**. Ponencia presentada en el VI SLAMP. Lima, Perú.
- , **Repercusiones de los ajustes acordados con el FMI sobre los empresarios**. Ponencia presentada en el Seminario Nacional sobre las Consecuencias del Acuerdo Stand By con el FMI, 12 de julio de 1986.
- , **Jornada de apoyo a la nación**. 3er. Encuentro Nacional. CODOPYME. Agosto 1986.
- Hoven, Ingrid; Kampffmeyer, Thomas; Reinke, Corinna; Preus Hans, Joachim; Zattler, Jürgen, Karl. **Exportaciones no tradicionales de Colombia. Un estudio de caso de éxito**. German Development Institute. Berlin West. Abril 1986.
- Jacobs, Eduardo y Máttar, Jorge. **La industria pequeña y mediana en México**. Economía Mexicana. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE) No. 7, México 1985.
- Instituto Tecnológico de Santo Domingo. **Diagnóstico del sector industrial y de las pequeñas empresas en la República Dominicana**. (9 tomos). Santo Domingo. 1982.
- Kürzinger, Edith. **Desindustrialización en la Argentina. Políticas para salir del retroceso económico**. German Development Institute (GDI). Berlin West. Septiembre 1985 (versión mimeo).
- Menck, Karl Wolfgang. **Promotion of Small Scale Industries in Developing Countries. Abstracts from Selected Studies and Publications**. H.W.W.A. Institut Für Wirtschaftsforschung. Hamburgo 1978.
- México. **Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988**. (Documento Oficial. Economía de América Latina. Septiembre de 1984, No. 12. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE)).

- Oficina Nacional de Estadística. Encuesta trimestral sobre la actividad económica empresarial. Abril-Junio, Octubre-Diciembre, 1985. Santo Domingo.
- Prebisch, Raúl. Exposición en el vigésimo primer período de sesiones de la CEPAL. 24 de abril 1986. Nueva Sociedad No. 84, Julio-Agosto de 1986.
- Pereira Morán, Jorge; Manrique Cienfuegos, Jorge; Lanz Romero, José; Montero Jara, Víctor. Pequeña industria, reactivación y desarrollo industrial. Taller de Investigación. Fundación Friedrich Ebert. Perú, julio de 1986.
- Secretaría de Estado de Turismo. Turismo en Cifras 1985. Santo Domingo. Octubre de 1985.
- Steindl, Josef. Acumulación y tecnológica. El Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica. Julio-Septiembre de 1985. No. 207. Vol. LII (3).
- , Teoría del estancamiento y política estancionista. El Trimestre Económico. Fondo de Cultural Económica. Enero-Marzo de 1985. No. 205. Vol. LII (1).
- Soo-Il, Kwak. La Pyme y la competitividad internacional. Seoul National University. SLAMP, España 1982 (mimeo).
- Singh, Ajit. Industrialization in Africa: A Estructuralist view. In Fransman Martin, London 1982.
- VII Simposio Latinoamericano de la Pequeña y Mediana Empresa. (Documentos). Santo Domingo, República Dominicana.
- Villarreal, René. La estrategia de industrialización y comercio exterior en América Latina. Economía de América Latina. Centro de Investigación y Docencia Económica No. 12, 2do. Semestre de 1984.
- Vogt, Gert. Comportamiento de la PYME ante la crisis económica mundial. Kreditanstalt Für Wiederaufbau. Alemania. SLAMP, España, 1982 (mimeo).
- Valdez, Alberto. Efecto de las políticas comerciales y macroeconómicas en el crecimiento agropecuario: la experiencia sudamericana. Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social en América Latina. Informe de 1986.
- Zinser, James; Paniagua, Zunilda; Mármol, Nieves; Lemberg, Agueda y Martínez, Adriana. Mercado financiero no regulado. Edit. Centro de Estudios Monetarios y Bancarios. Santo Domingo 1986.