



***Discurso pronunciado por la señora Maribel Gassó,  
Presidente de la Cámara de Comercio de Santo Domingo sobre  
“La importancia de las MIPYMES para el desarrollo nacional”  
19 de septiembre del 2012***

---

A nombre de los directivos, socios, funcionarios y empleados de la Cámara de Santo Domingo quiero agradecerles el espacio que han hecho en sus agendas para acompañarnos en esta ocasión tan importante para nosotros.

Al asumir la presidencia de la Cámara de Santo Domingo estaba consciente del compromiso que el cargo demandaba. Esa toma de consciencia emergía de una somera revisión de los retos que iba a enfrentar en lo personal, lo institucional y de cara al país.

En lo personal, pasaba a encabezar la Cámara de Comercio más antigua de las Américas; entidad que, desde mediados del siglo XIX, cuenta con un extraordinario legado de aportes al desarrollo y al crecimiento económico e institucional del país.

Aquí encontré importantes iniciativas, en distintas etapas de desarrollo, producto del trabajo de muchos que me habían antecedido en el cargo, entre estos, don José Manuel Armenteros.

Esa historia y, la gesta de tantos, fijaban el reto.

El segundo desafío era de orden institucional. ¿Cómo asegurarnos de que una entidad que, a través de los años se ha destacado por su trayectoria de darle la mano a todo emprendimiento de importancia para el país, tenga relevancia y significado para una nueva generación de dominicanos?

Esa gestión coincidió, tanto en temática como en tiempo, con el proyecto sobre el cuál el amigo Manuel Labrado nos ha hablado y que lanzamos hoy. El compromiso con el Banco

Interamericano de Desarrollo, suscrito por mi antecesor, Juan Bancalari, planteaba acometer un importante proyecto de inclusión empresarial.

Ambos esfuerzos, el de velar por que la Cámara de Santo Domingo cumpliera con sus propósitos y compromisos, demandaban la más profunda introspección. Por eso, nos dedicamos de lleno a conocer cómo éramos percibidos.

Las revelaciones que arrojó ese análisis no fueron fáciles ni de escuchar ni de asimilar. Reprobamos, si no en todas, en casi todas las pruebas elementales requeridas para cumplir con: nuestro compromiso con el BID, los propósitos de la Cámara y las expectativas de la sociedad dominicana.

No contábamos con la plataforma tecnológica, humana u operativa necesaria. Funcionábamos en ínsulas institucionales, una estaba en la Zona Colonial y la otra en la Sarasota. Parecíamos dos organizaciones distintas. Tampoco teníamos una cultura abocada al servicio y, aunque contábamos con el endoso y participación de varias entidades públicas para la realización del proyecto, debíamos concitar la integración de seis Cámaras de Comercio adicionales. Ese era el cuadro que reflejaba una ojeada a lo interno de la Cámara.

Faltaba, además, mirar extramuros, hacia afuera. Necesitábamos determinar cómo nos percibían aquellos que estamos llamados a representar y a servir. En enero del 2011, salimos a la calle a preguntarle al comercio y la industria, tanto de bienes como de servicios:

¿Qué sabe, piensa, aspira y espera de una Cámara de Comercio?

Las respuestas no se hicieron esperar. Cito *verbatim*, sin tapujos, las mismas: “*No la conozco. No sé que hace. No me representa. No espero nada de ella*”.

En definitiva, existía una brecha entre, los resultados de la investigación y la plataforma de servicios que demandaba el compromiso con el BID. A esto sumamos las expectativas de la sociedad quedando planteado un gran desafío el cual asumimos con el decidido respaldo de la Junta Directiva.

Ese cuadro de situación, requería de cambios significativos. Urgía una transfiguración institucional que nos permitiera, ni más ni menos, ser eficientes y eficaces en cumplir con la misión de servir al micro, pequeño, mediano y gran empresariado.

Algunos llegaron a pensar que se trataba de un sueño de verano. Unos pocos trataron de adjudicarle, de forma mezquina, raíces y propósitos ajenos a la finalidad que perseguíamos. Otros decían que era, lisa y llanamente, una misión imposible. El tiempo ha confirmado que no era ni lo uno, ni lo otro.

El proyecto original, aprobado por el BID contemplaba un esfuerzo mancomunado gestionado por la Cámara de Santo Domingo y vinculando seis Cámaras de Comercio adicionales: Santiago, Puerto Plata, La Vega, San Cristóbal, San Pedro de Macorís y La Romana. Hoy, se siguen integrando Cámaras, como Hato Mayor, María Trinidad Sánchez y Sánchez Ramírez, y trabajamos para que en los próximos seis meses esta plataforma acoja a todas las Cámaras de Comercio del país.

En este proceso de integración merece un reconocimiento especial la labor de María Victoria Menicucci Presidente de FEDOCAMARAS hasta hace unas semanas, cuyo liderazgo, tesón y sincero don de gente, la convirtió en un eje de entusiasmo permanente para conseguir este objetivo. Gracias, María Victoria.

Hoy, con el concurso y apoyo de todas las Cámaras de Comercio, estamos en condiciones de volver a hacer aportes relevantes al país.

Para ello en Santo Domingo diseñamos una nueva estructura organizacional y adecuamos los procesos, procedimientos y políticas de la Cámara haciéndolos coherentes con la nueva visión y misión.

Fortalecimos nuestra plataforma humana sumando a la tarea profesionales de reconocida valía para mejorar nuestras capacidades creando nuevos productos y servicios camerales.

Procedimos a robustecer nuestra plataforma digital adquiriendo la más avanzada tecnología de punta, que nos permitió solventar mejoras en todas nuestras operaciones y garantizamos su seguridad al instalarla directamente en Miami, Florida.

Actualizamos nuestra identidad institucional dándole, por primera vez, identidad propia a todo nuestro portafolio de productos y servicios camerales.

Creamos una nueva presencia digital [www.camarasantodomingo.do](http://www.camarasantodomingo.do). El nuevo portal en la red servirá como puerta de entrada a todos aquellos interesados en hacer negocios en y con la República Dominicana desde cualquier punto del planeta.

Ese portal es, precisamente, el que da acceso a la Ventanilla Única que hoy permite a los usuarios crear y formalizar empresas a través del Registro Mercantil además de adquirir firmas y certificados digitales a través de Digifirma. En proceso de integración se encuentra el Sistema de Gestión.

Además, y como fuera anunciado por el Ministro de la Presidencia, Gustavo Montalvo, también están en etapa de prueba la facilitación de trámites para las empresas con otras entidades públicas como el Ministerio de Industria y Comercio, PROINDUSTRIA, ONAPI, la DGII, el Ministerio de Trabajo y la Tesorería de la Seguridad Social.

Convertimos esta Ventanilla Única, que en su origen se limitaba a la creación de empresas, en una plataforma que permitirá a todo empresario formal encontrar oportunidades de negocio y un sistema para gestionar su actividad empresarial y para formarse en el oficio de emprender.

A futuro esta plataforma seguirá creciendo y diversificándose en sus servicios en la medida que se creen nuevas necesidades u oportunidades. Para ello, habremos de concertar las alianzas estratégicas públicas y privadas que se requieran para velar por su más óptimo funcionamiento y cumplir con nuestra misión de servir las necesidades del empresariado.

Y, como si todo lo anterior fuera poco, nos mudamos a una nueva sede institucional, así cumpliendo con los deseos de nuestros empleados y clientes.

Este proyecto, que ya rebasó su primera etapa, contó con el ingenio, sacrificio y sudor de muchos profesionales a quienes no puedo dejar de reconocer y agradecer la calidad de sus consejos y su compromiso para que este proyecto de inclusión empresarial se convirtiera en una realidad.

Hoy, sus capacidades, aportes y esfuerzos nos permiten decirles, sin lugar a equivocarnos, que en la Cámara de Santo Domingo estamos listos, como nunca antes, para enfrentar el tercero de los retos: cumplir con el compromiso que tenemos con la Nación dominicana, el cual articulamos en nuestra nueva visión como, y cito, **“propulsar el comercio formal en apoyo del crecimiento económico, el desarrollo nacional, la creación de empleos y el fortalecimiento de la institucionalidad”**.

Los dos pilares claves de nuestra orientación de esfuerzos—la promoción del **comercio formal** para ello contribuir a la **institucionalidad**—sirven para robustecer el Estado de Derecho en la Nación.

Quizás algunos pueden llegar a pensar que ese compromiso es un verso grandilocuente de los muchos que estamos acostumbrados a escuchar; otros, pueden percibirle como otra inalcanzable quimera producto de la imaginación de soñadores.

A todos les digo que ese es el compromiso que hemos asumido, sin titubeo, todas las Cámaras de Comercio del país tomando en cuenta que aquella persona que toca a nuestras puertas lo hace buscando un socio o una oportunidad de hacer negocios. Ello no puede ni debe ser un discurso hueco, sino una realidad palpable que se debe traducir en el nacimiento de nuevos emprendimientos cuyos éxitos en los negocios se conviertan en los indicadores de crecimiento y progreso nacional. Ello ha de dar fe de la existencia y contribución de un sector formal cada día más robusto.

Algunos dirán que no será fácil; lo sabemos. Hoy, más empresas operan en la informalidad que en la formalidad. Y, la diferencia, entre las unas y las otras, arroja un margen amplio que cada día crece más. Por cada empresa formal que aparece en los registros mercantiles de las Cámaras de Comercio, se estima que hay seis que operan en la informalidad. Las estadísticas oficiales, indican que el 56 por ciento de todos los empleos del país son informales.

Esas cifras nos plantean la magnitud y la importancia de nuestro compromiso cuyo cumplimiento no puede llevarse a cabo basado en conjeturas teóricas o elucubraciones de salón. Para dimensionar correctamente el reto se requiere que demos una sincera y sobria mirada a la realidad que vive el país.

Atento a ello, salimos a la calle durante el pasado mes de agosto para obtener de la viva voz de los informales, información que nos permitiera comprender cuál era la mejor vía para formalizar a aquellos que operan a la sombra de la economía formal.

El trabajo no resultó fácil. Al ser abordados por los investigadores, casi la mitad de los 80 empresarios en convocados a la investigación cualitativa de 36 sectores de la capital rehusaban hablar de por qué operaban en la informalidad y todo, porque pensaban que era un operativo de agencias de recaudación del Estado.

Superada la desconfianza inicial, empezaron a relatar sus testimonios sobre por qué algunos no han formalizado sus empresas y, para nuestra gran sorpresa, por qué algunos otros, tras formalizarse, han vuelto a la clandestinidad. Los testimonios de estos empresarios resumen los hallazgos en ocho realidades que hay que vencer para tener éxito en la labor de formalización que exige nuestro compromiso con el BID. Veamos.

Primero, existe un gran **desconocimiento del sistema**. *“No sé bien cómo funciona. Yo he escuchado que hay que hacer muchos papeleos para registrarse y también para uno llevar la contabilidad. Nadie ha explicado claro, de cómo funciona”*, relata el dueño de una tienda en Las Caobas.

Segundo, a ello hay que sumarle una **pobre orientación**: *“A mí me visitó alguien de impuestos internos y me dijo que tenía que ingresar a eso. Nunca me explicó nada...por qué razón, ni nada solo que tenía que hacerme legal e ingresar y en ese momento tenía un negocito con una empresa, y decidí hacerlo...y no me sirvió de nada”*, destaca un sastre de Arroyo Hondo.

Tercero, perciben los **impuestos muy altos**: *“Los impuestos son muy altos...no confío en que la DGII le retribuya esos impuestos a uno. No he oído a nadie que se lo haya devuelto”*, nos enfatizó la propietaria de un Centro de Uñas en Arroyo Hondo

Cuarto, el **régimen de pagos es oneroso**: *“No tengo los ingresos suficientes para darme el lujo de andar pagando impuestos todos los meses”*, relató un emprendedor de Cristo Rey que recién abandonó un trabajo en

una empresa tapicera para iniciar un nuevo negocio.

Quinto, perciben **una falta de transparencia**: *“El dinero que otros pagan al gobierno en impuestos, ellos lo manejan muy discretamente y sin especificar y transparentar”*, dijo el dueño de un colmado de Villa Consuelo.

Sexto, entienden que hay una **mala distribución del gasto**: *“Sé que los recursos no están bien distribuidos. Por ejemplo, un Diputado tiene un salario que pasa de los cuatrocientos mil pesos y un Policía gana cinco mil y ni siquiera cuenta con un buen seguro médico. No voy a pagar impuesto para que se lo den a un grupito que tiene muchísimas entradas”*, señaló un técnico de Refrigeración de San Isidro.

Séptimo, **tampoco ven el fruto de sus impuestos**: *“Uno paga impuesto y no recibe nada a cambio”*, destacó una modista de Mata Hambre.

Y, por último, se quejan de la **corrupción**. Un panadero de Villa Carmen nos describió qué: *“Aquí se me han acercado algunos inspectores, tanto de Salud Pública como de la DGII, que cuando vienen se les da doscientos pesos y se retiran de tu negocio con tranquilidad. Yo creo que eso es fraudulento, porque ahí tú no sabes a dónde va tu dinero, si es a las oficinas de impuestos o es al bolsillo de algún ladrón que viene de parte de ellos”*.

Todos sin excepción, saben cuáles son las consecuencias de no estar formalizados. Ellos mismos dicen que no pueden acceder a créditos bancarios, ni pagar su nómina a través de una cuenta corriente. Tampoco pueden obtener visas para viajar al extranjero, ni ofrecer un seguro médico a sus empleados ni a su familia. Aún con todos esos inconvenientes prefieren seguir operando en la clandestinidad.

El trabajo validó, además, el hecho que, salvando obvias diferencias de tamaño, tanto el grande como el chico, el formal como el informal, en su puja por mantener a flote,

competir y prosperar sus negocios padecen de exactamente los mismos problemas.

Durante el proceso, descubrimos que muchos que habían sido formales volvieron a ser informales. Esto nos planteo otra pregunta ¿cuán grave es el riesgo de que muchos otros, hoy formales, mañana pasen a la clandestinidad? Expandimos los horizontes de la investigación para saber cuán real es esa posibilidad.

Ese riesgo, al menos al día de hoy, no luce tan aparente; aunque si evaluamos cuántos informales de hoy fueron formales ayer, concluimos que el riesgo sigue latente. Muchos expresan que no pasan a la informalidad por una simple razón: sus transacciones comerciales dependen de empresas formales aunque sufren por la manera en que se aplican las leyes y reglamentos.

La situación de esas empresas formales queda resumida en seis testimonios.

Una modista de Mata Hambre nos dijo, abiertamente que a veces nivela sus ingresos a través de ventas directas a clientes que no reporta, *“Menos mal que a veces hago ventas directas a mis clientes personales, le cobro de una vez y ese dinero es mío, y no le tengo que dar nada al gobierno o a sus funcionarios”*.

El dueño de una agencia de publicidad de Villa Juana nos dijo: *“Me la ponen en China. Hay veces en que debo recurrir a préstamos para pagar el ITBIS. Eso lo hago para poder recaudar el dineral que cobran y cumplir con el pago hasta que yo pueda cobrarle a mis clientes”*.

Un agente inmobiliario en Bella Vista nos contó sus penurias, *“Las facturas se cobran a 90 y 120 días, si facturamos en grande, pagamos en grande; no podemos asumir estos costos hasta que nos paguen, por tanto nos limitamos a ventas pequeñas. Usamos nuestro capital para pagar Impuestos que no hemos cobrado”*.

Por su parte, el propietario de una tienda de piezas de Equipos Agrícolas e Industriales en Villas Agrícolas, señaló que: *“Esta formalidad impositiva tiene una connotación algo negativa...Lo único que vemos es que a ellos no les importa nada nuestro sector y lo que pasamos para cumplir. La presión tributaria es demasiado fuerte”*.

Un consultor empresarial de Bella Vista, al referirse al pago del anticipo dijo, *“Cierras con pérdidas y te cobran un dinero por adelantado como proyección hacia el futuro”*.

Y, el dueño de una lavandería también del mismo sector, indicó *“que en vez de entregarles nuestro dinero al gobierno, podríamos inyectárselo a nuestro negocio”*.

Este cuadro plantea que el país tiene que estar dispuesto a acometer cambios significativos en particular en cuanto al trato que se le da a todo el emprendimiento privado. Si no lo hacemos seguiremos siendo un país dividido por la frontera de la formalidad, lo que constituye una gran tragedia para el futuro de la Nación dominicana.

En definitiva, a través del estudio, descubrimos que para los encuestados existen diez barreras que asfixian su capacidad para ejercer el derecho constitucional de la libre empresa. Por ello, para que cualquier proyecto de formalización tenga éxito estas barreras deben ser derribadas.

Primero, debemos tratar a todos los empresarios, grandes y chicos, formales e informales, como pares pues tan empresario es el que empieza su primer negocio como aquel que ya comenzó con uno y, con el correr de los años, ya tiene varios.

Segundo, hay que reconocer que el Estado dominicano arrastra un deterioro en su credibilidad ante los ojos de un pueblo que se pregunta en qué y para qué se usan los recursos que paga a través de mayores impuestos y gravámenes.

Tercero, todo empresario quiere ser formal; aquellos que no lo son quieren dejar de

trabajar en la clandestinidad pero no confían en que el ordenamiento legal y reglamentario al que se tiene que someter es justo, transparente y solidario para con el desarrollo y crecimiento de su negocio.

Cuarto, es necesario crear un sistema impositivo más simple, menos oneroso y más transparente que tome en consideración, entre otros aspectos, uno que es fundamental para el flujo de caja de un negocio: cuál es la fecha en que la venta de un bien o un servicio se completa para gravarla. Si un negocio cobra a noventa días no debe pagar los impuestos que corresponden por el importe de su venta, aun no cobrada, antes de treinta días de la fecha de emisión de la factura.

Quinto, tenemos que aceptar, de una vez por todas, que si bien todos somos empresarios, las mismas reglas que se le aplican a los grandes negocios no pueden ser las que se le apliquen a los pequeños—al igual que como se administra la dosificación de las medicinas, la de un adulto no se le puede recetar al joven y mucho menos dar a tomar a un niño.

Sexto, deben ser revisados los trámites, procedimientos y reglamentación del Estado para hacerlos menos complejos y onerosos y, sobre todo, más asequibles en cuanto a su tramitación. Necesitamos reglas claras que estimulen nuevos emprendimientos y la creatividad de los dominicanos.

Séptimo, urge la necesidad de nuevos programas que faciliten el financiamiento y los cobros de las pequeñas empresas para que puedan contar con el capital de trabajo y de inversión para el desarrollo de sus negocios y la creación de nuevas plazas de trabajo.

Octavo, en una economía cada vez más sofisticada, que demanda de brazos más diestros, no podemos esperar más para fortalecer la educación del pueblo dominicano.

Noveno, es necesario desarrollar más y mejores programas de orientación, formación, capacitación y adiestramiento que apoyen el desarrollo de todos los pequeños empresarios

para que estos sean capaces de una gestión eficiente y productiva.

Décimo, es de urgente necesidad que reduzcamos la brecha tecnológica, capacitando a los pequeños comerciantes en cómo emplear la red para comercializar sus bienes y servicios y para aumentar su competitividad constituyendo grupos de compras y ventas, eliminando fronteras y expandiendo su penetración en otros mercados. Para ello, es inaplazable que el país reduzca significativamente los costos de interconexión digital ya que estos se encuentran entre los más caros en toda América Latina.

Estas diez barreras identificadas por las empresas formales e informales, entrevistadas hace unos días, deben ser eliminadas y consideradas a la hora de crear la plataforma de desarrollo del país, porque el futuro de la nación depende, precisamente, de nuestra habilidad de apoyar el desarrollo y crecimiento de todo el sector privado dominicano.

En los últimos años, el país ha mostrado un impresionante crecimiento macroeconómico. Esos brotes verdes, justificadamente aplaudidos por muchos, no han producido, sin embargo, la cosecha que necesitamos para atender varias urgencias de carácter estructural que siguen afectando su desempeño. Como resultado de esos rezagos, nuestra economía muestra preocupantes señales de incapacidad para satisfacer las necesidades básicas del país.

De hecho, la capacidad de creación de empleos del modelo económico actual es limitada, por no decir nula. El Estado no puede crear más plazas. El sector formal no está creando las que el país necesita. Y, las que se están creando, responsables de más de siete de cada diez de los empleos de reciente origen, operan al margen de la Ley. Este cuadro pone de relieve serias implicaciones para el futuro institucional de la República Dominicana.

Muchos plantean un cambio de modelo. Ello es más que necesario. Mas no

puede ser un cambio por el mero hecho de un cambio. La solución no está en agigantar el Estado, ni en imponer más impuestos sin vigilar cómo invertimos los recursos patrios. Tampoco en asfixiar al sector privado, ni en perseguir a aquellos negocios que han florecido en la economía paralela. Nos preguntamos: ¿Qué paz social tendría el país si los informales no operaran o hubiesen creado los empleos que hoy solventan?

Estamos, claramente, ante una situación que demanda el diseño de un nuevo destino. El cambio que requerimos es uno que solo se sostiene sobre un principio básico: alcanzar una mayor inclusión a través de la integración de todas las fuerzas productivas en un solo esfuerzo y con un solo propósito: una mayor creación y distribución de riquezas para, con ello, mejorar la educación, la salud, el empleo, la paz social y la calidad de vida de todos los dominicanos.

Ese propósito nacional debe articularse a través del apropiado funcionamiento de los Consejos Regionales y Provinciales de Desarrollo en los cuales las Cámaras de Comercio están designadas, expresamente por la ley para garantizar el cumplimiento de la Estrategia Nacional de Desarrollo.

En la medida en que el país opere con apego a esos principios seremos capaces de aprovechar al máximo todas las iniciativas que el presidente Danilo Medina y su equipo de trabajo anunciaron en días pasados. Esos esfuerzos, por vez primera se han articulado a través de programas medibles que prestan la atención que se merecen las más de un millón de micro, pequeñas y medianas empresas en el país. Estos programas dan la oportunidad a todos los empresarios de contar con el acceso a recursos económicos para con dignidad y por fuerza propia, creen beneficios particulares y creen la mayor de las riquezas a la que puede aspirar una sociedad democrática que es el cumplimiento de todos sus ciudadanos con sus

obligaciones cívicas. Por ello, felicitamos al Presidente Medina.

A ese esfuerzo, atento a mi recién adquirida calidad de presidente de la Federación Dominicana de Cámaras de Comercio y luego de consultarlas en nuestra reunión del viernes 14 de septiembre, consigno la activa presencia, participación y solidaridad de todas las Cámaras de Comercio de la República Dominicana para perseguir y obtener la una mayor prosperidad nacional. Al mismo tiempo solicito, a nombre de ellas, a la nueva Administración del presidente Medina que iniciemos un profundo diálogo sobre cómo, juntos, podemos trabajar para mantener viva la expectativa de un panadero de San Carlos que nos dijo: *“Esperemos que con esta nueva administración en el gobierno, consideren mejor a los negocios pequeños”*.

Entendemos que esta es la mejor contribución que podemos hacer las Cámaras de Comercio a la tarea de crear un país más justo, con más y mejores empresarios formales que trabajen por el bienestar de todos los dominicanos.

A ese gran proyecto de construir una realidad compartida— la de un país progresista, próspero, solvente y solidario—nosotros, en la Cámara de Santo Domingo, y en todas las demás Cámaras de Comercio de la República Dominicana, asumimos nuestro rol y damos la mano.

Muchas gracias.