

Financiamiento de proyectos económicos*

Edwin Irizarry Mora**

I. Introducción

A. Consideraciones generales sobre el financiamiento de proyectos a nivel internacional: el papel de las instituciones internacionales de crédito y de los bancos regionales

A partir de la culminación de la Segunda Guerra Mundial se estableció una agenda para el desarrollo de los países del llamado Tercer Mundo, así como para la reconstrucción de Europa. La agenda exigió la fundación de varias instituciones internacionales y regionales para otorgar financiamiento a los distintos gobiernos en casi todas las regiones del globo. Además, en muchos países se fundaron bancos para el fomento de la manufactura, de la agricultura y de otras industrias. Tanto el Banco Mundial (BM) como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y los bancos regionales (como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otros) dieron alta prioridad al financiamiento de proyectos cuyo propósito esencial fue el levantamiento de las condiciones de vida de poblaciones diversas.

Como resultado de tales esfuerzos internacionales, regionales y nacionales la economía mundial experimentó un ritmo de crecimiento vertiginoso a partir de fines de la década de los cuarenta y principios de los años cincuenta del siglo XX. En la mayoría de los casos este crecimiento se extendió hasta principios de la década de los setenta.

Durante el periodo aludido y en los años más recientes, la banca privada ha jugado un papel clave en el financiamiento de proyectos en múltiples sectores industriales

y también en el sector público. En el caso de los países de ingresos medios, entre los que se cuenta Puerto Rico, las instituciones de crédito y los inversionistas privados han sido el sector con mayor volumen de financiamiento. No obstante, los bancos privados usualmente prestan a actividades de bajo riesgo que aseguren el re-pago de los préstamos concedidos. Gran parte de los proyectos financiados por el sector bancario privado han aumentado la infraestructura de vivienda, de edificios industriales y comerciales, de sistemas de telecomunicaciones y de innumerables mejoras de capital a lo largo y ancho del mundo. La banca privada también ha financiado proyectos de extrema importancia en el sector público, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados.

B. Lecciones para Puerto Rico

No obstante lo anterior, en el caso de Puerto Rico el financiamiento de los grandes proyectos de infraestructura ha sido provisto mediante la emisión de deuda de largo plazo (a través de bonos mercadeados por el Banco Gubernamental de Fomento) y, en segundo lugar, mediante las rentas periódicas del gobierno central, tanto de fuentes contributivas como no contributivas. Entre las últimas, las transferencias federales han jugado un papel de importancia a partir de mediados de la década de los setenta del pasado siglo.

Puerto Rico no se beneficia del financiamiento de proyectos a través de instituciones financieras internacionales como el BM, el FMI o el BID. Por esa razón, el financiamiento de proyectos que suponen un impacto económico determinado, si no consigue respaldo de alguna institución pública (estatal o municipal) o mediante propuestas para la obtención de fondos federales, dependerá del financiamiento privado. Los parámetros que utiliza la banca privada son tan estrictos que, en términos generales,

no están disponibles para las comunidades o para familias que interesen desarrollar una nueva empresa. Sobre esto han habido ciertas excepciones, como el interés del Citibank en financiar actividades en la comunidad de Piñones, y otros casos aislados que no representan la regla general.

II. El escenario bajo la Reforma de Bienestar Social en Estados Unidos

A. Propósito de la Reforma

La Reforma de Bienestar Social entró en vigor durante la segunda mitad de la década pasada en Estados Unidos y, por extensión, en Puerto Rico. En esencia, ésta tiene como punto de partida la visión ideológica “republicana” de que los programas de beneficencia ya deberían haber llegado a su fin y que, en ese sentido, el rol del gobierno federal de Estados Unidos como “estado benefactor” ya no puede justificarse. Por consiguiente, propone la eliminación paulatina del aparato administrativo que apoya los programas de transferencias a las familias pobres y desempleadas, mediante la reducción absoluta e incremental del número de beneficiarios durante un período determinado.

Tal y como está diseñado, se supone que la revisión de cada caso haya terminado en el 2005. Presupone que todo aquel que esté en condiciones de trabajar haya conseguido un puesto de trabajo y que, dependiendo de su nivel de ingreso, cada familia podría recibir una parte proporcional de los beneficios recibidos antes de la Reforma.

B. El alcance de la Reforma en términos de promoción de nuevas empresas con base comunitaria o de tipo familiar

A pesar de que pretende aumentar la empleabilidad de los sectores poblacionales de bajos ingresos, lo cierto es que la Reforma no provee los mecanismos institucionales —ni estructurales— que aseguren que toda la fuerza obrera dispuesta y en condiciones de trabajar consiga un empleo. Los altos niveles de desempleo vigentes en Puerto Rico

(entre 11% y 12%) impiden que esa meta pueda materializarse en el contexto presente. Es decir, ni el sector público ni el privado tienen la capacidad operacional para absorber toda la fuerza obrera desempleada y la que se añadiría una vez culmine el “periodo de gracia” aludido. A esto se añade el hecho irrefutable de que la Reforma no tiene como objetivo el convertir a los pobres en empresarios o propietarios que compitan con el empresariado tradicional.

Irónicamente, los datos más recientes del Departamento de la Familia revelan que Puerto Rico, con un nivel de ingreso por persona tres veces menor y una tasa de desempleo dos veces mayor (en Estados Unidos el nivel de desempleo oscila entre 5% y 6%), recibe sustancialmente menos ayuda que Estados Unidos. En el año 2001, el Programa de Bienestar Social repartió un promedio de \$553.97 por persona pobre (PPP) residente en Estados Unidos continental, mientras la cifra para Puerto Rico fue de apenas \$34.78, o sólo 6.5% del promedio estadounidense. A esto se añade el hecho de que, mientras en Estados Unidos el porcentaje de población bajo los niveles de pobreza es de aproximadamente 13.7%, en Puerto Rico esta proporción supera el 50%.

Sin embargo, las exigencias de la Reforma son similares en ambas jurisdicciones, lo que ya resulta en una disparidad y eventualmente afectará a las familias pobres puertorriqueñas que no logren aumentar su capacidad de generación de ingresos por la vía autogestionaria, lo que incluye el inicio de actividades económicas innovadoras, ya sea de producción de bienes o de prestación de servicios. Es en estos casos, precisamente, donde el financiamiento de proyectos se tornará crítico.

III. La función del sector público de Puerto Rico en el financiamiento de proyectos de producción de bienes y servicios

A. El gobierno como promotor del financiamiento de la infraestructura económica

El desarrollo de la infraestructura económica en Puerto Rico a partir de mediados del pasado siglo ha estado esencialmente a cargo del sector público. El sector privado ha provisto básicamente maquinaria y equipo para la producción y los servicios, una proporción mayoritaria de la vivienda y una parte del acervo de los edificios industriales y comerciales. El sector público ha sido el que también ha provisto gran parte del financiamiento para el desarrollo manufacturero. Como mencioné, la banca privada también ha jugado un papel crucial en el proceso.

No obstante, los esfuerzos del gobierno para levantar la infraestructura no han sido complementados con un programa de largo plazo para contribuir al financiamiento de proyectos que aumenten la capacidad productiva del capital puertorriqueño, de las comunidades o de proyectos cooperativos o dirigidos por el sector sindical. De hecho, los proyectos promovidos por estos últimos tres sectores han sido vistos tradicionalmente con suspicacia; es decir, levantan sospecha de que no serán viables. Incluso se ha pretendido que estos tres sectores se hagan cargo de aquellas actividades manufactureras, comerciales o agrícolas que han fracasado recientemente (especialmente de las manufactureras).

Debo decir que mi visión al respecto es distinta; que si bien es cierto que estos tres sectores pueden contribuir en el proceso de recuperación de empresas fracasadas, no deberíamos asignar a las cooperativas, a las comunidades organizadas o a las

uniones obreras la grave responsabilidad de revivir proyectos fracasados. Creo que, en su lugar, estos tres sectores deben inscribirse en proyectos económicos cuya viabilidad sea incuestionable o, por lo menos, menos dudosa, y en los que se asegure la continuidad de las empresas en el mediano y largo plazo. En otras palabras, no debemos pecar de la visión estrecha que asocia la intervención de los sectores no tradicionales en aquellas actividades que fracasaron en el marco de los sectores tradicionales.

B. La función del sector público: las funciones del Banco de Desarrollo, de la Administración de Fomento Comercial, de la Secretaría de Agricultura, de Fomento y de otras agencias públicas estatales

Las agencias gubernamentales que otorgan financiamiento y ayuda directa a nuevos proyectos en distintos sectores industriales lo hacen en el marco de legislación y reglamentos a todas luces restrictivos. Apoyan proyectos corporativos y proyectos individuales y familiares cuya viabilidad económica esté fuera de duda. Sin embargo, la mayor parte de los fondos disponibles no son canalizados hacia proyectos comunitarios, cooperativos, sindicales o de familias de bajos ingresos. En ese sentido, el reto para estos sectores consiste en articular propuestas para el desarrollo de proyectos que sean absolutamente convincentes, si es que siquiera van a ser evaluados por las agencias gubernamentales que otorgan financiamiento.

A lo anterior hay que añadir que los parámetros para otorgar financiamiento a empresas que no sean corporaciones o “negocios grandes”, se utilizan para evaluar proyectos comunitarios o cooperativos, que no tienen relación alguna con la forma en que opera una corporación. En otras palabras, los criterios de evaluación de

proyectos de menor escala no deberían ser los mismos que se emplean para los proyectos de gran escala.

C. La función de los municipios: ¿cuentan con los recursos necesarios?

Los municipios individualmente y los consorcios municipales tienen una capacidad limitada de generar cierto número de empleos a través de programas de adiestramiento y readiestramiento, pero con un alcance mínimo. Estos fondos tampoco se dirigen en esencia a la creación de actividades productivas mediante nuevos proyectos en distintos sectores industriales. Es decir, a pesar de sus buenas intenciones, los municipios no cuentan con los recursos necesarios para promover actividades o proyectos innovadores que resulten en un impacto económico considerable. Como cuestión de hecho, varios municipios se encuentran en una situación fiscal tan crítica que se han visto obligados a reducir personal a lo largo de los pasados meses.

D. La función de las agencias o entidades federales (“Small Business Administration”, agencias para el sector agrícola y otras

Estas son agencias que otorgan financiamiento bajo ciertas condiciones y con restricciones. Nuevamente, el criterio de viabilidad es fundamental a la hora de otorgar financiamiento. En el caso de SBA, este servidor recibió la queja de varios pequeños empresarios –cuyos negocios eran exitosos antes del paso del Huracán Georges—cuyas solicitudes para préstamos de reconstrucción y mejoras urgentes fueron rechazados. Uno de estos negocios familiares es uno de los restaurantes con mayor volumen de ventas en el oeste de Puerto Rico. Finalmente, una de las instituciones bancarias más agresivas en el país le concedió el financiamiento

solicitado y hoy día el negocio continúa en expansión. Me pregunto cuáles fueron los criterios de SBA para rechazar la solicitud de financiamiento en este caso.

E. La función de la Universidad de Puerto Rico

Durante sus varios años de existencia el Centro de Desarrollo Económico de la UPR ha logrado asesorar innumerables iniciativas empresariales, muchas de ellas provenientes de los tres sectores empresariales aludidos. El director y los técnicos del Centro han realizado una labor invaluable, a pesar de que no cuentan con todos los recursos que merecen. Esta es una institución que debería fortalecerse para que continúe realizando su excelente labor.

F. La orientación general de las agencias gubernamentales: ¿a quiénes se les da prioridad a la hora de ofrecer los servicios? ¿Qué pueden esperar las comunidades a la hora de iniciar proyectos de producción de bienes y servicios?

Como hemos visto, la orientación de la mayoría de los programas de financiamiento no es hacia las comunidades, cooperativas o sindicatos. Ese marco institucional no cambiará de la noche a la mañana. En ese sentido debe abogarse por la rearticulación de las agencias y departamentos del sector público que facilitan crédito al sector no-gubernamental, para que favorezcan prioritariamente los proyectos originados en los sectores no tradicionales. Esto requerirá, por supuesto, un cambio de enfoque de arriba a abajo en todas las agencias concernidas.

IV. Otras consideraciones

La discusión elaborada en los párrafos anteriores nos lleva a considerar otros aspectos dentro del tema general del financiamiento de proyectos económicos. Entre estos debo destacar los siguientes:

- A. Viabilidad financiera versus necesidad y conveniencia social: ¿existe un análisis de costo-beneficio social a la hora de evaluar los proyectos?
- B. ¿Qué se le puede solicitar a la banca privada para que considere el financiamiento de proyectos no tradicionales?
- C. ¿Qué puede hacer el sector cooperativo? ¿Qué no puede hacer? (Restricciones institucionales y/o legales)
- D. El papel de las universidades privadas (por ejemplo, el Centro de Pequeños Negocios de la Universidad Interamericana de Puerto Rico)
- E. Las organizaciones sin fines de lucro y las organizaciones no-gubernamentales (ONGs) internacionales y locales
- F. La necesidad de un nuevo enfoque para el financiamiento de proyectos económicos que incluya los siguientes elementos mínimos:
 - 1. Participación de representantes de la comunidad en los procesos de toma de decisiones en cuanto a financiamiento de proyectos
 - 2. Intercambio de información continua entre la agencia que financia y los beneficiarios del financiamiento, de manera que los proyectos sean evaluados sobre la marcha
 - 3. Incorporación de un enfoque de costo-beneficio social a la hora de aprobar financiamiento para proyectos
 - 4. Utilización de mecanismos de retroalimentación (“feedback”) para considerar si es conveniente continuar con el financiamiento proyectado
 - 5. Evaluación rigurosa de los diversos factores que provocan el fracaso de proyectos
 - 6. Utilizar las experiencias positivas de proyectos exitosos como modelos a seguir en las nuevas propuestas en cada uno de los sectores industriales (de producción o de servicios). Algunos ejemplos de algunas experiencias exitosas recientes son:
 - i. Comunidad Cubuy en Canóvanas
 - ii. Proyecto de reciclaje en Hatillo
 - iii. Propuesta para el desarrollo de actividades ecoturísticas en Barrio Laguna de Guánica

- iv. Proyectos de los Centros Sor Isolina Ferré
- v. Propuesta para proyecto de reciclaje en Barrio El Maní de Mayagüez
- vi. Proyectos hidropónicos y de acuacultura a lo largo y ancho del país
- vii. Proyectos de Casa Pueblo en Adjuntas
- viii. Otros similares en zonas urbanas y rurales

*Trabajo presentado en la Segunda Cumbre Social del 20 al 21 de febrero de 2003 en Ponce, Puerto Rico.

** Catedrático de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Mayagüez;
Asesor en Asuntos Económicos y Ambientales del Senador Fernando Martín García

Resumen de la discusión en torno a la ponencia sobre el financiamiento de proyectos económicos del Dr. Edwin Irizarry Mora

En su ponencia, el Dr. Irizarry Mora indicó que los proyectos económicos se dirigen a lograr tres objetivos principales:

1. la producción (de bienes o servicios)
2. la creación de empleo
3. el aumento en los ingresos (individuales, familiares o comunitarios)

El grupo de trabajo aplicó esta definición al contexto comunitario, añadiendo que las actividades productivas se realizan dentro del entorno de la comunidad o por personas que residen en ella aunque lo desarrollen fuera de la comunidad. También se indicó que no necesariamente estos proyectos comunitarios son de corte comercial; pueden tener un carácter social y de esta manera contribuir al desarrollo económico de la comunidad. Además, los proyectos de desarrollo económico comunitario incorporan los recursos de la propia comunidad (humanos, naturales, tecnológicos, financieros, físicos, etc.) y velan por su protección, conservación y crecimiento sustentable.

El grupo de discusión analizó entonces las limitaciones en el acceso a diversas fuentes de financiamiento o de otro tipo de recursos para la creación de proyectos de desarrollo económico comunitario.

En cuanto a financiamiento internacional:

- En América Latina, los proyectos de desarrollo económico comunitario tienen acceso a fuentes de financiamiento internacional, como lo son el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y otros, en los que los países miembros hacen aportaciones.

- Puerto Rico no tiene acceso a estas fuentes de financiamiento porque no tiene soberanía política.

En cuanto a financiamiento local a nivel privado:

- Se indicó que son pocas las entidades privadas que tienen divisiones o personal asignado a atender proyectos de desarrollo económico comunitario. Sin embargo, se señaló que la banca privada ha ido cambiando en los últimos años y que ha estado invirtiendo más en las comunidades.
- Muchos de estos proyectos comunitarios no resultan atractivos a la banca privada porque se consideran que no son "negocio redondo", o sea, que no generan ganancias.

En cuanto a los recursos que ofrecen las universidades:

- Las universidades ofrecen asesoría y apoyo técnico a las organizaciones comunitarias para el desarrollo de estos proyectos, pero lo que está disponible no es suficiente para atender la necesidad existente.
- El mercadeo que se hace para dar a conocer este tipo de servicios por parte de las universidades no llega a todo el mundo.
- En ocasiones, la alta administración de las instituciones universitarias no necesariamente brinda apoyo a estos programas y por eso no cuentan con todos los recursos que debieran contar.

En cuanto a financiamiento del gobierno local:

- El gobierno considera los proyectos de desarrollo económico comunitario como

de alto riesgo. Por tanto, se cuenta con poco acceso a fuentes de financiamiento gubernamental a largo plazo, como lo son los productos del Banco de Desarrollo Económico.

- Resulta irónico que mientras el gobierno promociona activamente el desarrollo de otros tipos de proyectos económicos (como, por ejemplo, los de construcción de viviendas), no facilita el acceso a recursos a los proyectos económicos comunitarios.
- El apoyo que brindan las agencias de gobierno a muchos proyectos de desarrollo económico comunitario se realiza a través de funcionarios individuales que creen en los proyectos y se comprometen con las comunidades. Como resultado de los frecuentes cambios de personal, se afecta el apoyo que brinda la agencia y se retrasan las negociaciones que se tenían en curso para beneficiar a los proyectos.
- En muchos casos, existen funcionarios que tienen las mejores intenciones de apoyar los proyectos pero no entienden cómo hacerlo ni tienen especialistas en este campo. En otros casos, la negativa que encontramos para recibir apoyo se debe precisamente a que los funcionarios no entienden la naturaleza de los proyectos.
- La burocracia que tenemos que enfrentar en el proceso de obtener permisos para desarrollar cualquier tipo de proyecto económico desalienta y obstaculiza el desarrollo económico comunitario.
- Necesita estudiarse cómo se están invirtiendo los fondos que se le hacen disponibles a los gobiernos municipales y a las agencias estatales y federales

para financiar este tipo de proyectos. De la misma forma, necesita analizarse la gran diferencia que existe entre cómo el gobierno local financia proyectos en Puerto Rico y cómo lo hacen en sus respectivas jurisdicciones los gobiernos de los estados de los Estados Unidos.

En cuanto a las necesidades y recursos de las comunidades para impulsar proyectos económicos:

- Se reconoció que una barrera significativa para el acceso a financiamiento son los prejuicios existentes contra las comunidades pobres.
- Un representante de una organización comunitaria nos dijo: "Si montamos una empresa, es por nuestra cabeza dura, pero sin financiamiento [externo] no puedo beneficiar a muchas personas". Por tanto, el tesón y la energía para desarrollar proyectos de desarrollo económico comunitario radica hace mucho tiempo en las comunidades. Sin embargo, lograr un impacto a mayor escala requerirá algún tipo de financiamiento al que se tiene poco acceso.
- Las organizaciones comunitarias reconocieron que a veces se ignora que las comunidades cuentan con recursos para financiar proyectos. Es importante que todas las partes involucradas (grupos comunitarios, gobierno, universidades, empresa privadas) reconozcan el potencial de los recursos locales y los incorporen como fortalezas y base del desarrollo económico comunitario.
- El desarrollo económico comunitario requiere el apoyo organizado de la comunidad. Estos son procesos que no pueden ignorarse y que hay que trabajar y fortalecer constantemente.

- Las comunidades reconocen la necesidad de capacitación y asesoramiento adecuado para desarrollar este tipo de proyectos. Sin embargo, apuntan a que muchas veces la calidad de los adiestramientos que se están ofreciendo no van a la par con su costo ni están dirigidos a las características de grupos comunitarios. De esta manera se reclama la pérdida de tiempo y esfuerzo si al asistir a estos adiestramientos "salimos tal y como entramos".
- Las organizaciones comunitarias afirmaron la necesidad de continuar tocando e insistiendo en las puertas de agencias de gobierno para que conozcan los proyectos de desarrollo económico comunitario y brinden apoyo y recursos como lo dicta su deber ministerial.

Propuestas de cambios presentadas por los/as participantes

La planificación del financiamiento para proyectos de desarrollo económico comunitario requiere una estrategia integral y de largo plazo de parte del gobierno, así como una política pública que garantice la igualdad de oportunidades en el acceso a financiamiento. Para lograr estos objetivos, las organizaciones comunitarias recomendaron lo siguiente:

1. Para sobrepasar los obstáculos que suponen la burocracia, los prejuicios y el desconocimiento sobre la naturaleza de los proyectos económicos comunitarios en las agencias gubernamentales de financiamiento, se propone la creación de una división dentro del Banco de Desarrollo Económico que contenga:
 - a) Un consejo directivo que defina las políticas y evalúe el desempeño de los esfuerzos del BDE para promover el desarrollo de proyectos y otorgar el financiamiento a proyectos comunitarios. Este consejo

directivo debe contar con una mayoría de representantes de organizaciones comunitarias o especialistas con comprobada experiencia en el desarrollo y financiamiento de proyectos de desarrollo económico comunitario.

- b) Un comité de crédito especializado en proyectos de desarrollo económico comunitario que cuente con representación sustancial de organizaciones comunitarias y personas con experiencia en este campo (no menos de 1/3 parte), que pueda establecer criterios adecuados y sensibles para evaluar la viabilidad e impacto de los proyectos y recomendar alternativas de financiamiento. Los criterios para evaluar posibilidades de financiamiento deben incorporar de forma balanceada preocupaciones sobre cuan competitivo será un proyecto en el mercado así como el impacto social que tendrá dicho proyecto en un área o población determinada.
- c) Mecanismos de incentivos a paquetes de financiamiento de proyectos de desarrollo económico comunitario que combinen fuentes del sector público con fuentes del sector privado (préstamos, garantías, seguros, donativos, asistencia técnica, etc.).
- d) Centros de Gestión Única para la tramitación de permisos, licencias y documentos relacionados a proyectos de desarrollo económico comunitario. Estos centros deben contar con personal especializado de cada una de las agencias concernidas (ARPE, Junta de Planificación, Bomberos, Recursos Naturales, etc.) adiestrados sobre la naturaleza y

particularidades de proyectos de desarrollo económico comunitario. Toda la información sobre un proyecto particular debe estar integrada en un sólo expediente, para evitar que se pierdan o dupliquen documentos y trámites, lo que redundaría en ahorros significativos para los grupos comunitarios tanto en dinero como en tiempo y esfuerzo.

e) Una oficina de documentación de modelos, prácticas y proyectos exitosos en el área de desarrollo económico comunitario. Esta oficina tendría a su cargo el trabajo educativo, de divulgación y orientación sobre lo que implica este tipo de proyectos en sus requisitos, estructuras y potencial de impacto y crecimiento. Sería una fuente de información para la formulación de política pública afín al desarrollo económico comunitario.

2. Los grupos comunitarios enfatizaron la necesidad de desarrollar programas educativos amplios y abarcadores **como parte esencial** de los mismos proyectos económicos. Por tanto, estos programas educativos no sólo deben atender los aspectos técnicos del montaje y desarrollo de proyectos económicos, sino que también deben incluir formación en desarrollo humano y social que fortalezca de manera integral a las organizaciones comunitarias y a las personas que trabajen en dichos proyectos. Los costos de dichos servicios educativos deben incluirse en el presupuesto a ser financiado.
3. Con relación al asesoramiento y el apoyo técnico que se requiere para desarrollar proyectos económicos, las organizaciones comunitarias proponen que se incluya proactivamente como parte fundamental del proceso de

otorgación de préstamos o delegaciones de fondos, particularmente por parte de agencias del gobierno. Este asesoramiento debe extenderse a un número más amplio de organizaciones comunitarias y mejorarse en la calidad y en su diseño adecuado a las necesidades de los proyectos comunitarios. La duración de estos servicios debe extenderse también para que cubra la duración del préstamo, en una relación de apoyo y acompañamiento más que de fiscalización y penalización.

4. En el caso de proyectos económicos desarrollados por individuos, familias o comunidades de escasos recursos que reciben ayudas gubernamentales, se debe tomar en cuenta que una empresa de cualquier tipo no comienza a generar ganancias sino hasta después de que haya estado operando por 5 años o más. Por tanto, se propone que no se utilice sólo el criterio de nuevos ingresos para determinar la reducción de las ayudas gubernamentales a estas personas. Debe tomarse en cuenta la etapa en la que se encuentra el proyecto económico, y en qué punto alcanzará mayor solidez para entonces decidir cuando se aumenta el costo de la renta o se reducen los cheques de alimentos, etc. Se recomienda que estos cambios se hagan de forma gradual para no imponer una carga desmedida a empresas comunitarias incipientes.
5. Los/as participantes reconocieron que existen programas pilotos dentro de los residenciales públicos para estimular el ahorro al parear las cantidades que los residentes ahorran para que puedan adquirir una vivienda o financiar estudios. Se propone que dichos programas (conocidos como las cuentas de ahorro y desarrollo individual) puedan extenderse a todas las comunidades de escasos

recursos del país, y que se incluya dentro de los objetivos del ahorro al desarrollo de empresas por parte de los quienes ahorran. Se recomienda también que la divulgación sobre la existencia de este tipo de programas sea más abarcadora y efectiva al estimular a más personas a participar.

6. En cuanto a la banca y otras instituciones financieras, se recomienda que las organizaciones comunitarias y otros sectores investiguen y documenten la trayectoria de estas entidades en el apoyo a las comunidades. De esta manera la comunidad tendrá información para tomar decisiones sobre que entidad incorporar como socio en el desarrollo de los proyectos comunitarios, partiendo de una base de compromiso con la responsabilidad social empresarial y no solamente con el margen de ganancias que puede dejar un proyecto.
7. Las organizaciones comunitarias también recomendaron mejorar la calidad de los programas de educación empresarial existentes, desarrollando unos estándares mínimos que atiendan las necesidades reales de capacitación y asesoría de las comunidades y otros grupos que desean establecer proyectos empresariales. Las agencias relacionadas a la calidad de la educación superior pueden tener ingerencia sobre este asunto, así como otras agencias que trabajan en el fomento de actividades económicas y empresariales.