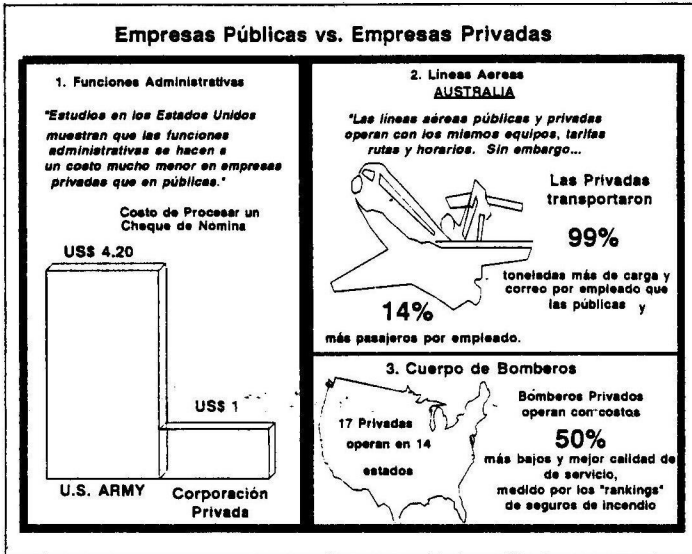


LA PRIVATIZACION DE LAS EMPRESAS DEL ESTADO DOMINICANO

Frank A. Tejada*

Para dar inicio a este trabajo, quisiera me permitieran hacer algunas definiciones, con el propósito de mantener la comunicación dentro de un mismo lenguaje conceptual: ESTADO



*Frank A. Tejada fue presidente de ANJE durante el período 1988-1989. Es un reputado economista, hombre de negocios y articulista del Listín Diario. Las gráficas de este artículo fueron tomadas del libro de Steve Hanke, "Privatization and Development", publicado por el International Center for Economic Growth, ICC Press, 1987.

es la organización política-jurídica de la nación, creada con el propósito de gobernar la sociedad, apoyándose en la policía y las fuerzas armadas, para mantener la disciplina, el orden y la seguridad nacional. GOBIERNO es quien organiza y administra al Estado en un período determinado. SECTOR PRIVADO es toda la sociedad dominicana, excepto los empleados públicos, que trabajan en el Estado, administrado por el gobierno. PRIVATIZACION es el proceso de vender paulatinamente las empresas estatales al sector privado, con el objetivo de eliminar el Estado-Empresario, ya que el estado productor en la corriente moderna es incompatible del sistema capitalista democrático.

Para mí el concepto privatización no es rígido en el sentido etimológico de la palabra, donde la propiedad de los medios de producción tiene que ser totalmente privada, sino que la propiedad de capital puede ser del Estado en minoría accionaria, pero la administración debe estar indefectiblemente en el sector privado, aunque sí estoy de acuerdo, que debe haber una vigilancia permanente del Estado, para velar por sus acciones.

Originalmente, pensaba en el Estado-Empresario, pero cuando administré dos empresas del Estado Dominicano (PIDOCA y Dominicana de Aviación), me dí cuenta, esa administración no puede ser estatal, porque prevalece la decisión política sobre la económica.

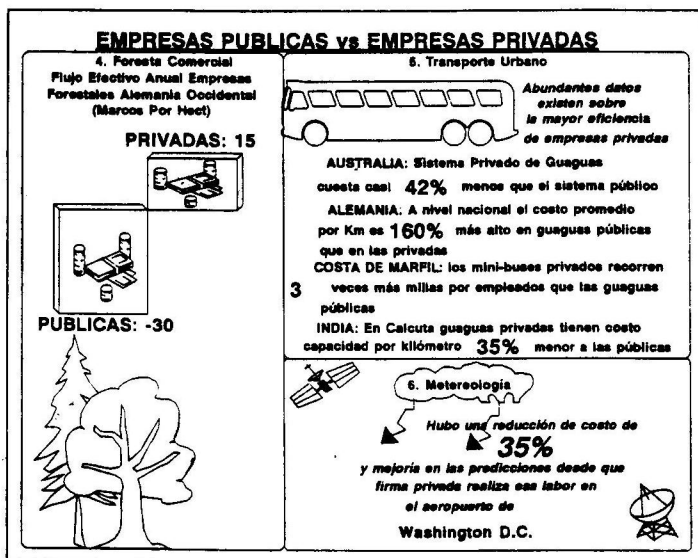
Los políticos dominicanos han tenido la habilidad de vender la idea, que las empresas de CORDE, CEA, la Corporación Hotelera y la CDE, son compañías del pueblo, pero los hechos han demostrado que son empresas al servicio de los políticos que se han turnado en el poder desde 1962.

Por una coyuntura del destino, al morir Trujillo, sus empresas pasaron a formar las empresas estatales. En el inicio en 1962, la economía estatal era preponderante, pero al ir creciendo el sector privado, la economía se fue transformando y es así que en 1988, el sector privado aportaba el 85% de la empleomanía y generaba el 90% de las divisas (Fundación Economía y Desarrollo, inc).

En esta administración se hace énfasis de la eficiencia

gerencial en CORDE, de lo cual uno se alegra; pero los que hacen esa propaganda no se dan cuenta, que la misma no soporta un análisis financiero real, porque se ha llegado al extremo de avanzar dividendos, cuando todavía las pérdidas acumuladas de años anteriores no se han cubierto.

No se duda de las buenas intenciones que tiene la administración actual de CORDE, sin embargo, quisiéramos solicitarles lo siguiente: Que autorice realizar un análisis financiero desde 1966, fecha en que se separó CORDE de la Corporación de Fomento Industrial. Este análisis debe hacerse en cifras reales, es decir, verificar si los estados financieros fueron alterados en ese período por artificios contables; si hubo revaluación de activos; ajustar los precios constantes de tal manera que los efectos de la devaluación monetaria y la inflación eliminen cualquier distorsión. Terminado el estudio, la CORDE sometería el mismo a una evaluación económica-financiera al Colegio Dominicano de Economistas y al Instituto de Contadores. El resultado de ese trabajo



determinaría si las diferentes administraciones han hecho una labor con resultados negativos o positivos.

Es un error decir que CORDE tiene empresas estratégicas, aunque sean la CDA o Molinos Dominicanos, porque en la práctica no realizan una actividad que pueda considerarse estratégica.

En el caso de Molinos Dominicanos es culpable en parte de la corrupción en la harina. Primero, creando privilegios en la forma de asignar las ventas de harina y segundo, vendiéndola a un precio inferior a la harina en el mercado internacional, para fomentar el soborno en la frontera con Haití. En el caso del afrecho de trigo, aunque por decreto pasa a la Secretaría de Agricultura, se lo vendía al que tenía la asignación a RD\$15 y éste desde su escritorio lo revendía a RD\$31. Por suerte a principio de este año se eliminó esa situación al subir el quintal a RD\$30.00.

Todas esas medidas se han hecho dentro de un concepto equivocado de la economía, porque el capital de esas empresas nadie lo siente, en consecuencia, sus administradores lo han utilizado como prebenda política. La harina no es un producto estratégico, porque el consumo de la misma no beneficia a la mayoría de la sociedad, ya que las gentes del campo casi no la consume y lo mismo sucede en la ciudad en los barrios marginados.

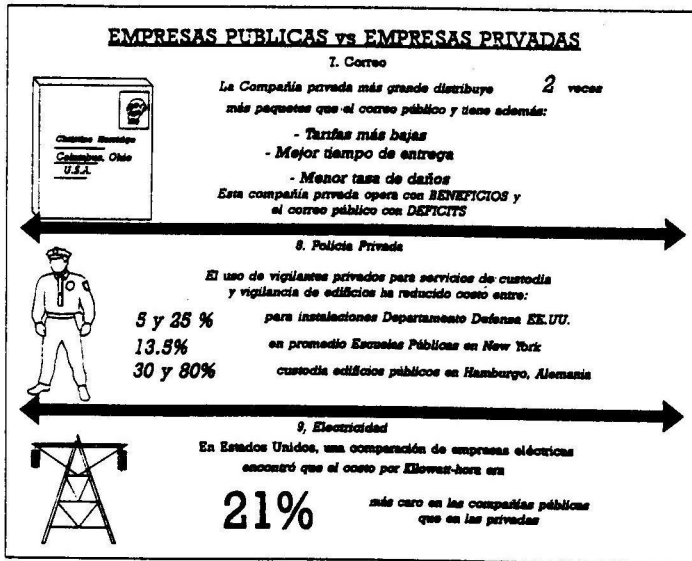
Mayor consumo tiene el plátano y el arroz, ambos productos viables de producir en el trópico. Todavía la biotecnología no ha producido una variedad de trigo que se adapte al clima tropical. El afrecho de trigo no es un insumo determinante en la alimentación animal, en consecuencia, el subsidio al mismo no rebaja el costo de producción de manera significativa.

Sobre la CDA se argumenta que es una empresa estratégica. Sin embargo, ¿cómo es posible, que en Estados Unidos, Brasil, Colombia y Costa Rica, las líneas banderas son del sector privado? En México y Argentina están en proceso de venta, porque se ha comprendido y comprobado que es más económico para el país que sean del sector privado. Así por ejemplo en la presente administración a la CDA se le han pasado del

presupuesto nacional RD\$62 millones y la empresa tiene pérdidas acumuladas. Sin embargo, se dice a la opinión pública que tiene beneficios. Tendría beneficios después de cubrir las pérdidas acumuladas de años anteriores. Según la Fundación Economía y Desarrollo durante el período 1970 - 1987 el déficit de CORDE fue de RD\$173.5 millones. Si es verdad que CORDE tiene beneficio, que explique cómo cubrió esa pérdida.

En el caso de los hoteles del Estado, simplemente hay que venderlos, porque son una carga financiera, sin embargo, el sector privado está ganando dinero en el ramo hotelero.

La Corporación Dominicana de Electricidad (CDE), fue estatizada en 1955, con el objetivo de satisfacer la demanda energética del país. La economía dominicana ha crecido; pero la CDE no creció en esa misma proporción, en consecuencia el déficit de energía cada día es mayor, porque la alta gerencia de la CDE no se preocupa en hacer una estrategia de crecimiento de la misma en función de la demanda. Con el cambio de gobierno en 1978 la situación de la CDE siguió igual, para llegar a febrero de 1987 a situación de desastre.



Según Ecocaribe, a diciembre de 1988 la CDE tenía una capacidad instalada de 1,164,000 kilovatios. Sin embargo, el sector privado tenía 960,000 kilovatios distribuidos: 60,000 los ingenios azucareros, 270,000 la Falconbridge y 630,000 el resto de la economía en plantas de emergencia con una inversión de US\$160 millones.

Por la CDE no seguir un programa coherente de expansión, a diciembre de 1988, ese atraso le costaba al país US\$500 millones.

Los déficits financieros de la CDE fueron de 1984 a 1988 de RD\$1,260 millones; siendo los de 1988 y 1987 de RD\$245.2 y RD\$280.8 millones respectivamente.

Ese descuido está afectando la economía y la tranquilidad de la familia. Sin embargo, el viernes 13 de octubre de 1989, la prensa dice que comprarán dos plantas de turbogas, el sistema más ineficiente que se conoce. Si las plantas fueran para usarse en circuito combinado, mejoraría la eficiencia, pero el mantenimiento que requieren no garantiza que funcionaría en la CDE, porque esa empresa está dentro de una crisis administrativa que no tiene solución al corto plazo. La solución energética hay que buscarla por el lado de los industriales, el sector más afectado, pero ellos siguen durmiendo esperando el maná del Estado.

El Consejo Estatal del Azúcar (CEA) tiene 4,037,182 tareas distribuidas de la manera siguiente: Caña de azúcar 1,631,726; CEAGANA 996,205, Colonos 1,188,686 y otros usos 220,565. En un trabajo de Bernardo Vega sobre el azúcar, se indica que el subsidio al CEA de 1970 - 1988 fue de RD\$849 millones. El CEA no ha tenido beneficios desde 1977. Asimismo en el 1981 el CEA produjo el 20% de los ingresos en divisas del país, para bajar en 1988 a un 2%. Es decir, el CEA ha perdido impacto en la economía dominicana. Con el subsidio al azúcar del CEA, lo único que está haciendo el gobierno es fomentando la corrupción en la frontera con Haití.

La privatización en el mundo se está haciendo porque los gobiernos tienen problemas en los aspectos siguientes: 1) El nombramiento de los ejecutivos se realiza por razones políticas

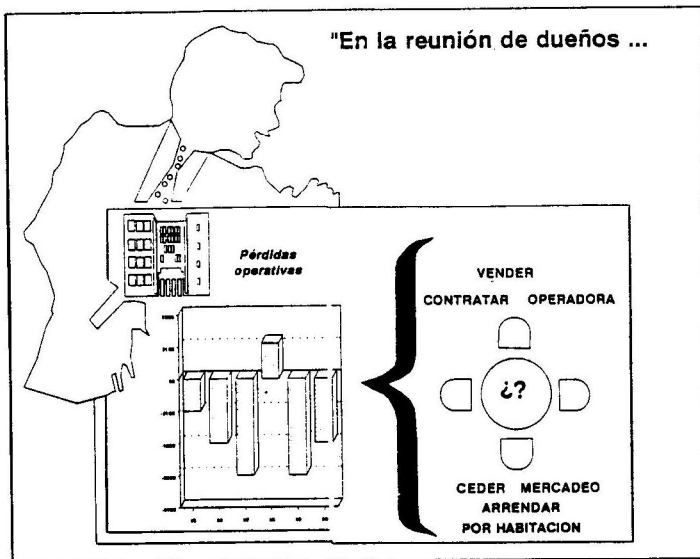
en lugar de ser por su eficiencia gerencial; 2) las decisiones se toman en función política en lugar de razones económicas; 3) los niveles de salarios de las empresas estatales son bajos en comparación con el resto del sector privado, en consecuencia no encuentran personal de alto nivel académico con experiencia; 4) los cambios políticos se reflejan en la alta gerencia de estas empresas; 5) la burocracia pública impide tomar decisiones rápidas y oportunas, y 6) la motivación del personal es baja y no existe permanencia en la gerencia alta y media.

La privatización debe realizarse a través de las ventas accionarias de las empresas, bien sea total o, en forma que el sector privado tenga la mayoría de las acciones, para controlar la empresa. La privatización no significa la panacea del desarrollo económico, pero sí ayudaría a corregir las distorsiones económicas, ya que se eliminarían los subsidios a estas empresas. Esto permitiría canalizar a través del Presupuesto Público de la Nación los subsidios selectivos que necesita la población de escasos recursos; en lugar de estar otorgando esos subsidios a través de la emisión monetaria inorgánica, lo cual aumenta la inflación y es un impuesto disfrazado, que paga toda la población.

Hotelería: Omnipotencia sin poder

Por Juan Lladó*

En la hotelería, no todo lo que brilla es oro. De hecho muchos inversionistas que se han estrenado en el ramo han encontrado que ese negocio tiene tantos riesgos como cualquier otro. El problema mayor que ellos han confrontado es el desconocimiento del manejo operacional y la comercialización de sus establecimientos. Y dentro de eso la brega con los touroperadores extranjeros que mueven los turistas ha sido particularmente escabrosa, habiendo muchos de ellos mordido el polvo de las



*Juan Lladó es doctor en Educación de la Universidad de Harvard, consultor privado y articulista de El Siglo y otros periódicos de circulación nacional.

proyecto. Si bien la pericia del manejo de la operación puede, en los casos de arrendamiento, continuar siendo nacional, lo ideal sería que el "know-how" se distribuyera más ampliamente y se multiplicara el número de personas que fuera capaz de manejar los aspectos internacionales del negocio. Lo que conviene al país es que sus inversionistas sean más agresivos en el sector turístico y los arrendamiento van en la dirección opuesta.

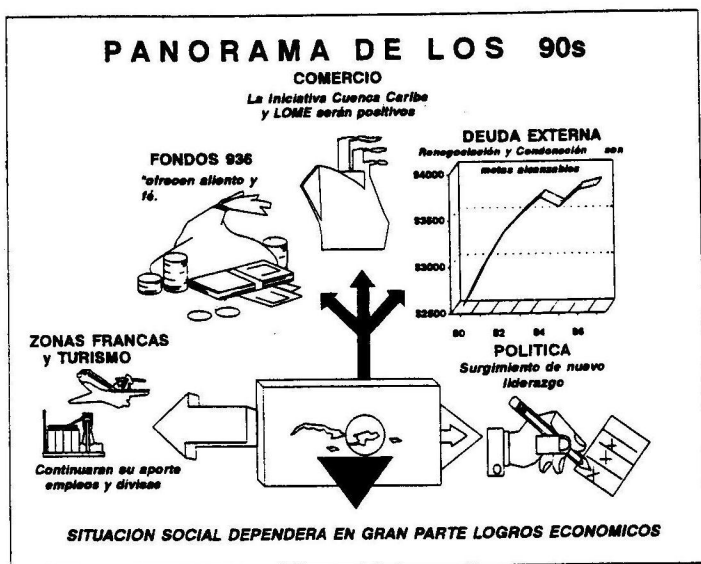
En los aspectos internacionales de la hotelería nuestra, las cosas no están sucediendo enteramente como deberían. Los propietarios de hoteles nativos han encontrado en los contratos de administración y los arrendamientos una forma de ejercer la omnipotencia sin poder. Lo que realmente debería estar sucediendo es que los extranjeros inviertan en la propiedad de la planta física para así compartir los mayores riesgos de la inversión turística. Igualmente, los inversionistas nacionales deberían estar invirtiendo en la compra de compañías touroperadoras en el exterior. *Es preciso que los nacionales establezcan una presencia comercial en los mercados emisores para que puedan controlar mejor el negocio y que los extranjeros inviertan aquí en el renglón inmobiliario para que haya una mejor distribución de los riesgos de inversión.* Hasta que no se materialicen estas tendencias estaremos inmersos en los pañales del negocio turístico.

REPUBLICA DOMINICANA EN EL UMBRAL DE LOS 90s

Por Enrique E. De Marchena Kaluche*

El encontramos agotando los últimos días de los 80s y en el umbral de los 90s es momento más que adecuado para tratar de reflexionar, analizar, más bien predecir, qué nos espera en la próxima década.

La esperanza de que los 90s inicien una nueva etapa para la República Dominicana, que permitan dejar atrás una década de alzas y bajas, especialmente en nuestra economía, es el mejor



*Enrique E. de Marchena es abogado de la firma Kaplan, Russin, Vecchi, Heredia y Bonetti, S.A. y miembro de ANJE.

incentivo para tratar de pensar un poco en el futuro. También invita a ello estos momentos difíciles que, como a la casi totalidad de Latinoamérica, golpean a nuestro país y a sus nacionales.

Veamos primero que nos deja la década que ya termina.

Situación Económica

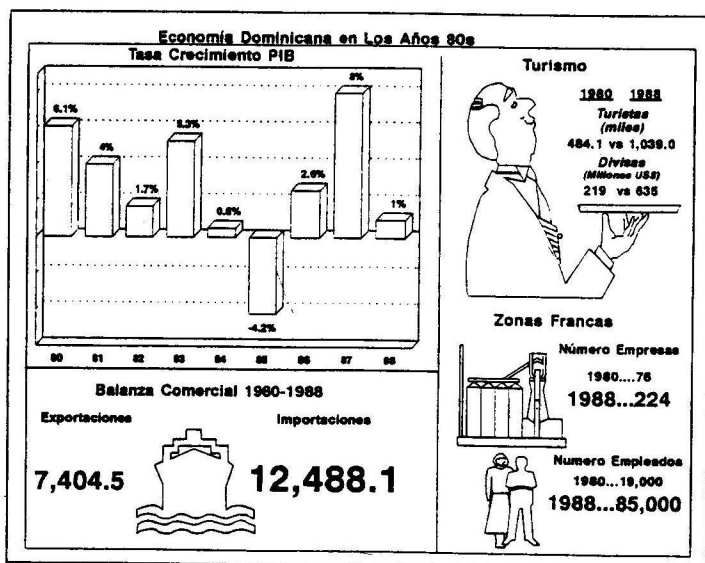
Una revisión rápida de nuestra economía, a partir de la reinstauración de la democracia en el país en 1966 hasta la fecha, permite observar el deterioro de la misma en la última década, mayormente en los últimos años. Sin dudas, factores exógenos y endógenos a nuestra economía, muchas veces comentados y analizados, han sido los causantes, dentro de un clima generalizado de caos económico en América Latina.

Viendo las estadísticas de los últimos años podemos establecer que, pese a haberse logrado un incremento en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en los años 1986, 1987 y 1988 en un orden de 2.6%, 8.0% y 1.0%, respectivamente, la tasa de inflación ha aumentado considerablemente en un orden de un 15.9% y 44.43% en los años de 1987 y 1988, proyectándose un incremento aún mayor para este año (datos del Banco Central).

Los 80s significaron la consolidación del proceso de transformación de nuestra economía agrícola, mayormente a una economía de servicios; proceso que se había iniciado en la década pasada. Para ello, hubo de lograrse un notable incremento en el turismo de 484,125 turistas arribados al país y US\$219 millones generados en 1980 a 1,039,000 turistas y US\$635 millones, en el 1988 (datos de la Secretaría Estado Turismo y Banco Central). Igualmente, en las zonas francas de 76 empresas que empleaban cerca de 19,000 obreros y generaron US\$ 44.4 millones en 1980 a 224 empresas que emplean cerca de 85,000 trabajadores y generaron 129 millones de dólares en 1988 (datos del Centro Orientación Económica, Corporación Fomento Industrial y Banco Central).

Sin embargo, el proceso de transformación de nuestra economía ha sido tan radical, que nosotros, que eramos autosuficientes en muchos productos, nos hemos convertido en importadores de los mismos. No sólo hemos reducido la producción, sino que al aumentar la población, más aún la población urbana que es estimada en un 59.6% en 1987 (BID), ésta se ha convertido en consumidora y no en productora de alimentos. Si a ello adicionamos la demanda causada por el aumento de la población extranjera residente en el país y la población flotante proveniente del turismo, podemos concluir señalando que hemos sufrido los males del proceso de transformación y, si así lo admitimos, de nuestro desarrollo.

La caída de los precios del azúcar, cacao y café, nuestros principales rubros de exportación, la reducción de nuestra cuota preferencial al mercado norteamericano, pese al último aumento de la misma, sólo se ha visto compensada con el aumento de nuestras exportaciones no tradicionales. Pese a ello, el peso de nuestras importaciones resulta mucho mayor que el de nuestras exportaciones, reflejándose en la Balanza Comercial de



bienes negativa, como lo muestran las cifras de la última década, donde nuestras importaciones de 1980 a 1988 sumaron US\$12,488.1 millones (Banco Central), mientras que nuestras exportaciones de bienes fueron durante el mismo período US\$7,404.49 (Banco Central), respectivamente.

Si nuestra economía ha pasado de ser agrícola a ser de servicios, así han pasado también a ser las fuentes de divisas. Mientras antes dependimos de los ingresos de divisas de nuestras exportaciones tradicionales, hoy dependemos mayormente de los ingresos de divisas provenientes del turismo, zona franca y las remesas de los dominicanos establecidos en el exterior. En cuanto a la inversión extranjera, con la excepción del turismo, zonas francas y aquellas proveniente de la minería y las comunicaciones, le hemos prestado en general poca atención. El problema radica en que son estas fuentes muy sensibles a cambios en las reglas de juego, políticas cambiarias imprecisas, leyes que no se aplican y políticas de policía económica.

Uniendo a lo anterior el aumento de los precios del petróleo y del consumo de este producto vital en el país, una deuda externa del orden de los US\$4,000 millones, vemos como los resultados de la década muestran un alto déficit externo.

En cuanto a la balanza interna, el déficit permanente de las empresas de CORDE, CDE y el CEA, unido a una política de inversiones públicas, que muchos entienden no se ajusta a los momentos en que vivimos, convierte a la misma en deficitaria, conllevando la emisión de moneda sin respaldo para cubrir el mismo, a la creación de nuevos impuestos y otros, lo cual conduce a otros males económicos como son, presión sobre la tasa de cambio, y sobre la tasa de interés.

Situación Social

Siendo la situación económica difícil, es de esperarse resultados similares en el caso social. La caída del nivel de vida de la clase media, que logró levantarse en los primeros años de nuestro nuevo debut democrático, causada por la

deficiencia de los servicios básicos como son la energía eléctrica, agua, transporte, recogida de basura, en adición al alto costo de la vida, no es más que un reflejo de una situación generalizada.

Si a ello añadimos el aumento de la tasa de interés, que hace imposible adquirir bienes vitales para el desarrollo, como son vivienda, medios de transporte y otros, en adición al pobre servicio de salud en el país, educación básica, etc., no podemos más que concluir en que los 80s marcaron también una caída en la situación social del país. De ahí la fuga de la fuerza de trabajo del país como inmigrantes ilegales, así como de cerebros buscando nuevos horizontes, lo cual en conjunto, no nos permite pasar a estados de mayor desarrollo, ya que las necesidades básicas no están cubiertas ni en una mínima parte.

Situación Política

Los 80s permitieron afianzar el sistema de gobierno del país en una democracia. El traspaso en la conducción de la cosa pública de un partido a otro, aún dentro de un mismo partido de un presidente a otro, en un clima pacífico, de verdadero ejercicio democrático, resultó alentador. El respeto a los derechos humanos, principio básico de una democracia, permiten al país, sus gobernantes y gobernados una sólida presencia en este campo frente al mundo.

Panorama hacia los 90s

La situación económica continuará difícil en los primeros años, si todo continúa el curso que lleva - y eso es lo predecible. Sin embargo, el hecho de que el país pueda evaluar ya las bondades y debilidades de una economía de servicios, deberá permitirle lograr un equilibrio.

El afianzamiento de nuestro país, pese a sus problemas de servicios básicos, como potencia en el área turística dentro del ámbito caribeño y en menor medida de las zonas francas, y la llegada del Quinto Centenario del Descubrimiento de América,

deben permitir que estas dos áreas continúen su aporte a nuestra economía, siempre que en el caso de las zonas francas una crisis cambiaria no acabe espantando de un día a otro a los inversionistas.

El ingreso a LOME deberá permitirnos competir en precios y calidad con otros países para lograr un incremento en nuestras exportaciones no tradicionales.

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe y los beneficios que entraña para el país, brindándole la oportunidad de introducir sus productos libre de impuestos en un mercado gigantesco como el de los Estados Unidos, deberá continuar y para ello debemos luchar en el Congreso de ese país.

Los Fondos 936 si se hacen disponible al país, ofrecen aliento y fe. La renegociación de la deuda externa o quizás la condonación de parte de ella, son metas a lograr y ello debemos negociarlo.

En fin, el país en los 90s deberá estar frente al Mundo, enfrentando a sus competidores con eficiencia y excelencia.

La situación social dependerá, en gran parte, de lo que logremos en el campo económico que deberá ser mucho, mucho más de lo que hemos logrado en esta década.

Finalmente, la situación política luce quizás más alentadora, a la vez que objeto de interrogantes, que las demás. Habiendo recibido en las últimas tres décadas la savia de los políticos que se iniciaron en los 50s, los 90s ofrecen la oportunidad de que surja un nuevo liderazgo que conduzca al país hacia nuevas fronteras, al desaparecer del teatro político destacados líderes actuales.

Este nuevo liderazgo, que deberá surgir como arribó a naciones como Estados Unidos con John F. Kennedy y a España con Felipe González, por ejemplo, deberá guiarnos en un nuevo mundo, ya no dependiente de dos grandes superpotencias sino de varias, en un mundo más competitivo, más dependiente de las relaciones internacionales con los demás países dentro y fuera del hemisferio.

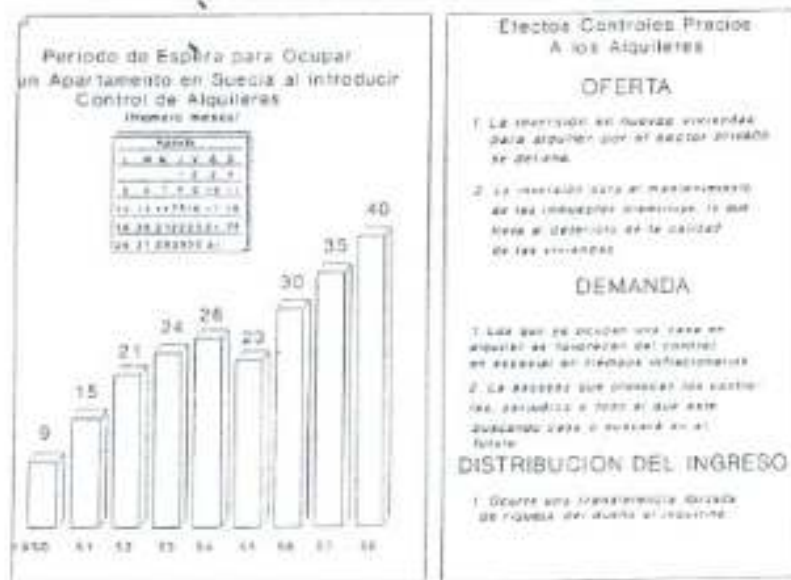
En conclusión, que la situación por difícil que parezca, promete brindarnos grandes momentos de todo tipo, de los cuales deberemos salir fortalecidos como nación.

Rebaja de Alquileres por DECRETO y Sus Efectos

Por Mario D. Dávalos*

El Decreto 428 del 29 de octubre, sobre la rebaja y congelación de alquileres, parece dirigido más a lograr un efecto de control político que a incidir verdaderamente sobre las variables de la economía que afectan la formación de precios. En realidad, beneficia en una cuantía relativamente pequeña a un sector limitado de la población, sin darse cuenta que perjudica a una

Control Alquileres y sus Efectos



*Mario D. Dávalos es economista y miembro de ANJE. Actualmente es Director Ejecutivo de FONDOMICRO.

población inmensamente mayor que la anterior. Ignora igualmente que, a la larga, perjudica a la misma población inquilina que pretende ayudar.

¿Qué beneficios logra el Decreto 428? Indiscutiblemente beneficia a los inquilinos ACTUALES, otorgándoles indiscriminadamente un 10% de rebaja en los alquileres que pagan, y les concede de hecho una virtual congelación del alquiler a esos niveles durante un tiempo no definido. Eso es todo lo que logra; pero es un beneficio que queda compensado con creces con la cadena de eventos negativos que acarrea.

Hay dos mercados inmobiliarios diferentes pero relacionados: a) el mercado de unidades nuevas, es decir, el sector de la construcción privada de viviendas y, b) el mercado de re-venta de unidades existentes. En cada uno de esos mercados, se compran las unidades para uso propio (o de un familiar o dependiente) o para alquilar, es decir, como actividad económica permanente o transitoria. Si analizamos cada uno de esos segmentos, se apreciará que el efecto global de la medida es mucho más negativo que positivo.

Mercado unidades nuevas

El sector de la construcción de unidades nuevas había sido ya afectado adversamente en los últimos 8 meses por dos factores importantes. En primer lugar, para nadie es un secreto el alza continua y sostenida de los materiales de construcción. Si no lo cree, vaya ud. a comprar una funda de cemento o un quintal de varillas. Busque un presupuesto para su marquesina, y descubrirá que le cuesta, construida por su ingeniero amigo que no "especula" con usted, aproximadamente dos veces lo que le costó su casa hace 10 años. Es una pena, sin embargo, que su salario no haya sufrido la misma suerte proporcionalmente. Hace poco teníamos inflación con más o menos estabilidad cambiaria. Ahora tenemos inflación y devaluación unidas de la mano. Aparentemente, los costos de construcción suben y seguirán subiendo.

En segundo lugar, los intereses de los créditos asociados a la construcción se han elevado recientemente a un 30% nominal. Además, a fin de rotar el dinero más rápidamente y elevar su eficiencia financiera en un escenario de inflación, las instituciones prestamistas han acortado el plazo para el repago, lo que eleva las cuotas mensuales a pagar por los usuarios finales de esas unidades. Esto hace que los préstamos disponibles sean escasos, caros y a corto plazo, lo que dificulta mucho el calificar para el mismo.

Indiscutiblemente, esta doble situación ha afectado el mercado de alquileres, porque cada vez menos gente califica para sus propias unidades de viviendas, y tienen que tornar al mercado de alquileres. El costo de la construcción nueva y sus costos financieros han servido como incentivo para una mayor demanda en el mercado de alquileres.

Las viviendas nuevas son adquiridas por diversos motivos tales como la necesidad de techo, inversión para los hijos, actividad económica, resguardo contra la inflación y otros motivos tan diversos como la psicología humana. Pero el destino inmediato del inmueble es sólo: o la vive el dueño adquiriente o su familiar, o la alquila a terceros, como actividad económica, o "mientras" vienen familiares de otros países, o se casa el hijo, o suceden otros eventos.

El Decreto 428 desactiva el motivo rentabilidad económica para adquirir unidades nuevas a no ser para uso propio. Ya nadie (de los pocos que quedaban, como dice la canción) construirá o comprará unidades nuevas "para alquilar". Los precios de alquiler de las unidades nuevas pueden considerarse "altos", porque las unidades resultan "caras". Calcule sólo un nivel de alquiler equivalente a un 1% mensual del costo actual de adquisición de las viviendas nuevas, y verá resultar alquileres "elevados" en comparación con los de hace algunos años. Sin embargo, son menores hoy día, en relación al capital invertido, que hace unos años.

El Decreto 428 le está ahora diciendo a estos adquirientes "Para Alquilar" que piensen bien el precio inicial del alquiler, porque estará fijo por un tiempo indeterminado. Esto elevará

aún más los alquileres de las unidades nuevas porque el dueño anticipará el deterioro de su poder adquisitivo y lo compensará "desde el inicio" del contrato. Como decíamos al principio, el Decreto beneficia a los inquilinos ACTUALES pero perjudica a los que vendrán, sobre todo a las parejas jóvenes y que empiezan. Ya no podrán ni adquirir la casa propia ni alquilar la ajena.

Mercado unidades existentes

El mercado de unidades existentes se parece al anterior, excepto que las viviendas fueron construidas a precios "viejos". Sin embargo, los propietarios que venden estas unidades ajustan los precios al ritmo de la inflación o al de la tasa de cambio, como un modo de protegerse de la pérdida de poder adquisitivo. Lo curioso de este mercado de re-venta es que hoy día hay a la vez exceso de oferta, y una fuerte demanda por viviendas y apartamentos. Pero los precios no se encuentran entre sí. Los vendedores aspiran a precios que los compradores no pueden pagar. Más curioso aún resulta que los precios no hayan bajado, y se mantengan ambas fuerzas, en vez de encontrarse en un punto medio.

Otra vez, el Decreto 428 desactiva el motivo de adquirir estas unidades como actividad económica. Si se adquiere una unidad existente para uso propio y como inversión frente a la devaluación, se hará un excelente negocio. Pero si es para alquilar, se intentará compensar la inflación futura, anticipando sus efectos desde ahora y alquilando a precios superiores a los que se hubiera alquilado sin el Decreto 428. Por supuesto, cabe preguntarse qué responderá el mercado a esos precios y si, en verdad, la gente pagará los nuevos alquileres más elevados. Si la respuesta es negativa, surge entonces la pregunta de dónde vivirán esas familias.

Conclusión

Los promotores del Decreto 428 no han entendido no sólo que la

economía no se rige por Decretos, sino que los alquileres han subido NO PORQUE LA GENTE DESEE HACERSE MAS RICA, SINO PORQUE NO QUIERE HACERSE PAULATINAMENTE MAS POBRE. Esto sucederá poco a poco si todos los precios se mueven, excepto el del ingreso de sus alquileres. En efecto, el Decreto ha instaurado una curiosa versión inmobiliaria de los rendimientos decrecientes con el tiempo. El culpable no es tanto el dueño, como la inflación de los insumos básicos y la inestabilidad cambiaria.

Entonces...de nuevo, ¿A quién beneficia el Decreto? A los inquilinos actuales entre los que están el que paga RD\$ 3,500 por un moderno y nuevo apartamento, que probablemente costó RD\$575,000 y es de todos modos un mal negocio para el dueño; y el que paga RD\$ 35 desde 1956 porque no le han podido subir la renta, y ahora pagará RD\$31.50.

¿A quién perjudica? A todos los otros. Al sector construcción, porque si bien la inversión inmobiliaria es excelente inversión como retención de valor, ahora el Decreto invalida una de sus motivaciones como actividad económica. Al traspaso de viviendas existentes, por lo mismo que lo anterior. Y a los inquilinos futuros, porque se ajustarán los precios iniciales de alquiler para compensar la congelación. Y por cada inquilino actual beneficiado por el Decreto, hay otro dominicano perjudicado en la misma magnitud.

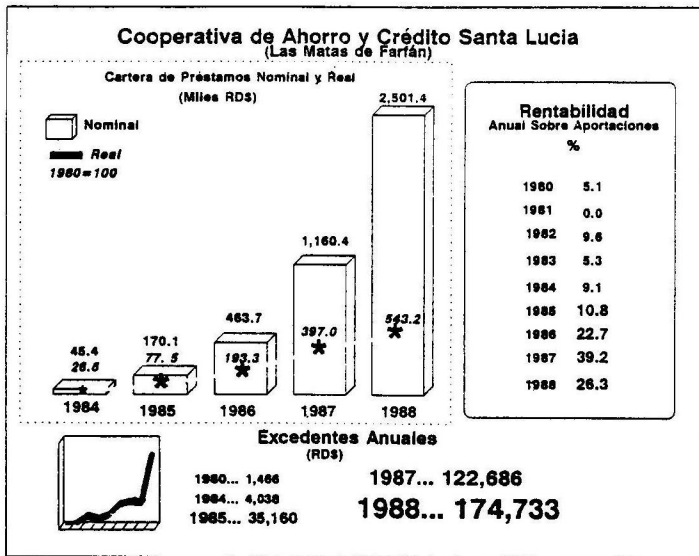
El Decreto ignora la verdadera causa del comportamiento económico que ha llevado a la elevación de los alquileres pactados recientemente: el alto costo de las construcciones nuevas, y el deseo de mantener el poder adquisitivo en una economía en inflación e inestabilidad cambiaria.

Inflación e inestabilidad cambiaria. A esos si que hay que congelar. Pero no por Decreto.

LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO: ¿FUTURA RED BANCOS COOPERATIVOS RURALES?

Por Jeffrey Poyo*

Durante las últimas dos décadas, el sistema financiero en la República Dominicana ha experimentado un crecimiento explosivo tanto en número como en diversidad de instituciones. En parte esta expansión es resultado natural del crecimiento económico, pero en adición ha sido causada por una inadecuada regulación bancaria, crédito subsidiado del Banco Central y la restricción del crédito al sector privado.



*Jeffrey Poyo es doctor en economía de Syracuse University, EE.UU.

La existencia de incentivos financieros distorsionados ha contribuido a incentivar un crecimiento patológico de financieras, entidades financieras especializadas y de bancos que son creados por algunos grupos económicos con el objetivo de mejorar su acceso directo al ahorro nacional.

Pero, al igual que en la mayoría de los países de bajos ingresos, el crecimiento del sistema financiero ha estado generalmente concentrado en los grandes centros urbanos, por las evidentes economías que genera la concentración poblacional, y el mayor nivel relativo de ingreso per cápita.

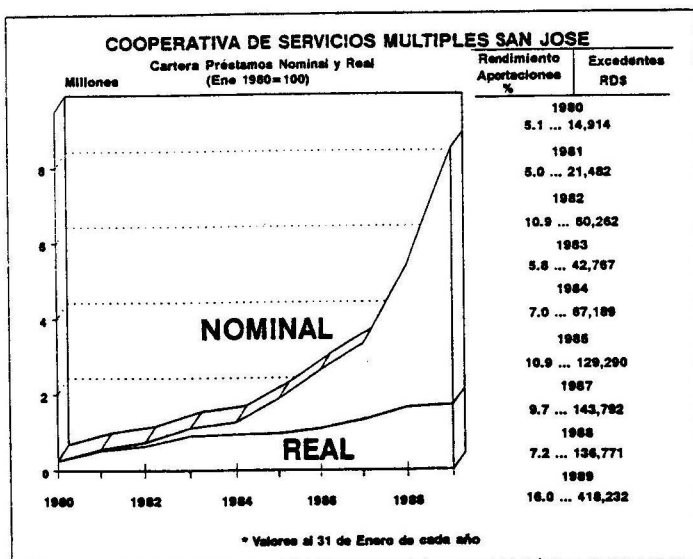
Con miras a contribuir a la descentralización de servicios financieros a nivel nacional, el Banco Central y la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) financian conjuntamente el Programa Servicios Financieros Rurales (PSFR). El Banco Central es la institución ejecutora de éste programa con la asistencia técnica de la Universidad del Estado de Ohio. El PSFR es la extensión de un proyecto piloto desarrollado entre 1983 y 1987, que se llamaba Proyecto de Movilización de Ahorros Rurales (PMAR), y dá asistencia técnica y entrenamiento al Banco Agrícola y a seleccionadas cooperativas de ahorro y crédito del interior del país.

Antecedentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

A pesar de que la historia de las cooperativas de ahorro y crédito en el país data desde finales de la década del 1940, se podría afirmar que su participación en forma agregada en la economía nacional ha sido insignificante. La causa de esto ha sido en parte la filosofía paternalista que promovía la dependencia de recursos externos (donaciones y préstamos), por la supuesta incapacidad del ahorro de la población. Esta filosofía tiene su raíz en que las cooperativas nacieron al amparo de la Iglesia Católica. Pero aún cuando la administración del sistema de ahorro y crédito se apartó de la Iglesia, se mantuvo una filosofía de dependencia externa,

sustituyendo el paternalismo filosófico y religioso, con el paternalismo financiero.

Los organismos de segundo grado, como la Federación Dominicana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FEDOCOOP), dirigieron sus esfuerzos para obtener donaciones y préstamos altamente subsidiados de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC), la cual recibe recursos principalmente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La consecución de estos recursos, además de desestimular el ahorro interno y de originar mediante el endeudamiento externo un riesgo cambiario mortal, fueron canalizados con criterios tan paternalistas que hoy ofrecen pocas posibilidades de recuperación. Evidentemente, una vez que los asociados de las cooperativas no repagaron los préstamos concedidos, se cerró el acceso al crédito externo y el sistema de ahorro y crédito se paralizó.



En resumen, las cooperativas servían únicamente como ventanillas para desembolsar los préstamos subsidiados, convirtiéndose así en instituciones "deudor dominadas", en las cuales los asociados tenían como único incentivo para participar la posibilidad de obtener un crédito subsidiado. Sin acceso a asistencia técnica, entrenamiento y supervisión adecuada nunca lograron desarrollarse en verdaderas instituciones financieras, capaces de competir y sobrevivir dentro de la realidad económica en que estaban insertos. Esta dependencia financiera generaba a su vez una dependencia política dentro del sistema de ahorro y crédito, lo cual debilitaba aún más la viabilidad operativa de las cooperativas.

Programa Servicios Financieros Rurales (PSFR)

La filosofía principal del PSFR es que la economía de los pueblos del interior del país necesitan urgentemente mejorar el acceso de la población a servicios financieros para dinamizar el desarrollo regional. La población rural tiene capacidad de ahorro, pero no existe en la mayoría de los pueblos un mecanismo eficiente para intermediar los recursos hacia inversiones en la economía local. Las personas de la localidad que tienen capacidad de ahorro en un momento dado no son necesariamente las mismas que tienen oportunidades para realizar inversiones rentables, o los mejores empresarios. Como consecuencia una buena parte de los recursos son invertidos en actividades de poca rentabilidad o son exportados fuera de la región mediante depósitos en algunas instituciones financieras.

Aunque en algunos pueblos ya se han instalado sucursales o agencias de bancos, la gran mayoría de la población rural sólo tiene acceso a las compra-venta u otro tipo de prestamista local para sus necesidades de crédito productivo o personal. La gran demanda insatisfecha tanto por los servicios de depósito como de crédito ofrece interesantes oportunidades a las cooperativas de operar rentablemente en los pueblos del interior. La captación de ahorros rurales no solamente fortalece financieramente a estas instituciones, sino que también atrae

hacia las mismas un capital humano que reduce el sesgo a ser "deudoras dominadas", mejorando de esta forma su viabilidad operativa.

El PSFR provee asistencia técnica, entrenamiento y supervisión en un proceso de *transferencia de tecnología bancaria* a las cooperativas de ahorro y crédito. Estas son instituciones financieras de carácter mutualista, como las asociaciones de ahorros y préstamos, en la cual los asociados son clientes y dueños a la vez. Tienen una ventaja comparativa para iniciar actividades financieras en pueblos pequeños por su baja estructura de costos de operación y por su privilegiado acceso a información sobre su clientela. Este acceso a información se obtiene mediante la participación de personas de diversas ocupaciones en la directiva, las cuales están evaluando solicitudes de crédito de personas conocidas y para actividades que ellos mismos ejercen.

El objetivo primordial del Programa es convertir a las cooperativas de ahorro y crédito en instituciones financieras *rentables*, que puedan crecer y contribuir en el desarrollo de sus poblaciones mediante la intermediación de recursos financieros en su comunidad. Las cooperativas participantes se están convirtiendo en pequeños "bancos cooperativos" rurales que proveen servicios financieros a todos los sectores de la economía local, desde los micro-empresarios hasta los de tamaño mediano en actividades de ganadería, agricultura, industria, comercial, servicios, como también préstamos personales de toda clase.

Hoy día el PSFR esta proveyendo un paquete de asistencia técnica, entrenamiento y supervisión a ocho cooperativas de ahorro y crédito en los pueblos del interior, y tiene como meta llevar esta asistencia a treinta instituciones en todo el país. Las cooperativas actualmente integradas al programa y los pueblos donde están localizadas son: 1) San José (San José de Las Matas), 2) Santa Lucía (Las Matas de Farfán), 3) Vallejuelo (Vallejuelo), 4) Momón Bueno (Partido), 5) Progreso Fronterizo, Loma de Cabrera, 6) Cootralcoa (Pedernales), 7) Candelaria (Sabana Grande de Boyá), y 8) Sabaneta Novillo (Sabaneta). A continuación presentaremos el caso resumido de las Cooperativas Santa Lucía y San José de Las Matas, las cuales

con la de Vallejuelo fueron las primeras cooperativas en participar en el proyecto piloto (1983-1987).

Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Lucía.

Esta cooperativa se formó bajo los auspicios de la Iglesia Católica en 1963 y recibió personería jurídica en 1966. Sus políticas financieras y administrativas eran las típicas de casi todas las cooperativas de ahorro y crédito del país. Las cooperativas como Santa Lucía que no obtuvieron acceso a los préstamos externos operaban básicamente como un "san", en la cual los asociados podían tomar préstamo sus aportaciones y las aportaciones de otros asociados. La idea era de que los préstamos fueran rotando de un socio a otro. A finales de 1983 esta institución llegó a tener unos 250 asociados y activos por RD\$45,000. Después de integrarse al programa se nota un cambio dramático en el desarrollo de esta institución.

Cuando comenzó con el paquete de asistencia técnica del Programa en 1984, la cooperativa contaba con una secretaria/cajera a tiempo completo y un tesorero que recibía una pequeña iguala mensual. Mantenían sus oficinas en una casa de madera con techo de zinc, y había una inactividad casi total. Muchos de los asociados habían tomado prestado el dinero depositado en aportaciones y simplemente nunca regresaron a la institución al no encontrar los servicios necesitados. La alta morosidad era un reflejo de la deserción de sus socios, más que un problema de riesgo comercial de los créditos.

Hoy día esta cooperativa cuenta con trece empleados a tiempo completo, una cartera de préstamos cerca de los tres millones de pesos, otorgando préstamos desde 200 pesos hasta 50,000, y con más de 2,800 personas que se benefician de sus servicios. Aún tomando en cuenta el aumento de precios en la economía, ha logrado un crecimiento de sus servicios en términos reales. Este crecimiento y desarrollo le permitió la construcción de un nuevo edificio, lo cual es sólo un reflejo físico del impacto que la cooperativa Santa Lucía ha logrado tener en la comunidad de Las Matas de Farfán.

Lo más importante de su desarrollo y crecimiento es que éste se debe a la captación del ahorro de la comunidad. El PSFR le proporcionó sólo un pequeño subsidio para poder hacer frente al aumento de gastos operacionales durante el primer año. La cooperativa, pues, ha logrado al mismo tiempo integrar al sistema financiero a personas que nunca habían tenido ahorros financieros, y reinvertir esos recursos a través de préstamos en la misma comunidad.

Cooperativa de Servicios Múltiples San José, Inc.

La cooperativa San José se fundó en 1951, y ya era una institución financiera de alguna magnitud cuando ingresó al proyecto piloto (PMAR) en 1984. Al iniciarse con el proyecto, esta institución ya contaba con 9 empleados a tiempo completo, unos dos mil asociados, una cartera de RD\$1.3 millones y activos totales de RD\$1.7 millones. Hoy día ha captado RD\$ 11.7 millones, mantiene una cartera de préstamos de más de RD\$10 millones y tiene más de 5,000 asociados.

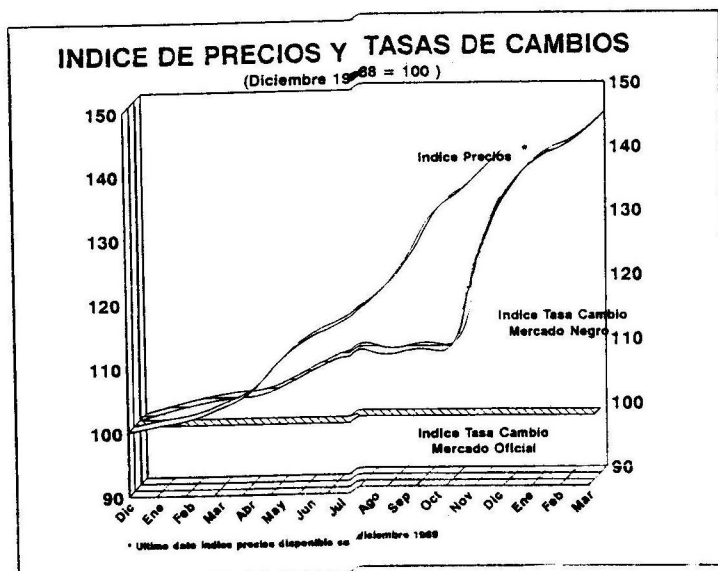
Parte de su éxito se debió a que no había hecho uso de préstamos externos sino que, al contrario, basó su crecimiento en la captación de ahorro interno. El PMAR le ayudó a mejorar su eficiencia operativa con la computarización de sus operaciones, lo que ha aliviado la carga administrativa y mejorado el control de las operaciones. El éxito de ésta cooperativa con la captación del ahorro en la zona rural sirvió de efecto demostración para que en 1986 se establecieran una sucursal de un banco comercial y una financiera en el pueblo.

La Actual Tasa Cambiaria y Sus Efectos

Carlos Cuéllaro Santos

La actual tasa de cambio oficial que establece desde agosto de 1988 la convertibilidad del peso dominicano en RD\$ 6.35 por dólar es un contrasentido. Prueba de ello es que no obstante las limitaciones y los controles implementados por las autoridades monetarias, el mercado se ha convertido en el indicador por excelencia de la realidad.

La existencia de una tasa de cambio oficial inferior a la prevaleciente, es decir la dualidad del mercado, podría justificarse si tal actitud se traduce en beneficio de los sectores mayoritarios de la población. La posibilidad de financiar actividades prioritarias y de consumo masivo a una prima más reducida lograría este objetivo, siempre y cuando esto no



implique costos económicos mayores para la población en conjunto. El sostenimiento de la tasa actual es imposible, ya que para ello el Banco Central deberá contar con mecanismos idóneos de captación que le permitan obtener las divisas necesarias para responder a los requerimientos de los demandantes; o disponer de cuantiosas e inagotables reservas, algo que no se observa, ni se vislumbra.

Podemos analizar la tasa de cambio como un indicador económico medible, pero conviene recordar que también es un reflejo de la incertidumbre que se apodera del ambiente, cuando las reglas en materia de política económica son indefinidas.

Los sectores mayoritarios de la población dominicana son, precisamente, aquellos que obtienen bajos niveles de ingresos, generalmente a través de un empleo, y en consecuencia son vulnerables y compromisarios con las adversidades confrontadas por sus empleadores.

Estas familias soportan el peso de la crisis con el constreñimiento que les impone la inflación o con la pérdida de sus puestos de trabajo, en un país donde las oportunidades son cada vez más limitadas. Estudios empíricos permiten verificar que en los períodos de elevación de la prima el proceso inflacionario adquiere connotaciones significativas.

La tasa de cambio oficial vigente establecida por el Banco Central, a expensas de otros, y en desmedro propio, es inflacionaria, especulativa y recesiva para la economía dominicana.

La tasa de cambio es inflacionaria porque genera grandes pérdidas cambiarias que a posteriori deberán cubrirse con emisiones monetarias. Pero además, propicia grandes distorsiones en el mercado negro con repercusiones en los precios de los artículos, aún para aquellos renglones a los cuales se les privilegian divisas oficiales, ya que los procedimientos burocráticos, la lentitud en el manejo de las aprobaciones y el desembolso de las asignaciones provocan escasez en el mercado.

La tasa de cambio es especulativa porque en un ambiente de incertidumbre la práctica seguida para determinar los costos se basan en la reposición de inventarios y no necesariamente en los elementos reales. Aún los privilegiados elevan

considerablemente sus márgenes de ganancias para afrontar cualquier eventualidad inherente a estos procesos. Finalmente, la tasa de cambio es recesiva porque las fuentes generadoras de divisas a las que se está penalizando necesariamente tendrán que contemplar el abandono de sus actividades productivas tradicionales con infraestructuras creadas, porque dejaran de ser rentables.

Mientras que las divisas que generan sirven de sostén a otros sectores, que sí obtendrán con menos infortunios, atractivos niveles de rentabilidad; pero que en lo inmediato probablemente no estarán en condiciones de absorber los trabajadores desamparados por la eventual desaparición de sus empleadores.

La Crisis y las opciones

Por Carlos Cuello Santos*

Según el informe preliminar de la CEPAL, al finalizar el año 1990 la economía dominicana registrará un descenso de un 4% en el PIB, una de las caídas más bajas de América Latina y el Caribe, superado únicamente por Brasil y Perú; es indudable que este deterioro se agravó en el último trimestre en medio de la crisis petrolera actual. Conjuntamente con la reducción del producto es preocupante el elevado nivel de inflación, estimado en un 80%, el más alto del presente siglo, al que se le agrega un nivel de desempleo que bordea el 30%, aumentándose considerablemente la intensidad del índice del dolor.

Es indudable que la superación de la presente crisis precisa de



* Carlos Cuello es economista y contador público autorizado. Es profesor de UNAPEC y miembro de ANJE desde 1984.

medidas económicas heroicas, que nos permitan agenciarnos los recursos financieros para resarcirnos de este marasmo. Existen informes que revelan la existencia de cuantiosos recursos propiedad de dominicanos residentes en el exterior, con los cuales podríamos superar los males de la economía. El retorno de esos recursos, o parte de ellos, es necesario para canalizarlos en inversión, pero sería interesante investigar las razones que han movido a sus propietarios a tomar esa determinación.

Actualmente la deuda externa dominicana supera los US\$4,000 millones, constituyendo uno de los grandes problemas económicos, pero esta cifra representa apenas una tercera parte del monto a que ascienden los depósitos estimados de nacionales en el extranjero, significa esto que ese endeudamiento, conjuntamente con otras fuentes, ha permitido el funcionamiento aceptable de la economía dominicana. Es aquí donde se han generado esos recursos emigrados, los cuales como se puede deducir son más que suficiente para honrar la totalidad de la deuda y con el resto financiar programas de inversión. Indiscutiblemente esta sería la mejor manera de superar la presente crisis. *Seguridad y rentabilidad son los dos elementos que mueven los capitales, y si algunos dominicanos han optado por poner a dormir sus capitales en el exterior, podría ser porque la moneda nacional no le garantiza la seguridad mínima a su esfuerzo presente o su protección para el futuro.*

Queda claro que se trata de la mejor opción, pero de muy difícil implementación en las actuales circunstancias, requiriéndose fundamentalmente del restablecimiento de la confianza perdida, como consecuencia de una desacertada política económica. Esto implica además un período razonable de maduración, para dar la credibilidad necesaria al acto de contrición, si nos acogemos estrictamente a los mecanismos provistos por la economía.

Una segunda opción, también viable, es la venta de activos. Cuando una persona o empresa se enfrenta a una crisis y el endeudamiento se convierte en un escollo que le dificulta operar con normalidad, muchas veces se opta por desprenderse de algunas propiedades.

En el caso de ciertas empresas estatales, su traspaso representa además de los recursos por el importe de las ventas, la liberación de una pesada carga que gravita sobre todos nosotros, cuando son administradas deficientemente y el Estado haciendo uso de sus mecanismos decide revitalizarla, en lugar de permitirle una muerte tranquila o confiar su cuidado a otras manos. Aferrarse a estos criterios en defensa del interés nacional, sólo está contribuyendo a la pérdida del interés por lo nacional.

Otros países ya han tomado iniciativa en ese sentido y entendemos que la República Dominicana debe considerar esta posibilidad, conjuntamente con la renegociación de su deuda externa global, a sabiendas de que la misma también requiere un período de tiempo para evaluar cada situación en particular y cumplir un proceso de negociación que garantice un adecuado y diáfano cambio de gestión. Al igual que en el caso anterior, se necesita un período de maduración, y posiblemente una conjunción de voluntades que podría alargar su traspaso y la consecuente recepción del ingreso de divisas.

Una tercera opción planteada es la de obtener los recursos de las fuentes tradicionales de financiamiento: multilaterales, bilaterales y privadas, instituciones que en estos momentos disponen de cuantiosos recursos aprobados, incluyendo donaciones, pero que por convenios internacionales de los cuales la República Dominicana es signataria, en circunstancias como las actuales es preciso establecer previamente algún tipo de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional. *Estos acuerdos como se ha dicho tantas veces integrarían recursos frescos a las deterioradas reservas del Banco Central, pero lo más importante de todo es que desbloquearían cuantiosos préstamos y donaciones para financiar proyectos de desarrollo.*

Se argumenta con frecuencia que las condicionalidades exigidas se traducirán en un deterioro de la calidad de vida, y que con tales exigencias el actual nivel de inflación y la devaluación seguirán aumentando; lo que no podemos ignorar es que el uso indiscriminado de las limitadas fuentes internas de financiamiento es lo que, en los últimos años, nos ha llevado a donde estamos ahora.

Con el financiamiento interno o externo la economía seguirá funcionando, pero por el camino que vamos la inflación se detendrá, antes al contrario, pronto nos convertiríamos en una economía hiperinflacionaria y los ajustes se producirán automáticamente por el efecto devaluación e inflación. La calidad de vida seguirá deteriorándose, debiendo darse esta situación en algún momento, antes que una crisis manejable se transforme en crisis total de consecuencias impredecibles, poniendo en peligro la estabilidad de todos los sectores productivos, incluyendo aquellos con ventajas comparativas.

Estas opciones, sin que sean excluyentes, deben ser consideradas si queremos enfrentar con valentía nuestros grandes problemas y plantearles soluciones definitivas. No es tiempo de que dejemos de ver el financiamiento externo como algo negativo al desarrollo. Todos los países del mundo, en los que hoy denominamos desarrollados utilizan o han utilizado alguna modalidad de financiamiento o han implementado mecanismos para agenciarse recursos externos que les permitan explotar sus potencialidades.

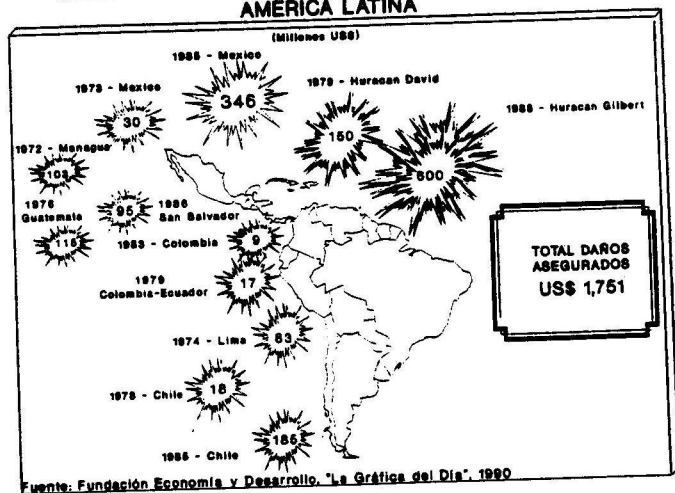
En lo que debemos ser prudentes es en el uso que hagamos de esos recursos, ya que con ello estamos comprometiendo a las generaciones futuras. Estas nos lo reconocerán en la medida que contribuyamos a crear mejores condiciones de vida o los reprocharán si el legado que encuentran es una deuda que han contraído, pero que tampoco encontrarán realizaciones justificativas. Para ellos, seremos nosotros los responsables por el uso inadecuado de los recursos, si los mismos no logran sus objetivos como consecuencia del uso irracional que hicimos que permitimos hacer a quienes elegimos para que decidieran por nosotros, en el más perfecto de los sistemas políticos existentes.

Corredores de Seguros: Un Sector Eficiente y Profesional

José Alfredo Guerrero

No estoy seguro que Doña Zelanda haya apreciado mucho el regalo del Día de las Madres que le hice este año. Me le apareció con una póliza de seguros para proteger su casa contra incendios. Le expliqué que me motivaba a ello la imposibilidad que tenemos de reponer la casa, en caso de ocurrir un siniestro de ese tipo. "Si algún día, ¡no lo quiera Dios!, se quema la casa, no te quedarás en la calle, ya que el seguro te paga." Luego de hablar con Juan Bancalari Brugal, presidente de la firma de corredores de seguros "Bancalari & Asociados", creo que no compre ese regalo de la forma más eficiente.

CATASTROFES NATURALES Y DAÑOS ASEGURADOS AMERICA LATINA



Juan Bancalari me explicó que todavía hay personas que adquieren pólizas de seguro en la forma que lo hice: sencillamente indicando a una compañía de seguros el interés de proteger un determinado bien contra un riesgo; pero sin poner mucho reparo, o siendo muy específicos, sobre todo un conjunto de detalles importantes que, a fin de cuentas, determinan la amplitud y la calidad de la protección adquirida. Atender esos detalles es precisamente uno de los servicios que ofrecen al público los *corredores de seguros*, profesionales especializados que se identifican como *productores y asesores de seguros*.

Una prueba de que el público tiene en alta estima estos servicios profesionales, está en el señalamiento de Bancalari de que: "aproximadamente un 60% del volumen total de primas negociadas en el mercado asegurador dominicano está manejado por compañías de corredores. Este porcentaje es mucho mayor en el caso de la contratación de seguros por las empresas industriales o comerciales del país. Estimo que un 90% de éstas usan los servicios de corredores, dada la diversidad de riesgos contra los que buscan protección."

Bancalari me explicó, tomando de ejemplo el seguro sobre la casa de mi madre, las razones por las cuáles los corredores tienen tanta incidencia en la negociación de pólizas. "Hay otros riesgos adicionales al de incendio de los cuales se pudo haber protegido esa vivienda. Por ejemplo, vicios de construcción o una filtración de agua pueden provocar que una pared de la casa colapse y cause daños al mobiliario o a electrodomésticos. Esta cobertura puede ser incluida en la póliza a un costo adicional de la prima muy bajo."

"El corredor esta motivado a ofrecer esa asesoría a su cliente porque fue precisamente contratado por él para darle ese servicio. El corredor es un asesor independiente que trabaja sólo para su cliente, y sin implicar un alza adicional en la contratación de pólizas, ya que su costo está incluido en la prima a pagar. Al no estar vinculado a ninguna compañía de seguros específica, esto le permite ser más objetivo en seleccionar la mejor alternativa para el asegurado. Por ejemplo, en aquellos casos de tarifas de riesgos no controladas, la independencia del

corredor le permite seleccionar para su cliente la compañía que ofrezca la mejor combinación de tarifas económicas y solvencia."

Funciones del corredor

Además de este servicio de asesoría en la contratación de pólizas, los corredores ofrecen a sus clientes otros servicios muy valiosos. Juan Bancalari, quien ha estado ligado a la industria del seguro por diez años, ocho de ellos en la actividad de corretaje de seguros en su firma, fundada en 1982, mencionó algunos de éstos. "El corredor vela porque los valores asegurados mantengan su valor real, servicio muy importante en estos tiempos inflacionarios. Con esto lo que se persigue, por ejemplo en el caso de los seguros de propiedades, es que el valor asegurado esté ajustado a su valor de reposición en caso de siniestro."

"A la hora de hacer reclamaciones, el corredor se ocupa de asesorar al cliente en el proceso, tratando de lograr una reposición adecuada, y en la mayor brevedad posible, de los valores asegurados. También busca colocar los negocios de sus clientes en aquellas compañías de seguros más solventes, que tengan por ejemplo excelentes relaciones con sus reaseguradores y posean reservas adecuadas, ya que esto garantiza una rápida indemnización en caso de siniestros."

Asociación de Corredores

El negocio del corretaje de seguros se inició en el país en 1972, pero a juicio de Bancalari su mayor dinamismo empezó luego del paso del Huracán David, en 1979. "En esa oportunidad se notó la diferencia entre los que tenían asesoría profesional de un corredor y los que no; aunque es necesario reconocer la benevolencia con que los aseguradores y reaseguradores respondieron a las reclamaciones. Esto último porque para ese año el país contaba con una buena experiencia siniestral, algo que desafortunadamente ya no tenemos en estos momentos."

En el año 1976 se fundó la *Asociación Dominicana de Corredores de Seguros* que agrupa a los más importantes profesionales de este ramo. La asociación, cuyo actual presidente es Enrique Váldez, Vicepresidente de Tecniseguros, tiene como objetivo velar por la profesionalización de los miembros y la institucionalización del sector. Esta asociada a la *Confederación Panamericana de Productores de Seguros*, institución que en el año 1986 celebró su onceavo congreso aquí en República Dominicana. Bancalari, quien es vicepresidente de la asociación de corredores, nos explicó que la misma realiza tradicionalmente un seminario anual, charlas y almuerzos sobre temas relacionados a la industria del corretaje y del sector seguros en general.

Otra actividad importante es la publicación de una revista trimestral. "*La Voz del Corredor*" tiene como su editor a Luis Ros Jr., otro joven profesional de este ramo, vicepresidente de la firma de corredores Ros & Asociados. En esta revista se analizan las principales noticias y eventos sobre el mercado asegurador nacional, tales como cambios en las regulaciones oficiales y el impacto sobre el sector de los cambios en la política cambiaria o fiscal. De igual manera, como el seguro es una actividad sin fronteras geográficas, la revista presenta un compendio de los principales cambios en el mercado mundial de seguros.

La Asociación de Corredores está representada ante la *Junta Consultiva de Seguros*, un organismo creado por ley para ser asesor de la *Superintendencia de Seguros*. Ante esta Junta Consultiva están también representadas la *Cámara Dominicana de Aseguradores y Reaseguradores* y la *Asociación Nacional de Agentes Profesionales de Seguros*. Esta junta se encuentra en el presente realizando un estudio para proponer modificaciones a la Ley de Seguros, con una comisión formada por ex-presidentes de la misma.

IDSS y San Rafael

Le pregunté a Juan Bancalari, quien es también secretario de ANJE, su opinión sobre el proyecto de ampliar la cobertura del

Instituto Dominicano de Seguros Sociales, IDSS, a los familiares de los trabajadores. Y también sobre el interés de afiliarse en él a todos los asalariados del país.

"Yo creo que pedir cobertura para sus familiares es una justa demanda del sector laboral afiliado al Instituto Dominicano de Seguros Sociales. Esto es algo a lo que de hecho tienen opción los trabajadores cuyas empresas contratan planes médicos con compañías de seguros y de igualas médicas. Estos planes privados brindan un servicio muy superior al del IDSS y son más eficientes, y el costo de los mismos es subsidiado en una gran proporción por las empresas privadas."

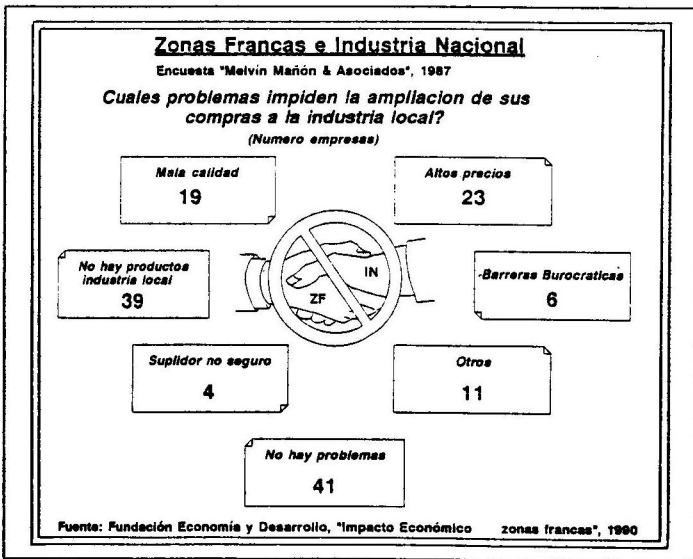
"Entonces, debe ser tenido en cuenta por nuestros legisladores que ya una parte de la fuerza laboral está cubierta por estos planes privados, y que la misma no debería ser forzada a pertenecer al IDSS. La razón es que esto implicaría un doble gasto en salud y obligaría a las empresas a reducir la proporción del costo del seguro privado que ellas absorben; algo que obviamente perjudicaría grandemente a estos trabajadores. De manera que se debe garantizar siempre la libre elección entre los planes de servicios médicos que provee el IDSS y los que ofrecen compañías de seguros e igualas médicas."

Finalmente, *¿Busca algo el Gobierno en el sector seguros con una empresa estatal?* Bancalari cree que no. Considera que el sector de seguros es sumamente competitivo y profesional. "No tiene sentido que el Estado participe en una actividad donde unas 69 compañías privadas están ofreciendo en su mayoría un servicio eficiente al público. El Estado debería usar los recursos que invierte en esa compañía y los que le generaría su venta al sector privado, para atender otros renglones sociales prioritarios, donde su participación es más necesaria. Por ejemplo, en el mejoramiento de los recursos humanos y físicos de la educación pública."

Integración Zonas Francas-Industria Local

Por Lorenzo José Vicens*

En el año 1987, 46 de 143, empresas de zonas francas señalaron que los principales obstáculos para ampliar sus compras de materias primas y servicios localmente eran altos precios, mala calidad e inseguridad en las entregas de las firmas locales. Sin embargo, la buena noticia de esta encuesta, realizada por Mélvín Mañón y Asociados, era que 41 empresas no veían ningún problema y que 39 empresas no habían encontrado ningún fabricante local de insumos. Por tanto, se hizo evidente que había esperanzas para aumentar el grado de integración de las zonas francas a la economía local y hacer de las zonas francas



* Lorenzo Vicens es el Director del Departamento de Maestría en Administración de Empresa de la PUCMM. Realizó su doctorado en Administración de Empresas en la Universidad de Carolina del Sur.

una estrategia todavía más exitosa. La USAID está financiando una investigación sobre las posibilidades y formas de lograr una mayor y más eficiente integración. Los mayores obstáculos que limitan el intercambio entre las fábricas locales y los operadores de zonas francas no son nuevos. Es más, estos problemas son muy similares a los que tiene cualquier otra industria de exportación que subcontrate internamente parte de sus insumos o materias primas. En este sentido, muchos fabricantes dominicanos están importando componentes que ellas pueden hacer localmente por razones de calidad y costo.

La globalización de la producción es una realidad enfrentada por países desarrollados y subdesarrollados por igual. El estratégico ramo de empaque puede brindarnos dos buenos ejemplos. Una fábrica de fundas de papel local fue cuestionada acerca de la producción de 30 millones de fundas para una firma agroindustrial y distribuidora. Este volumen, que tan sólo representa una parte de las necesidades de la procesadora-distribuidora, completamente ocupaba la capacidad de la maquinaria para fabricar fundas, sin embargo, el precio que la firma agroindustrial pagaba por las fundas importadas era más barato que el costo del papel para el fabricante de fundas. En conclusión, el negocio no pudo completarse. Igualmente, compañías locales pueden generalmente obtener mejor precio, calidad y servicio importando sus cajas de empaque que el que ellas pueden obtener al comprar a fábricas locales.

Fabricantes de empaques, fundas, cajas, latas, envolturas, etc (de papel plástico o cartón) reciben en mucho países trato especial de las autoridades por servir de soportes a otras industrias. La posibilidad de subcontratación de empaques en la mayoría de los casos es la primera decisión de suministro local que hacen tanto las industrias locales como las de zonas francas.

En muchos casos, este renglón representa la única aportación local de materiales hecha a fábricas instaladas bajo el modelo de sustitución de importaciones hasta la fecha. Y, al mismo tiempo, también representa los mayores dolores de cabeza para mucha de ellas. Al parecer estos problemas explican la resistencia de nuestros industriales a tan sólo pensar en entregas Justo-A-Tiempo como lo hacen los japoneses.

Falta de competitividad.

La falta de competitividad de firmas locales puede ser explicada por fallas de administración. Muchas de estas industrias han crecido en un ambiente protegido, no-competitivo. Precio y no calidad o confiabilidad en la entrega ha sido generalmente el único factor para conseguir órdenes. Asimismo, muchas de nuestras firmas (en especial aquellas que han crecido desde muy pequeñas bajo el esfuerzo tesonero de empresarios criollos) lamentablemente no poseen la estructura organizacional demandada para desempeñarse a niveles de calidad razonables y a precios y términos de entrega competitivos.

Nuestros empresarios enfrentan un gran número de otros grandes problemas que no les han dejado tiempo para ocuparse de organizarse debidamente. Por ejemplo, muchas industrias que emplean cientos de trabajadores todavía no cuentan con un encargado de recursos humanos, ni mucho menos poseen un plan de entrenamiento. Técnicas modernas de administración de materiales, planeación de la producción y control de inventario no existen o están siendo desempeñadas por un solo ingeniero industrial. Este lucha día a día por resolver los problemas de producción y generalmente no tiene tiempo de poner en marcha nuevas prácticas o de argumentar con el dueño para que le permita hacer algunos cambios.

Este escenario es bastante diferente al que presentan bien administradas firmas extranjeras instaladas en zonas francas. Estas firmas tienen una bien desarrollada estructura organizacional y un competente grupo de manufactura y producción. Sin embargo, un buen indicador de la falta de profesionalismo en industrias locales es el hecho de que la explosión de las zonas francas encontró una gran cantidad de ingenieros eléctricos, mecánicos, industriales y químicos que estaban sin trabajo o eran subempleados. Basta hablar por unos minutos con directores de firmas extranjeras instaladas en zonas francas para enterarse de que ésa ha sido una de las más placenteras sorpresas para sus firmas.

Problema de administración y falta de incentivos.

Los grandes problemas que limitan la integración de las industrias locales y las de zonas francas no son técnicos; estos problemas son administrativos, si dejamos a un lado las políticas y procedimientos gubernamentales. Expertos técnicos pueden solamente ser empleados por dueños o administradores generales que entienden la importancia de excelente servicio, calidad y confiabilidad de entrega. Tome por ejemplo el caso de Ray-O-Vac Dominicana.

Plagada de problemas de productividad y calidad hace unos años, las pilas Ray-O-Vac eran rechazadas por los clientes locales e internacionales. Un nuevo gerente general tomó posesión en 1988 y completamente transformó la empresa utilizando el mismo personal. Una limpieza de hospital (o como deberían serlo), el orgullo de sus trabajadores y progresivamente mejores resultados financieros y de mercado cuentan esta historia exitosa. Sin duda, la mentalidad de la administración general es crítica en el camino hacia el éxito.

El éxito del proyecto de integración industrial, que hoy está siendo patrocinado por la USAID, dependerá de la transformación de la cultura administrativa dominicana. Ahora, ¿cuáles incentivos tienen estos hombres y mujeres de negocios para transformar su mentalidad o al menos considerar la opción de someter sus empresas a las presiones de suplir a fabricantes en zonas francas?

Producir para un operador de zona franca puede implicar: a) la implantación de un nuevo turno o la compra de más máquinas, dados la utilización actual de la capacidad de la mayoría de las fábricas locales, (2) intentar producir a estándares de calidad más altos y a un precio menor, (3) arriesgar las ventas locales al tratar de satisfacer los requerimientos de entrega de zonas francas. *Todos estos factores aumentan la complejidad de la actividad manufacturera y requieren de una mayor dedicación de los dueños de plantas locales.*

¿Por qué molestarme si estoy haciendo un buen dinero con un

esfuerzo razonable? ¿Quién garantizará que las nuevas políticas y procedimientos gubernamentales no serán revocados con un decreto de un nuevo gobierno? ¿Quién protegerá mi inversión si las compañías de zonas francas deciden marcharse? Todas estas preguntas pueden contestarse positivamente de una u otra forma, pero aún hay más dificultades. La falta de servicios públicos adecuados ha hecho el manejar una compañía (¡y nuestra propia vida!) considerablemente más difícil.

Expandir la capacidad de una fábrica probablemente implique el comprar un nuevo generador eléctrico. Lo mismo puede decirse de la implantación de un segundo turno, que puede requerir el establecimiento de un sistema de transporte. ¿Cómo voy a incrementar mi producción si apenas consigo permiso para importar materia prima para las órdenes que tengo actualmente?, puede ser el comentario de cualquier fabricante local.

Más aún, desde el punto de vista administrativo, las órdenes de gran volumen de zonas francas pueden forzar a las plantas locales a operar bajo circunstancias que no fueron diseñadas para hacerlo. Partidas de alto volumen (zonas francas) y bajo volumen (mercado local) manufacturadas en las mismas instalaciones pueden dar lugar a un aumento de los costos totales en vez de una reducción de los mismos. Dr. Terry Hill, experto en manufactura muy conocido internacionalmente, alerta sobre este peligro. Fábricas-enfocadas y, más recientemente, fábricas flexibles han sido desarrolladas por los japoneses para enfrentar este problema.

Dada la gran dificultad envuelta en manejar una compañía doméstica, el proyecto de integración industrial debe lograr grandes incentivos para hacer que los fabricantes locales se interesen en suministrar productos/servicios a zonas francas. De igual manera, las compañías de zonas francas deben percibir una ventaja significativa en usar un suplidor local; pues deben aceptar una carga adicional al cambiar de fuente de suministro (sin problemas) a través de la casa matriz.

Enfoque técnico NO; Administración y Educación, SI

La especificación del proyecto de integración industrial tiene una fuerte orientación hacia sus aspectos técnicos-ingenieriles. Esta orientación es evidenciada por la formación de los integrantes del grupo permanente del proyecto: ingenieros industriales, técnicos en base de datos y técnicos en información, comunicación y publicidad. Resulta raro que no se requieran personas con amplia preparación y experiencia en administración de empresas, ya que nuestro problema es administrativo como se ha indicado anteriormente. *Poniendo a un lado las políticas y los procedimientos gubernamentales, los mayores obstáculos a vencer para la exitosa integración de zonas francas-fabricantes locales son de administración, educación y estratégicos.* Dados los objetivos del proyecto y estos mayores obstáculos, entonces las posiciones claves del grupo deben tener un buen entendimiento de la cultura administrativa criolla y la preparación para formular estrategias de manufactura para transformar a una firma local de su estado actual, al objetivo buscado de suministrar exitosamente a firmas de zonas francas.

Además, estos especialistas deben ser capaces de comunicar, enseñar e implantar nuevas prácticas administrativas de manufactura como Justo-A-Tiempo (*Just-in-Time*), Control Total de la Calidad, Fábricas-Enfocadas y otras que han probado ser muy efectivas en Japón y que actualmente se están poniendo en marcha en Estados Unidos y el resto del mundo.

Asimismo, programas de educación abiertos, dirigidos a los administradores de producción y sus gerentes, deben ser ofrecidos para suministrar las bases para el cambio de las prácticas de administración de la producción existentes. Los beneficios de estos programas de educación abiertos es demostrada por un reciente seminario de filosofía y técnicas de manufactura japonesa ofrecido por PUCMM. Este seminario permitió a más de 60 gerentes del área de manufactura refrescar o aprender la filosofía y técnicas administrativas responsables del milagro japonés.

Participantes de compañías que están trabajando en la implantación de estas técnicas generaron discusiones que describieron los beneficios y problemas de esta tecnología. Ahora como resultado del seminario, varias industrias están dando inicio a proyectos para emplear la filosofía y técnicas japonesa o están poniendo más atención a los requerimientos de sus casas matrices en Estados Unidos, las cuales hace tiempo vienen haciendo presión para que se adopte esta nueva tecnología gerencial. En Estados Unidos la American Production and Inventory Control Society (APICS) - Sociedad Americana de Producción y Control de Inventario - ha desarrollado un programa bastante exitoso en administración de manufactura en Japón.

Las ventajas de este enfoque es que se incentiva una revolución de adentro hacia afuera en las compañías domésticas, se fertiliza el terreno. Después de que los éxitos iniciales en las plantas mejor preparadas lleguen a la luz pública, las demás plantas se aventuraran a mejorar su capacidad productiva y administrativa, y así estarán preparadas para la integración industrial.

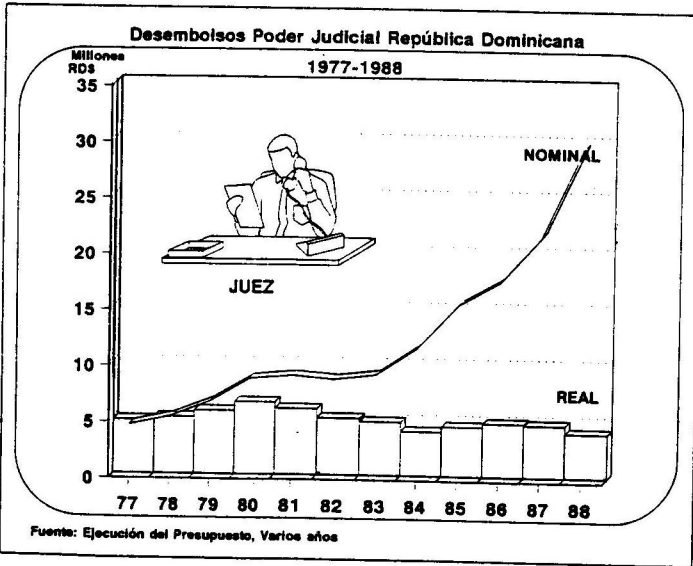
6. *Integración, integración e integración.*

La integración industrial va más allá del suministro a zona franca. La integración debe ser de toda la industria dominicana, ya que sus problemas son comunes. El liderazgo de cambio debe venir de los empresarios, dueños de negocios, gerentes generales que deben aceptar las nuevas reglas de la competitividad industrial. Hay que iniciar cuanto antes este cambio interno de nuestras empresas para estar listos para el momento en que se derrumben las barreras gubernamentales que también impiden la integración. Es un feliz acontecimiento, pues, este proyecto de integración industrial y espero que se tenga presente que el principal obstáculo no es de tipo técnico. El obstáculo principal es nuestra cultura administrativa y que la educación gerencial a todos los niveles es el único camino que puede llevar a una integración exitosa.

El Arbitraje Comercial: Una alternativa de Justicia

Por Adriyla Vales Dalmasí*

A partir de la promulgación de la Ley No.50-87 del 4 de junio del 1987, todos los comerciantes, ganaderos, industriales, empresarios y profesionales pertenecientes a la membresía de las Cámaras de Comercio y Producción establecidas en el territorio nacional, cuentan con una vía de solución a ciertos litigios de los cuales forman parte: el arbitraje comercial.



* Adriyla Vales Dalmasí es una joven abogada de la firma "Pellerano & Herrera". Se graduó de contador en el Instituto Dominicano de Estudios Superiores (IES) y luego de abogado en la Universidad APEC. Lleva 13 años en esa reconocida firma de abogados.

Este procedimiento data desde el siglo pasado, luego de adoptarse en el país los Códigos Napoleónicos. En este orden, el Código de Comercio refiere en su artículo 631 la posibilidad de someter al criterio de árbitros las litis relacionadas con actos de comercio, compañías y contestaciones surgidas de compromisos convenidos entre negociantes, comerciantes y banqueros.

Por su parte, el Código de Procedimiento Civil regula el arbitraje en sus artículos 1003 al 1028. Esta vía de solución a un litigio, a través de la decisión de árbitros, requiere para su ejecución de un auto del juez que la valide.

El arbitraje comercial, regulado por la mencionada Ley 50-87, constituye una especie de justicia privada, mediante la cual se puede obtener una decisión satisfactoria a un determinado litigio en un breve plazo.

Es así que la ley citada atribuye a las Cámaras de Comercio y Producción, establecidas en el territorio nacional, la creación de tribunales arbitrales con facultad de actuar como amigables compondores y árbitros en aquellas litis surgidas entre dos o más miembros de la Cámara, entre un miembro de la Cámara y un particular, o entre cualquier miembro y el Estado Dominicano, sus dependencias autónomas, centralizadas y descentralizadas y los Ayuntamientos.

De manera específica, en el Distrito Nacional se ha creado un Consejo de Conciliación y Arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio y Producción e instalada en ese mismo lugar.

Según el Reglamento que rige ese Consejo, su bufete directivo se compone de siete miembros ocupantes de los cargos de presidente, vicepresidente, tesorero, secretario y tres vocales. Dentro de sus funciones, el bufete dirige y supervisa los casos de arbitraje que le sean sometidos por los interesados y participa en la integración del tribunal arbitral constituido a fin de conocer un determinado conflicto.

El tribunal arbitral queda conformado por miembros del Consejo de Conciliación y Arbitraje, distintos a aquellos que poseen cargos dentro del Bufete Directivo de la Cámara de Comercio y Producción del Distrito Nacional.

La Ley No.50-87 del 1987 le atribuye competencia para conocer de los siguientes asuntos:

a) Los conflictos derivados de las relaciones entre concedentes y concesionarios regidos por la Ley No. 173 del año 1966 y sus modificaciones sobre agentes y representantes;

b) las divergencias emanadas de contratos contentivos de una cláusula arbitral, mediante la cual las partes, al momento de convenir dichos contratos, acuerdan solucionar el conflicto por vía del arbitraje regulado por la Ley No.50-87;

c) los casos en que las partes han suscrito un compromiso de apoderamiento a árbitros para dirimir el conflicto;

d) la actuación como amigables componedores con miras a arreglos extrajudiciales.

La integración formal del tribunal arbitral depende básicamente de la voluntad de las partes en causa, pues son ellas que, por su propia iniciativa, deciden dirimir su conflicto por vía del arbitraje.

No obstante, en ciertos casos la ley impone arbitrajes obligatorios, como ocurre en los conflictos relativos a la Ley No.173 del 1966 sobre Agentes y Representantes, en donde se exige un preliminar conciliatorio. Además de lo anterior, estos casos presentan la particularidad de que luego de agotarse la parte procedimental, deben ser conocidos por los tribunales ordinarios e incluso por la Suprema Corte de Justicia, si las partes recurrieran en casación.

Salvo esa excepción, se considera que el apoderamiento que han hecho las partes al tribunal arbitral, ya fuere a partir de una cláusula arbitral en un contrato o por la suscripción de un documento compromiso, implica la atribución de competencia irrevocable a ese tribunal a fin de solucionar el conflicto de manera definitiva. La decisión así vertida es ejecutoria de inmediato para las partes, sin necesidad de ser validada por auto de ningún tribunal de las jurisdicciones ordinarias, conforme precisa el artículo 16 de la Ley No. 50-87.

Tal circunstancia deriva a su vez otra consecuencia: las sentencias del tribunal arbitral, denominadas laudos, carecen

de las vías tradicionales de recursos en caso de inconformidad de las partes. De acuerdo a la estructura de la Ley No.50-87, el apoderamiento de un tribunal arbitral supone una renuncia a las apelaciones y, por consecuencia, al extraordinario recurso de la casación. Esto por dos razones básicas:

1. Los tribunales que funcionan en las Cámaras de Comercio y Producción son organismos especiales que no pertenecen a los tribunales del orden judicial dominicano. Recuérdese que las decisiones de arbitraje aquí tratadas no requieren de validación de ningún tribunal. Por ese motivo, sus decisiones son en única y última instancia; no pueden ser sometidas a la consideración y revisión de las Cortes de Apelación y escapan al control de la Suprema Corte de Justicia como Corte de Casación.

2. El acuerdo formado entre las partes de dirimir un conflicto a través del arbitraje debe interpretarse como su deseo de obtener la solución por una vía distinta al ordenamiento judicial tradicional. Esto así dado que carecería de sentido someter un conflicto ante los tribunales arbitrales regidos por la Ley No.50-87 del 1987, para luego iniciar de nuevo la misma litis ante los tribunales ordinarios.

La conformación del tribunal arbitral se inicia luego de que una parte notifica su demanda a la parte contraria y a la Secretaría del Bufete Directivo del Consejo de Conciliación y Arbitraje. El segundo paso es la designación de los árbitros que compondrán el tribunal en número de dos a cinco, a opción de la partes quienes tienen el derecho de señalar los de su preferencia de una lista que suministra el Consejo de Conciliación.

Las audiencias ante estos tribunales arbitrales transcurren de manera similar a las de los tribunales ordinarios en lo referente a constitución de abogados de los litigantes, notificaciones, medidas de instrucción, la prueba de los hechos alegados y presentación de escritos de defensa. En este sentido, el tribunal ordena la celebración de informativos testimoniales, comparecencia de las partes en causa, experticios y verificación personal por parte de los mismos árbitros para comprobar una determinada situación. Asimismo, dispone ciertas medidas conservatorias requeridas por las partes, como depósitos, conservación de los bienes y otros.

Cerrados los debates del caso, el tribunal dispone de un mes de plazo para emitir el laudo arbitral. Ese fallo debe contener, aparte de las menciones de los jueces-árbitros participantes y las partes en litis, toda una relación de los hechos, pruebas y normas jurídicas aplicadas al asunto que se ha conocido.

El reglamento del Consejo de Conciliación y Arbitraje que opera en el Distrito Nacional, señala que los fallos deben emitirse de acuerdo al derecho y la equidad, lo cual evoca el criterio de la justicia ideal debatida desde hace tiempo por los filósofos del derecho.

Pudiera pensarse que los laudos arbitrales deberían ser objeto de alguna revisión. A nuestro entender, ciertas garantías confieren diaphanidad a este procedimiento, conforme se indica en los párrafos siguientes. En primer lugar, el tribunal arbitral es un organismo colegiado, compuesto por jueces designados por las mismas partes en causa. En adición, esos jueces son miembros de la Cámara que se seleccionan para actuar como tales en atención a sus condiciones académicas, conocimientos y experiencias acordes en cada caso en particular. Es así que el Consejo de Conciliación y Arbitraje cuenta dentro de sus miembros con un capacitado grupo de profesionales en las áreas del derecho, contabilidad, economía, ingeniería y conocedores del comercio en general.

Si existiera alguna duda sobre los conocimientos legales de los candidatos elegidos como árbitros, basta señalar que las leyes dominicanas se reputan conocidas por todos. Es juez todo aquel que administra justicia de acuerdo a lo dispuesto en esas leyes y en interpretación a lo en ellas consagrado. Además, existe la posibilidad de recusar un árbitro por los motivos expuestos en el Reglamento del Consejo de Conciliación y Arbitraje. Incluso el Reglamento ha previsto que cualquier miembro del Consejo, ligado de alguna manera a un caso, queda inhabilitado para participar en el mismo.

Los laudos arbitrales pueden ser interpretados y rectificadas por errores materiales. En caso necesario se prevé la celebración de audiencias posteriores a la emisión del laudo para una debida y adecuada solución del mismo.

El servicio del arbitraje se pacta en base a gastos y honorarios fijados de acuerdo a una tarifa escalonada en función del monto del litigio, contenida en el reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio y Producción del Distrito Nacional.

La mayor ventaja del procedimiento arbitral queda representada en la celeridad, discreción y condiciones con que se trata cada caso conforme a lo antes expuesto. Las partes en litis pueden resolver su diferendo en un plazo corto, que oscila entre dos y tres meses. Muy por el contrario, en el sistema judicial tradicional los litigantes desconocen el tiempo que acarreará una demanda para su solución definitiva.

Este artículo, si bien conlleva una promoción gratuita al Consejo de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio y Producción del Distrito Nacional, persigue otra finalidad. Entendemos que llegó el momento para que todo hombre de empresa busque nuevas alternativas a la solución de los conflictos que surgen en torno a sus actividades. *Es hora de comenzar con la necesaria modernización del Estado Dominicano, dentro de la cual se hace inminente modificar el esquema judicial.*

Los tribunales arbitrales representan un avance encaminado a combatir la inercia de la justicia. Corresponde a todo ese grupo de comerciantes, empresarios, industriales, ganaderos y miembros de la Cámara de Comercio otorgar el debido impulso a esta alternativa de impartir justicia creada por el Legislador.