

UNIVERSIDAD APEC
BIBLIOTECA



UNAPPEC
UNIVERSIDAD APEC

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela de Administración

Tema:

**Modelo y plan logístico en la internacionalización
de las actividades comerciales de una
PYME dominicana.**

Sustentado por:

| | |
|------------------------------------|------------------|
| Roberto Sánchez Cabrera | 2014-0114 |
| Yessi Escarly Bruno Estévez | 2011-1442 |
| Fernando Rafael Díaz Antuña | 2012-0799 |

Asesores:

Ariel Gautreaux
Víctor Herrera

**Monografía para optar por el título de
Licenciatura en Administración de Empresas**

**Distrito Nacional.,
República Dominicana**
Abril, 2019

LIBRO DE RESERVA
Este libro de reserva
NO debe ser sacado
de la Biblioteca.

Resumen ejecutivo

En los últimos años el comercio internacional ha presentado un alto crecimiento. Cada día que pasa la globalización y los grandes desarrollos tecnológicos incentivan a que las empresas internacionalicen sus actividades comerciales, debido al gran aumento de la oferta y la demanda que se vienen presentando en todo el mundo. En la República Dominicana este fenómeno denominado como globalización se está presentando de la misma manera. Por esta razón, el territorio nacional ha tenido un gran auge con relación al emprendimiento de las pequeñas y medianas empresas, también conocidas por el acrónimo PYMES.

Las pequeñas y medianas empresas en República Dominicana juegan un papel fundamental y de suma importancia para la economía nacional. Además, estas empresas se destacan porque ocupan el mayor porcentaje de empresas existentes en el país.

Muchas de estas pequeñas y medianas empresas dominicanas solo realizan sus actividades comerciales en el territorio nacional, por esta razón hemos realizado una investigación en todos aquellos puntos importantes, los cuales permiten que una PYME dominicana pueda desarrollar la capacidad de exportación de forma eficiente y eficaz.

En esta monografía se desarrollan 3 capítulos, los cuales están distribuidos de la siguiente forma:

Capítulo I, detalla los antecedentes generales de las pequeñas y medianas empresas dominicanas, iniciando con la historia de las PYMES en la República Dominicana y finalizando con las facilidades de financiamiento que el estado dominicano le ofrece a este tipo de empresas.

Capítulo II, presenta el mercado meta internacional, el cual inicia con las principales limitaciones que se les presentan a las PYMES dominicanas y finaliza detallando las barreras arancelarias y no arancelarias.

Por último, el capítulo III, en este se presenta de forma detallada los principales acuerdos comerciales que la República Dominicana está suscrita, y culmina detallando un plan logístico para que una PYME dominicana pueda internacionalizar sus actividades comerciales.

Índice

| | |
|---|----|
| Dedicatorias | vi |
| Agradecimientos | ix |
| Introducción | 1 |
| Capítulo I Antecedentes de las PYMES dominicanas | 1 |
| 1.1 Historia y evolución de las PYMES en República Dominicana | 4 |
| 1.2 Aportaciones de las PYMES a la economía dominicana | 6 |
| 1.3 Razones para trabajar con una PYME | 8 |
| 1.4 Situación actual de las PYMES dominicanas | 9 |
| 1.5 Marco legal de las PYMES | 11 |
| 1.6 Clasificación de las PYMES | 12 |
| 1.7 El Estado dominicano y los principales beneficios para las PYMES | 13 |
| 1.7.1 PROMIPYME | 14 |
| 1.7.2 Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES | 15 |
| 1.7.3 Organigrama del Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES | 18 |
| 1.8 Facilidades de financiamiento para las PYMES dominicanas | 19 |
| 1.8.1 FondoMicro | 20 |
| Capítulo II Mercado meta internacional | 19 |
| 2.1 Limitaciones de las PYMES frente al mercado local | 23 |
| 2.2 Las PYMES y la TIC | 24 |
| 2.3 Las PYMES y el mundo virtual | 25 |
| 2.4 Proceso de formalización de una PYME | 27 |
| 2.4.1 Solicitud del RNC | 28 |
| 2.4.2 ¿Por qué las PYMES deben formalizarse como contribuyentes ante la DGII? | 29 |
| 2.4.3 Ventajas que obtienen las PYMES al formalizarse como contribuyentes | 30 |
| 2.4.3 Actividades que generan obligaciones tributarias | 31 |
| 2.5 Requerimientos de exportación | 31 |
| 2.6 Documentos requeridos al momento de la exportación | 34 |
| 2.7 Instituciones comprometidas en el proceso de exportación | 35 |

| | |
|--|-----------|
| 2.8 Barreras arancelarias y no arancelarias | 36 |
| Capítulo III Tratados de libre comercio (TLC en la República Dominicana) | 1 |
| 3.1 Tratados de libre comercio (TLC) | 39 |
| 3.2 Sistema Generalizado de preferencias (SGP)..... | 39 |
| 3.2.1 Pasos para exportar con las preferencias del SGP | 40 |
| 3.3 Acuerdo entre República Dominicana y Centroamérica..... | 41 |
| 3.4 Acuerdos entre República Dominicana y China | 42 |
| 3.5 CARICOM..... | 45 |
| 3.6 DR-CAFTA | 46 |
| 3.7 Plan logístico para internacionalizar las actividades comerciales de una PYME dominicana..... | 47 |
| 3.7.1 Diferentes planes basados en el tipo de transporte..... | 48 |
| Conclusiones | 50 |
| Recomendaciones | 52 |
| Bibliografía..... | 53 |
| Palabras claves..... | 58 |
| Anexos | 47 |

Dedicatorias

Esta monografía va dedicada a todas aquellas personas que pusieron su confianza en mí y creyeron en mi capacidad para poder lograr este objetivo, especialmente a mi madre Gricelda, la cual nunca dejó de creer en mi capacidad y nunca me faltó su apoyo para que yo pudiera culminar este proceso.

A mi esposa Leonela y a mi hijo Adrian por siempre estar conmigo y apoyarme en los momentos buenos y difíciles de este proceso.

A mis Abuelos Sarita y Pedro, de los cuales nunca me faltó un consejo cuando lo requería y siempre han estado ahí para apoyarme.

A mi hermano Ramón que a pesar de las diferencias de ideas que hemos tenido, siempre me ha apoyado en aquellos momentos difíciles en mi vida.

Roberto Sánchez Cabrera

Dedicatorias

En lo personal va dedicado a Alexandra Antuña, la mujer que con su esfuerzo y dedicación pudo guiarme por el buen camino, además de saber cómo lidiar con los problemas cotidianos que conlleva vivir en esta época.

A mi abuela Dinorah, que nunca ha dejado de creer que su nieto alcanzara sus objetivos a como dé lugar, la que siempre me ha dicho: "No importa cuando llegues, lo que importa es que llegues".

Por último, dedico este monográfico a el gran cumulo de personas que siempre han confiado en mí, siempre se mantuvieron positivos, sabían que podía lograrlo, y ellos lo dudaron.

Fernando Rafael Díaz Antuña

Dedicatorias

A Dios por permitirme llegar hasta aquí a pesar de todas las dificultades que tuve que pasar.

A mis padres y hermanos por ser los motores que me impulsaron a seguir adelante y estar presente en cada momento.

Mis abuelos, a quien agradezco todo su amor y entrega y mis amigos que me ayudaron en cada paso.

Por último, a aquellos profesores que sí se preocuparon por enseñar usando todos los recursos disponibles para que pueda aprender y hacer uso de sus enseñanzas.

Yessi Escarly Bruno Estévez

Agradecimientos

Agradezco primero a dios y a mi madre por permitirme alcanzar este objetivo y por siempre apoyarme en esos malos momentos que se pudieron presentar a principio, ha mediado y a final de este proceso de formalización.

A mi esposa Leonela por siempre estar ahí apoyándome y a mi hijo Adrian por tenerme la paciencia suficiente porque debido a este proceso no le he dedicado el tiempo que él requiere.

A mis abuelos Sara y Pedro por siempre creer en mí y demostrarme que con esfuerzo todo se puede lograr.

Y a mi hermano Ramón por siempre confiar en mí y apoyarme en todo momento.

Y a todos aquellos profesores que sin importar las circunstancias siempre pusieron todo su empeño para enseñarnos, especialmente a los asesores de esta monografía Víctor Herrera y Ariel Gautreaux, los cuales siempre estuvieron presente para que esta monografía se realizara de la mejor forma.

Roberto Sánchez Cabrera

Agradecimientos

Agradezco desde los más profundo de mi corazón a las personas que nunca pensaron que llegaría tan lejos, sinceramente fueron la más grande inspiración para poder llegar a donde se creía imposible que llegara. Para muchos eso no es algo que se agradece, pero sinceramente fueron de basta ayuda.

Le agradezco al todo poderoso, nuestro señor Jesucristo, por nunca dejarme desamparado en el sentido de darme las fuerzas para jamás darme por vencido.

No puedo dejar atrás, no puedo olvidar, agradecer a los maestros que nunca se dieron por vencido al momento que le decía "No entiendo", siempre tuvieron la paciencia necesaria para hacerme entender hasta el tema más sencillo y simple.

Por último, le agradezco a mi familia ya que eran de los pocos que siempre confiaron en que podía lograrlo.

Fernando Rafael Díaz Antuña

Agradecimientos

Agradezco primero a Dios que sin el nada de esto habría sido posible, ya que es el creador de todo y nos va mostrando el camino y el tiempo que el considere adecuado.

A mis padres José Radhames Bruno y Amarelys Marisol Estévez, por siempre creer y confiar en mí, apoyándome en cada uno de mis planes, siempre pendiente de cada paso y por siempre estar ahí para darme sus consejos.

A mis hermanos José R. Bruno, Víctor Manuel Bruno, Darling R. Bruno y la única hembra de la familia Ana Darlenis Bruno, por estar siempre conmigo, por más enojados que estemos como todos los hermanos sé que me quieren y yo los quiero también y por supuesto más que ellos a mí.

A mis abuelos Don Víctor Estévez y Ana García por ayudarme y guiarme por el buen camino.

A todos aquellos que de una manera influyeron y me apoyaron a lo largo de mi carrera, mis amigos de APEC que me ayudaron en todo, han sido lo mejor que me pudo pasar.

Yessi Escarly Bruno Estévez

Introducción

En la actualidad las empresas que subsisten en el tiempo con sus actividades comerciales tienen que enfrentarse a los continuos cambios que ocurren en su área, y es por esa razón que es de suma importancia la investigación constante sobre los factores que impulsan esos cambios. La investigación constante mostrará las intenciones o estrategias de los demás competidores, debido a que estos aprovechan esa oportunidad para poder identificar las debilidades de las demás.

Esta investigación describe de forma detallada la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para el desarrollo económico de la República Dominicana.

Las PYMES dominicanas son las empresas que generan el mayor porcentaje de empleos en el territorio nacional, este asciende a más del 57% y aportan al producto interno bruto (PIB) alrededor de un 27%. Además, estas empresas se destacan en el territorio dominicano por aportar oportunidades de negocios en el área financiera, lo cual trae como beneficio la estabilidad económica del país.

En la actualidad muchas de las pequeñas y medianas empresas dominicanas no cuentan con un plan logístico estable que le permita realizar comercio internacionalmente. Muchas de estas empresas, aunque cuentan con la capacidad suficiente para realizar comercio al exterior del país, no realizan esta actividad. Conociendo esta información es importante resaltar que muchas de las PYMES dominicanas que no ejercen esta actividad son por la falta de conocimiento de los beneficios que esta conlleva y por el miedo de los posibles retos que se podrían presentar al momento de estas querer internacionalizar sus actividades comerciales.

El objetivo de esta investigación es mostrar de forma detallada las informaciones correspondientes para que una PYME dominicana pueda internacionalizar sus actividades comerciales. Además, se recomienda un plan logístico para poder realizar dicha actividad.

Esta monografía está compuesta por 3 capítulos, desarrollados de la siguiente forma:

En el capítulo I se realiza un diagnóstico de las pequeñas y medianas empresas partiendo desde la historia en la República Dominicana, los aportes principales que realizan este tipo de empresas a la economía nacional, las leyes que regulan a estas empresas y los principales beneficios que le proporciona el estado dominicano.

El capítulo II detalla las principales limitaciones que se le presentan a la PYMES dominicanas, el proceso de formalización de estas, la importancia de la aplicación y el uso de la TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) para poder fortalecer el desarrollo empresarial y el proceso de exportación y la documentación necesaria para exportar.

Y por último el capítulo III presenta de forma detallada los principales acuerdos comerciales (TLC) vigentes que la República Dominicana está suscrita, los cuales proporcionan beneficios para la exportación. Además, se presenta un plan logístico de exportación recomendado para una PYME dominicana.

Capítulo I Antecedentes de las PYMES dominicanas

1.1 Historia y evolución de las PYMES en República Dominicana

Las PYMES dominicanas han sido y siguen siendo las principales empresas generadoras de empleos del país. Además, juegan un papel fundamental dentro de la economía dominicana, debido a que aportan grandes beneficios económicos.

Las primeras PYMES dominicanas iniciaron en su mayoría a través de una idea desarrollada por la motivación de una persona o grupo de personas con el objetivo de obtener crecimiento económico. En ocasiones los creadores de estas empresas las iniciaban con conocimientos mínimos de cómo administrarlas. Un gran porcentaje de estas empresas (PYMES) se iniciaban sin contar con el apoyo o ayuda de una cantidad suficiente de recursos económicos (Financiamiento) como capital. Algunos de los fundadores de estas empresas utilizaban recursos propios para poder iniciar el nuevo negocio.

Muchas de estas empresas en sus inicios se originaron por grupos familiares los cuales buscaban beneficios económicos para su único crecimiento. Estas empresas eran manejadas por un grupo familiar, aunque las mayorías de estas no estaban bien estructuradas, generalmente, muchos de estos dueños de estas entidades estaban más enfocados en la obtención de beneficios económicos y presentaban menor interés en la expansión de dicha empresa.

Considerando las formas de cómo se iniciaron muchas de estas PYMES familiares y debido a sus objetivos principales, es importante resaltar que el crecimiento de muchas de las empresas de este tipo, era lento. Gran parte de estas entidades no eran muy ambiciosas que digamos, más bien eran muy conformistas.

También, se originaron aquellas empresas que estaban bien sostenidas por beneficios económicos mediante inversionistas o por medio de un financiamiento. Por lo general, estas estaban bien estructuradas y su crecimiento era más rápido que las PYMES familiares. Muchas de estas empresas estaban más enfocadas en la obtención de beneficios económicos y en la ampliación de su estructura y de sus actividades comerciales, porque por medio del crecimiento de estas se aumentarían los ingresos.

Según (Rojas G. S., 2018, pág. 3) "El nacimiento de las PYMES se originó en dos divisiones, por un lado, aquellas que se introducen como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede diferenciar de forma clara una organización y una estructura, donde existe una correcta gestión empresarial y un buen trabajo pagado. Estas, en su mayoría, son de un gran capital y se desplegaron dentro del sector formal de la economía de la República Dominicana".

Según el mismo autor (Rojas G. S., 2018) "Las PYMES usuales en esa época y las que se dedicaron al sector industrial en específico, comenzaron a adquirir valor dentro de la economía de la República Dominicana entre los años 1950 y 1960 respectivamente. Por otro lado, los cambios que se vienen mostrando desde los años 90 en lo que a capacidad de financiamiento superficial y estabilidad económica intrínseca se refiere, fue un importante indicador del inicio de una nueva era para las PYMES en la República Dominicana, con algunos impedimentos que aún deben superarse".

"Un escenario ilustrativo de ello es la República Dominicana, donde el 68.2% de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) fueron en una primera etapa microempresas, es decir, propiedad de personas que empezaron a producir teniendo entre uno y diez empleados" (Peña, 2014).

Según el mismo autor (Peña, 2014) "Así lo establece el libro micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana del Fondo para el

Financiamiento de la microempresa (FondoMicro), que describe a las PYMES como aquellas unidades no agrícolas dedicadas a actividades productivas, comerciales o de servicio, que emplean permanentemente de 11 a 150 personas”.

1.2 Aportaciones de las PYMES a la economía dominicana

Las empresas tienen diversos objetivos, los cuales le permiten generar beneficios económicos para poder subsistir en el tiempo. A pesar del sin número de metas que posee una empresa, la principal siempre será la obtención de beneficios económicos por medio de sus actividades comerciales, pero siempre teniendo en cuenta las obligaciones que tienen legalmente con el Estado.

Las PYMES dominicanas a pesar de no ser empresas grandes con un número alto de colaboradores brindan grandes beneficios a la economía nacional, los cuales permiten que este tipo de empresas se destaquen en el mercado. Conociendo esta información es importante resaltar que mientras más genera una PYME mayor será la aportación a la economía del país.

Este tipo de empresas (PYMES) son de gran importancia para el país, no solo por las aportaciones que proporcionan a la economía dominicana, sino porque estas empresas tienen una habilidad muy particular que la destaca como entidades importantes, esta habilidad es la de poder adaptarse a los diferentes cambios que soporta el mercado. Muchas de las empresas que subsisten en el tiempo con sus actividades comerciales tienen que enfrentarse a los continuos cambios que ocurren en su área, y es por esa razón que es de suma importancia la investigación constante sobre los factores que impulsan esos cambios.

Es importante destacar que estas empresas poseen un gran potencial para poder facilitar empleos a la sociedad. Por eso, es grato mencionar que este tipo de empresas impulsan constantemente el desarrollo económico del país.

Según (Severino, 2008) "La economía dominicana está sustentada básicamente sobre las pequeñas y medianas empresas. Más de la mitad de la población en edad laboral está empleada en alguna actividad relacionada con las PYMES".

"Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se han convertido en un sector fundamental de la economía nacional, no solo porque constituyen una fuente de empleo e ingresos para un quinto de la población dominicana, sino también por su potencial para dinamizar las actividades productivas, apoyar un desarrollo empresarial diversificado e inclusivo y contribuir a la estabilidad social del país" (Ortiz M. M., 2014).

"Algunas estimaciones, las MIPYMES aportan aproximadamente 40% de la producción nacional y generan más de 2.5 millones de empleos, por lo que constituyen un pilar esencial para el desarrollo nacional" (Fernández, 2018).

"Hoy en día las PYMES en República Dominicana, aportan el 27% al Producto Interno Bruto y generan el 57% de los empleos. Más del 77% de las MIPYME están concentradas en la zona urbana y menos de 23% se localiza en la zona rural. La mayoría pertenece al sector comercio (46,6%) y servicios (31,6%). El 58% de las pequeñas empresas se abastece de almacenes mayoristas y solo el 9% compra directamente a productores de materias primas. El 12% de las pequeñas empresas señala que opera con trabajadores no pagados; es decir, la componen el propietario y su familia" (Asociación de Industria de la República Dominicana, s.f.).

"El papel de las PYMES en la economía del país ha sido un factor que ha generado incrementos en la producción; valor agregado; aportaciones fiscales;

fortalecimiento del mercado interno; aumento de las exportaciones, etc., por lo que han sido motivo de diseño de políticas encaminadas a promoverlas y apoyarlas para elevar su competitividad y enfrentar la competencia de un mundo globalizado, sin olvidar el mundo de los emprendedores, donde las empresas líderes son aquellas que adoptan modelos de subcontratación y alianzas estratégicas con PYMES, que gracias a su capacidad de adaptación y flexibilidad crecen en un mundo en constante cambio, demostrando además que cuando se organizan pueden superar las aparentes limitaciones de su tamaño". (CONACERD, 2016)

1.3. Razones para trabajar con una PYME

Las PYMES reflejan ser entidades de gran importancia para la economía dominicana, estas empresas no solo se destacan por las aportaciones que brinda al PIB dominicano, sino porque también existen diversas razones que favorecen a las empresas que decidan trabajar con este tipo de entidades comerciales.

Según la (Asociación de Industria de la República Dominicana, s.f.) "existen 7 razones por la cual trabajar con una PYME dominicana, esas son las siguientes:

- Porque las PYMES son un magnífico articulador del tejido empresarial.
- Porque se trata de evolucionar hacia organizaciones de servicios a la empresa.
- Porque es una manera muy eficiente de lograr alianzas estratégicas direccionadas a la PYME.
- Porque ayudan a mejorar la calidad del empleo.

- Porque el futuro empresarial de la República Dominicana lo determinarán las PYMES.
- Porque contribuye a lograr que los gobiernos locales se involucren con este tema.
- Porque es una acción de Responsabilidad Social Gremial Empresarial muy poderosa”.

Cada día que pasa las pequeñas y medianas empresas (PYMES) van evolucionando el mercado dominicano, debido a que las participaciones y las aportaciones al Producto Interno Bruto (PIB) dominicano de este tipo de empresas van aumentando. Por esta razón, es importante resaltar que estas entidades evolucionarán la economía dominicana facilitando más oportunidades de desarrollo en el país.

1.4 Situación actual de las PYMES dominicanas

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en su primera etapa de desarrollo se les presentan diversas problemáticas o barreras que podrían disminuir las probabilidades de subsistencia de las mismas.

La principal barrera que se le presenta a las PYMES dominicanas en su primera etapa de desarrollo es la obtención de ayuda económica por medio de un financiamiento. Acceder a un financiamiento es el proceso más complicado al inicio de una PYME, el cual le servirá para su crecimiento y supervivencia. Es importante destacar que las empresas grandes tienen el privilegio de obtener financiamiento por medio de entidades financieras (Bancos), por lo cual su crecimiento y supervivencia es más seguro.

Otras barreras que afectan a este tipo de empresas son los diversos cambios que se están presentando en los mercados como la globalización. La globalización está incentivando a que las empresas se internacionalicen, permitiendo que estas no solo comercialicen sus actividades comerciales en el territorio nacional, si no internacionalmente.

En República Dominicana un gran porcentaje de la PYMES solo realizan sus actividades comerciales en el territorio nacional, en ocasiones por la falta de conocimiento del proceso que esta conlleva, por falta de capital o por falta de conocimiento de los beneficios que esto le puede proporcionar a sí misma.

Existen casos donde algunas PYMES dominicanas producen productos de calidad, los cuales solo son comercializados en el territorio nacional, desconociendo las oportunidades que podrían obtener si internacionalizan sus actividades comerciales.

Según (Wilson, 2018) "En el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial 2017-18, el limitado acceso a financiamiento representa uno de los 10 obstáculos principales para hacer negocios en República Dominicana. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) no suelen ser propietarias de locales o terrenos, considerados tradicionalmente como garantías admisibles para la aprobación de préstamos por las instituciones financieras".

Según el mismo autor (Wilson, 2018) "Es por ello, y bajo el liderazgo del Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES (MICM), que el país ha dado un paso importante para reformar su marco de garantías mobiliarias, traducido en un proyecto de ley que ha sido presentado al Congreso. Este proceso ha permitido examinar las necesidades y oportunidades de financiamiento comercial para actores económicos del país, y ha contado con el apoyo entre otros del Banco Central, el Consejo Nacional de Competitividad, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, y gremios empresariales y del sector

financiero. El Grupo Banco Mundial y otras organizaciones multilaterales igualmente han apoyado este proceso de reforma puesto que tiene un gran potencial de impacto económico positivo”.

1.5 Marco legal de las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas dominicanas poseen la capacidad de obtener crecimiento y beneficios rentables. Pero para obtener esos beneficios se debe tener muy en cuenta el cumplimiento de las leyes que rigen a este tipo de empresas.

Todas las PYMES tienen la obligación de cumplir con la responsabilidad social, es decir el cumplimiento de todas las leyes relacionadas. Si en el transcurso de las actividades comerciales de una pequeña o mediana empresa, las leyes no son cumplidas en su totalidad, esta será sancionada.

“La ley reguladora de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en República dominicana es la ley 488-08 sobre MIPYMES. Esta ley se publicó el 30 de diciembre de 2008 y aplica un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las MIPYMES” (Banco Popular , s.f.).

“Dentro de los objetivos de esta ley está crear un marco que regule y promueva el desarrollo social y económico nacional a través de fortalecimiento competitivo. Además, busca promover la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la creación y desarrollo de una mayor cantidad de MIPYMES”. (Banco Popular , 2013).

Este marco regulatorio creado por esta ley (488-08) se enfoca principalmente en mantener el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas PYMES. Esta mantiene como objetivo principal el monitoreo del control y la administración para el cumplimiento de la Ley en su totalidad.

Esta ley es fundamental para las PYMES, debido a que ayuda al desarrollo y crecimiento de las mismas.

La ley que permite clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) es la ley No.187-17

1.6 Clasificación de las PYMES

En el mercado dominicano existen un sin número de empresas en las que se pueden identificar las pequeñas y medianas empresas, también conocidas por el acrónimo (PYMES). Pero, ¿Cómo se podría identificar a estas empresas? Si en el territorio dominicano existe un sin número de empresas clasificadas en estos dos tipos.

Las PYMES deben conocer como están delimitadas para poder cumplir con sus obligaciones tributarias y fiscales, con esto podrán identificar a que renglón de empresas pertenecen, si a las pequeñas o a las medianas.

La ley No.187-17 permite clasificar estas empresas en estos dos renglones: pequeña y mediana empresas. Esta ley las clasifica según la cantidad de empleados o colaboradores que estas posean y por la cantidad de ventas brutas que estas generen anualmente.

“Para ser consideradas como PYMES, las empresas pueden tener desde 11 hasta 200 empleados, y sus ventas anuales pueden ascender hasta RD\$150 millones. Es menester hacer hincapié en el hecho de que, para acceder a los beneficios de la ley, las PYMES deben estar al día con sus obligaciones tributarias, deben haber cumplido con el deber de formalización (de hecho o derecho), y deben estar en pleno cumplimiento de sus obligaciones laborales” (Fernández, 2018).

Según la (Dirección General de Impuestos Internos , s.f.) "dicha ley, una persona natural o persona jurídica que realice actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbano, se clasificará en:

- o **Pequeña Empresa:** Si tiene de 11 a 50 trabajadores; y ventas brutas anual de hasta cincuenta y cuatro millones de pesos dominicanos (RD\$54,000,000.00).
- o **Mediana Empresa:** Si tiene de 51 a 150 trabajadores; y ventas brutas anual de hasta doscientos dos millones de pesos dominicanos (RD\$202,000,000.00)*.

1.7 El Estado dominicano y los principales beneficios para las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) durante sus inicios, suelen ser muy vulnerables a los cambios del mercado y a los competidores. Por esta razón, estas se ven en la necesidad de buscar la mayor ayuda posible (financiamiento), para que puedan realizar sus actividades diarias correctamente. Por esta razón, siempre las PYMES están en búsqueda de algún financiamiento, el cual le pueda servir para agilizar su desarrollo como entidades comerciales.

Las PYMES son empresas que proporcionan grandes beneficios al producto interno bruto (PIB) dominicano, por medio de las actividades comerciales que estas empresas realizan. Por esta razón, el estado dominicano al ver los problemas frecuentes que se le presentan a las PYMES en su proceso de desarrollo, se ha dispuesto a crear diversos programas que les proporcionaran beneficios a estas empresas, para que puedan continuar creciendo como entidades.

El CNC (Consejo Nacional de Competitividad) creó un programa para favorecer a las PYMES por medio de facilitación de financiamiento a aquellas empresas PYMES que lo necesiten.

"Competitividad (CNC) presentó en Santo Domingo los detalles del programa Calidad para Competir, que incluye financiamiento para otorgar certificaciones de calidad a PYMES con fondos de la Unión Europea". (Consejo Nacional de Competitividad , 2010)

Según la (Asociación de Industrias de la República Dominicana, s.f.) "La AIRD ha desarrollado varios programas para apoyar a las PYMES en diferentes áreas:

- Programa de diagnóstico empresarial a PYMES en alianza con la CII y el Programa FINPYME
- Programa de clústeres industriales en los sectores plástico, belleza, cacao, en alianza con el BID-FOMIN-CNC
- Programa de tres nuevos clústeres en los sectores pastas y galletas, jabones y detergentes, gráfica, papel y cartón con el INFOTEP
- Programa de desarrollo de internacionalización de PYMES para el desarrollo de planes de exportación en alianza con la CAF, Banco de Desarrollo de América Latina
- Programa de fortalecimiento empresarial de PYME a través de planes de negocio y capacitación en Santo Domingo y Santiago en alianza con el Banco Popular Dominicano".

1.7.1 PROMIPYME

"PROMIPYME es el organismo responsable de la política PYME en República Dominicana. Fue creado en 1997 y opera bajo la órbita de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Tiene un presupuesto anual de 111 millones de pesos y una planta de 110 empleados. La misión de PROMIPYME es promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas como estrategia para combatir la pobreza e incentivar el empleo con la creación de las condiciones institucionales, jurídicas, tecnológicas y gerenciales que posibiliten su incursión en nichos de mercados competitivos a nivel local e internacional, con estándares de calidad mundial". (Angelelli, s.f.)

1.7.2 Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES

Este ministerio es el encargado de velar por el desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana. Por medio de este programa las empresas PYMES, tiene a su disposición: la asesoría y asistencia técnica sobre todos aquellos procedimientos legales, los cuales deben cumplir como entidades comerciales dominicanas.

Según el (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, s.f.) "sus principales funciones, son:

- Contribuye a la definición, formulación y ejecución de programas de promoción y apoyo a las MIPYMES, con énfasis en el acceso a los mercados de bienes y servicios, formación de capital humano, modernización y desarrollo tecnológico y mayor acceso a los mercados financieros, locales e internacionales.
- Promueve y apoya la realización de estudios de determinación de necesidades y demandas de las MIPYMES, y sobre la situación de

desempeño de la cadena de valor relacionada con este tipo de unidades productivas.

- Ejecuta planes, programas y proyectos que contribuyan al desarrollo empresarial de las MIPYMES, con un enfoque de sostenibilidad y género, y en el marco de la actuación del sector público como agente promotor de las acciones del sector privado y no como agente competidor.
- Contribuye a la coordinación de los diferentes programas de promoción de las MIPYMES.
- impulsa el fortalecimiento de las organizaciones empresariales, la asociatividad y las alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las MIPYMES.
- Impulsa programas y proyectos que tiendan a crear grupos de eficiencia colectiva, clúster u otra forma de asociatividad que eleve el nivel de competitividad.
- Promueve y crea mecanismos de difusión y divulgación de los programas, proyectos y actividades que beneficien y apoyen a las MIPYMES, tanto para el mercado nacional como para el mercado internacional.
- Promover e impulsar el espíritu emprendedor y la incubación de empresas.
- Desarrolla mecanismos para que las MIPYMES reciban consultoría y capacitación en las áreas de comercialización y mercadeo, tecnología.

- Y procesos de producción, diseño de productos y financiamientos, así como en materia de normalización y certificación”.

Según el (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, s.f.) “sus principales enfoques, son:

- Trazar las políticas de apoyo, promoción, fortalecimiento y desarrollo del sector.
- Coordina la ejecución, a través del Programa de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), de las estrategias y acciones orientadas a promover y facilitar la creación, gestión, operación, desarrollo y crecimiento sostenido de las MIPIMES, mediante el financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica”.

1.8 Facilidades de financiamiento para las PYMES dominicanas

Un gran porcentaje de las PYMES dominicanas para poder complementar sus actividades diarias, se ven en la obligación de buscar o solicitar un financiamiento para poder desarrollar esas actividades. Muchas de estas pequeñas y medianas empresas dejan de existir en la etapa de crecimiento por la falta de capital.

A la pequeña y mediana empresa se le dificulta acceder a un financiamiento por medio de las entidades financieras (Bancos). Por lo general, esto ocurre porque la mayoría de estas entidades prefieren invertir en una empresa grande, la cual tiene una gran participación en el mercado y la inversión de estas entidades financieras es más segura.

Durante los últimos años muchas entidades financieras al ver los grandes beneficios que proporcionan estas empresas (PYMES) a la economía dominicana, han puesto a este tipo de entidades en un reglón especial conjunto con el Estado dominicano, para crear y proporcionar ayuda para poder fortalecer a este tipo empresas.

“El acceso al financiamiento de una nueva compañía está estrechamente relacionado con la capacidad de estas compañías de mantener un ingreso constante de capital, ya que su margen de ahorro no les permite funcionar por mucho tiempo sin obtener financiamiento. El acceso a capital es una herramienta indispensable para empresas emergentes que deben manejar de forma adecuada, ya que además de proveerlas de capital esta opción les permite asegurar la continuidad del negocio” (Banco Popular , 2013).

“Las fuentes formales de financiamiento, tales como bancos, financieras y gobierno han sido la principal fuente de financiamiento para los dueños de pequeñas y medianas empresas, pues seis de cada diez empresas (68.3%)

recibieron recursos a través de estas instituciones. La incidencia de las fuentes informales (familiares, amigos, prestamistas, suplidores) es menor como opción de financiamiento para las PYMES, pues uno de cada diez entrevistados (10.6%) declaró capítulo 2 Servicios Financieros de las PYMES 58 Marina Ortiz que han recurrido a esta fuente para financiar sus operaciones. Además, un quinto de las empresas (21.1%) ha recibido recursos de ambos tipos de fuentes: formales e informales” (Ortiz M. . 2001).

Según (Wilson, 2018) “En el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial 2017-18, el limitado acceso a financiamiento representa uno de los 10 obstáculos principales para hacer negocios en República Dominicana. Las pequeñas y medianas empresas no suelen ser propietarias de locales o terrenos, considerados tradicionalmente como garantías admisibles para la aprobación de préstamos por las instituciones financieras”.

1.8.1 FondoMicro

“FondoMicro nace en 1990 en asociación con un proyecto de USAID y el Secretariado Técnico de la Presidencia (STP). Es dirigido por una Junta Directiva, elegida cada dos años por una Asamblea General Ordinaria Anual de Socios, y su membresía está constituida por Miembros Fundadores, Activos, Afiliados y Honorarios” (FondoMicro, s.f.).

“FondoMicro es una institución privada dominicana dedicada a promover el acceso al crédito de las micro, pequeñas empresas del país, proveer información fidedigna y estadísticamente confiable sobre este sector de la economía y ofrecer consultorías, evaluaciones y capacitación a las instituciones asociadas a las micro y pequeñas empresas”. (FondoMicro, s.f.)

Esta institución ayuda a aquellas pequeñas empresas que se vean en la necesidad de solicitar un financiamiento para su desarrollo. Muchas de las

PYMES que acuden a esta institución es porque el financiamiento por parte de otras instituciones financieras (bancos) ha sido rechazado o se le ha dificultado. De acuerdo a todas estas informaciones es importante resaltar que muchas de estas instituciones financieras hacen énfasis en el tamaño, experiencia de la empresa y en la actividad empresarial que esta realice.

Según (FondoMicro, s.f.), "sus principales acciones, son:

- Conceder crédito mayorista a instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas en la República Dominicana.
- Ejecutar investigaciones empíricas zshabituales sobre las características estáticas y dinámicas de la micro y pequeñas empresas, su evolución y desarrollo, y
- Realizar consultoría, evaluaciones y capacitación a instituciones y empresarios".

Por medio del apoyo que muchas de estas entidades financieras le brindan a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) dominicanas, hoy en día podemos resaltar el gran auge que este tipo de empresas tienen en el mercado dominicano.

Es de gran importancia resaltar que mientras se les brinden las oportunidades necesarias de crecimiento a este tipo de empresas, y se mantenga la asesoría correspondiente, el desarrollo de estas será continuo. Mientras esto sea de esta manera, las aportaciones a la economía dominicana serán mayores.

Capítulo II Mercado meta internacional

2.1 Limitaciones de las PYMES frente al mercado local

Las pequeñas y medianas empresas antes de llegar a su etapa de madurez tienden a enfrentar unas series de limitaciones, las cuales en ciertas ocasiones les impiden el cumplimiento de sus actividades diarias. Por esta razón, un gran porcentaje de estas empresas dejan de existir antes de su primer año.

Las PYMES dominicanas para poder destacarse en el mercado local debe contar con un capital suficiente para darse a notar por medio de la publicidad. En muchas ocasiones algunas de esas actividades que son de suma importancia para el desarrollo de las empresas, no son aplicadas por algunas PYMES; por la falta de solvencia económica. Esta es una de las principales limitaciones que enfrentan las pequeñas y medianas empresas.

El acceso al capital por medio de financiamiento es un factor que limita y reduce el desarrollo de las PYMES dominicanas, muchas de las entidades financieras no financian a estas empresas por la falta de experiencia, por la cantidad de ingresos brutos que éstas generan y por las actividades que éstas realicen.

“La falta de financiación de las PYMES latinoamericanas es, junto a la poca innovación, uno de los grandes obstáculos para su desarrollo, alertaron hoy expertos en Honduras, que señalaron, además, que estas empresas requieren capital humano de calidad para mejorar su competitividad” (Acento, 2014).

“El Ministerio de Industria y Comercio (MIC) puso en circulación este viernes el estudio “Apoyo a las Reformas del Clima Empresarial para Fortalecer los Lazos Comerciales entre las PYMES de República Dominicana y los Mercados Internacionales”. (Caraballo, 2017)

“El ejercicio de construcción en la conciencia de las MIPYME, los beneficios de la internacionalización pasan por un esfuerzo mancomunado de las partes

interesadas. Para ello, la información sobre oportunidades de mercado, así como el conocimiento de los instrumentos y programas de apoyo disponibles deben de estar bien articulados, focalizados y visibles para su mayor aprovechamiento e impacto (Guzman, 2017)

2.2 Las PYMES y la TIC

Las Pequeñas y medianas empresas son entidades que no cuentan con un número alto de colaboradores, pero aun así tienen grandes participaciones en el mercado nacional. Por esta razón, es importante que estas empresas se mantengan siempre actualizadas a los diferentes cambios que puedan ocurrir en el mercado actual.

A medida que pasa el tiempo la modernización de las empresas pasa a ser un factor fundamental tanto para los consumidores como para los proveedores. La tecnología juega un papel fundamental dentro de estas empresas, debido a que por medio de estas se mejoran y se facilitan las actividades comerciales.

“Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) son todos aquellos recursos, herramientas y programas que se utilizan para procesar, administrar y compartir la información mediante diversos soportes tecnológicos, tales como: computadoras, teléfonos móviles, televisores, reproductores portátiles de audio y video o consolas de juego” (Universidad Nacional Autónoma de México, s.f.).

Según el mismo autor (Universidad Nacional Autónoma de México, s.f.) “Actualmente el papel de las TIC en la sociedad es muy importante porque ofrecen muchos servicios como: correo electrónico, búsqueda de información, banca online, descarga de música y cine, comercio electrónico, etc. Por esta razón las TIC han incursionado fácilmente en diversos ámbitos de la vida, entre ellos, el de la educación”.

“Dos técnicos del Ministerio de Industria y Comercio (MIC) propusieron transformar el país en la República Digital del Caribe mediante programas que promuevan entre las micro, pequeñas y medianas empresas el aprovechamiento de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) para mejorar su productividad y competitividad”. (Diario Libre, 2016)

Según el mismo autor (Diario Libre, 2016) “El programa de inclusión digital para las MIPYMES fue propuesto la noche del jueves por Noel Bou y Sovieski Naut, director de PYME y encargado de Economía Digital, respectivamente, del Ministerio de Industria y Comercio”.

“Pese a que en República Dominicana entre los años 2005 y 2015 el uso de internet se ha incrementado de un 16.4% a un 54.2%, resulta alarmante que siendo el computador un instrumento básico de gestión de negocios, sólo el 13.3% de las MIPYMES con local fijo disponen de uno, se destacó en un análisis incluido en el último número de ONE Informativa, órgano de la Oficina Nacional de Estadísticas”. (Morrison, 2019)

2.3 Las PYMES y el mundo virtual

En la actualidad, para que una empresa pueda subsistir en el tiempo debe adaptarse a los diversos cambios que se le presentan en el transcurso de su actividad empresarial. Uno de esos cambios es la tecnología, esta se ha convertido en algo fundamental para el desarrollo de muchas entidades, debido a que facilita la comunicación a distancia por medio del correo electrónico.

Antes de los inicios del mundo virtual conocido como la Internet, las empresas tenían que ingeniársela para poder realizar sus actividades diarias de forma manual, es decir, no contaban con herramientas de apoyo como el correo electrónico.

El mail o correo electrónico ha evolucionado la forma de comunicación de las empresas, permitiendo que las entidades puedan comunicarse con los proveedores o clientes en cuestión de minutos sin importar la distancia en que estos se encuentren.

Muchas de las PYMES dominicanas no utilizan esta herramienta debido a que un gran porcentaje de estas aun no cuentan con el uso de una computadora. Según (Morrison, 2019) "siendo el computador un instrumento básico de gestión de negocios, sólo el 13.3% de las MYPIMES con local fijo disponen de uno".

La publicidad es una estrategia que utilizan las empresas para darse a conocer en el mercado. Debido a la incorporación de la Internet y las redes sociales, esta estrategia se ha convertido en una parte fundamental para el desarrollo de cualquier empresa.

Es importante resaltar que las PYMES deben destinar un porcentaje de su capital para poder intervenir en esas herramientas de apoyo. Por medio de estas las empresas tienen más facilidad de darse a conocer a nuevo clientes y nuevos mercados.

"El Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES (MICM) puso en circulación una "Guía de redes sociales para MIPYMES", en el marco del proyecto gubernamental República Digital, para apoyar el crecimiento de este tipo de empresas hacia las diferentes plataformas en línea". (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, 2018).

Según el mismo autor (Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES, 2018) "La publicación introduce a los usuarios a la importancia de posicionar con éxito su marca en las redes sociales y describe ocho pasos que le permiten a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) crear su comunidad de clientes en redes y mantenerla, informa una nota de la Dirección de Comunicación del MICM".

"Los negocios que no están en el mundo digital es como si no existieran, pues las redes sociales conforman una de las plataformas que ayudan a los negocios a conectar con la audiencia correcta, aumentar las ventas y mejorar su posicionamiento" (Méndez, 2018).

2.4 Proceso de formalización de una PYME

Las empresas para poder realizar sus actividades diarias necesitan cumplir con las obligaciones sociales que estas tienen, y para estas cumplir con esas obligaciones necesitan estar formalizadas. Esto significa que las empresas cumplirán con el Estado aportando beneficios económicos por medio de pago de impuestos.

Muchas empresas grandes dominicanas exigen la formalización para poder trabajar en conjunto a otras empresas. Por esta razón, muchas pequeñas y medianas empresas (PYMES) se ven afectadas por no estar formalizadas.

Una empresa formalizada es una empresa que posee una identidad jurídica frente al estado dominicano, y cuenta con derechos tanto comerciales como mercantiles. Las empresas que cuentan con esta identidad jurídica muestran seriedad al momento de realizar negocios con proveedores o clientes.

"Es administrarse, gestionarse, planearse y dirigirse de una manera seria, responsable y acorde con las exigencias del mundo empresarial moderno para garantizar su sostenibilidad y permanencia en el mercado". (Formalizate , s.f.)

Según el mismo autor (Formalizate , s.f.) "Formalizarse es cumplir con los requisitos legales, pero también con las buenas prácticas de gestión de la empresa"

"Al iniciar un negocio o empresa, el contribuyente es quien debe definir de acuerdo a sus necesidades y requerimientos, bajo qué tipo de sociedad

desarrollará su actividad económica, ya que la legislación dominicana establece deberes y obligaciones diferentes para cada una". (Dirección General de Impuestos Internos, s.f.)

Para la intervención tributaria en la República Dominicana existe la DGII (Dirección General de Impuestos Internos), esta institución brinda asesoría constante a la PYMES sobre las obligaciones tributarias que estas tienen.

Según la (Dirección General de Impuestos Internos, s.f.) "Esta herramienta que las pequeñas y medianas empresas tienen a su disposición, se ha diseñado un servicio de asistencia especializada para PYMES, en el Centro de Asistencia al Contribuyente en la Sede Central de la Av. México #48, a través del cual se asiste de manera personalizada a los pequeños y medianos empresarios en todo lo referente a:

- ¿Cómo registrar su negocio según su actividad comercial o económica?
- Impuestos que le corresponden como contribuyente y fechas límites de presentación de pago.
- Uso de las herramientas disponibles en la Oficina Virtual.
- Orientación sobre los NCF y formatos de envío de datos.
- ¿Cómo evitar pagar recargos e intereses?
- ¿Qué hacer al momento de recibir notificaciones tributarias?
- Otros temas de su interés".

2.4.1 Solicitud del RNC

Cuando una empresa ha sido formalizada se le facilita un número el cual le servirá como código de identidad, este número es el RNC, también conocido como el Registro Nacional del Contribuyente.

Para poder incorporar ese número, se debe seguir los siguientes pasos:

- **Persona física:** Al momento de iniciar un negocio la persona física tiene que registrar el nombre comercial de la empresa y luego solicitar la incorporación de del RNC.
- **Persona Jurídica:**

Según la (Dirección General de Impuestos Internos, s.f.) para incorporar el RNC, debe seguir los siguientes pasos:

- “Solicitar el registro de nombre comercial en la Oficina Nacional de Propiedad Inmobiliaria (ONAPI).
- Pagar el Impuesto de Constitución de Compañías (equivalente al 1% del capital social autorizado, que nunca podrá ser inferior a RD\$1,000.00).
- Inscribir la Sociedad en el Registro Mercantil, ante la Cámara de Comercio y Producción de la provincia en la cual establezca su domicilio”.

2.4.2 ¿Por qué las PYMES deben formalizarse como contribuyentes ante la DGII?

Estar formalizado es una forma de mostrar responsabilidad con la sociedad. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) por medio de la formalización como contribuyentes se abrirán nuevas puertas, las cuales les permitirán desarrollar sus actividades.

“Si efectúa actividades económicas que generan obligaciones o responsabilidades tributarias en el territorio dominicano, para poder iniciar sus

operaciones debe formalizarse como contribuyente ante la Dirección General de Impuestos Internos (DGII); independientemente de que sea una persona física (que realiza estas actividades de manera particular) o como negocio o empresa” (Dirección General de Impuestos Internos, s.f.).

2.4.2 Ventajas que obtienen las PYMES al formalizarse como contribuyentes

Existen diversas razones por la cual una pequeñas o mediana empresa (PYME) debe formalizarse.

Según la (Dirección General de Impuestos Internos, s.f.) “Además de cumplir la Ley, aportando al desarrollo del país a través del pago de sus impuestos, la formalización también permite a las PYMES:

- Conseguir financiamientos y créditos de instituciones financieras formales.
- Participar en los diferentes programas de apoyo a las PYMES.
- Participar en concursos públicos para ser proveedor de bienes o servicios al Estado.
- Diseñar, fabricar y comercializar sus productos propios (marca registrada, patentes, diseños industriales, entre otros).
- Exportar sus productos y aprovechar los convenios internacionales.
- Obtener y emitir facturas con Número de Comprobante Fiscal”.

2.4.3 Actividades que generan obligaciones tributarias

Para que las empresas cumplan con lo establecido por la ley y al mismo tiempo con sus obligaciones sociales, estas deben aportar al estado sus contribuciones tributarias.

Existen ciertas actividades las cuales hacen que las empresas generen obligaciones tributarias. Según la (Dirección General de Impuestos Internos, s.f.), estas son las siguientes:

- "Compra y venta de cualquier tipo de bienes muebles o inmuebles.
- Importación o exportación de bienes, directamente o a través de terceros.
- Explotación de terrenos para fines agrícolas y/o ganaderas.
- Arrendamientos a terceros.
- Transacciones en entidades bancarias o financieras del país o del exterior.
- Prestación o adquisición de servicios, alquileres o arrendamientos, sujetos o no al pago del ITBIS.
- Contratación de personal para el desempeño de cualquier actividad de la sociedad o entidad.
- Cualquier otra actividad de lícito comercio o servicio".

2.5 Requerimientos de exportación

"El presidente de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO), Kai Schoenhals, resaltó que el mayor aumento de las exportaciones nacionales en el año 2011 se debió a participación de las pequeñas y medianas empresas" (Asociación Dominicana de Exportadores, Inc, s.f.).

Según el mismo autor (Asociación Dominicana de Exportadores, Inc, s.f.) “Expresó que en el 2011 más de cuatrocientas pequeñas empresas exportaron más de un millón de dólares, lo que incluyó aguacate, vegetales orgánicos y coco”.

Para que una pequeña o mediana empresa pueda exportar productos a otros países debe contar con una serie de documentos, los cuales le dan el privilegio de realizar esa actividad.

Según (NELSON, 2014) “Cualquier producto que se quiera exportar de República Dominicana hacia otro país, debe contar con:

- **Certificado de origen:** El cual es un documento que certifica al comprador en el país en el cual fueron producidos los bienes, el certificado de origen es generalmente producido por la cámara de comercio de Santo Domingo.
- **Factura comercial:** Es el documento que se apega en todos los sentidos al convenio entre el importador y el exportador. Este generalmente posee los términos exactos de la factura proforma ofrecida primero en respuesta a una cotización o puede diferir en aquellos términos que fueron el resultado de las negociaciones finales.
- **Factura consular:** Esta es requerida por algunos países, pero la misma se obtiene de un agregado comercial o a través de la oficina consular del país en cuestión en el puerto de la importación. Esta factura comercial debe apegarse en todo el sentido a la documentación previamente suministrada.

- **Certificado de manufactura:** Es el documento que certifica que los bienes enviados por el exportador han sido producidos y están listos para el embarque.
- **Licencias de exportación:** Estas licencias son de 2 variedades básicas, que son general y validada. Las licencias validadas aplican para los productos que el gobierno desea controlar (Dentro de estas están algunas armas, tecnologías etc.).
- **Certificado de seguro:** El certificado de seguro proporciona evidencia sustentable de la cobertura que estos poseen y los mismos pueden ser una estipulación de un contrato, orden de compra o factura comercial con el fin de recibir un pago. La finalidad por la cual este es utilizado es para que indiquen el tipo y cantidad de cobertura e identifican la mercancía en términos de paquetes y la identificación de las marcas.
- **Certificados de inspección:** Estos son documentos que protegen al exportador contra fraude, error o desempeño de calidad. Con una mayor frecuencia la inspección es realizada por una compañía externa, pero algunas veces es realizada por el consignador.
- **Listas de embalaje:** Una lista de embalaje acompaña el envío y describe la carga con detalle. Incluye el consignador, el consignatario, medidas, números de serie, pesos y cualquier otra información característica del embarque. Cuando esta documentación es completada correctamente se coloca en una bolsa o sobre impermeable con las palabras "Lista de embalaje".
- **Declaración de exportación de los consignadores:** La declaración de exportación del consignador es preparada por el exportador o la

empresa transportadora. Es un documento de recopilación de información requerido en todas las exportaciones superiores a 2,500 dólares”.

2.6 Documentos requeridos al momento de la exportación

Al momento de la exportación de productos es importante contar con ciertos documentos, los cuales permitirán el transporte de estos.

Según (NELSON, 2014) “Los principales documentos al momento de exportar productos a otros países, son los siguientes:

- **Conocimiento del embarque negociable:** Representa la titularidad de los bienes en tránsito, y la copia original debe ser endosada antes de ser presentada al banco para su posterior cobro. Explicándolo de otra forma el conocimiento de embarque no negociable puede ser utilizado como aval en el financiamiento.
- **Libre a bordo:** El cual sirve para verificar el desempeño del embarque, la empresa transportadora indica la condición de las mercancías al momento de ser aceptadas.
- **Conocimiento del embarque sucio:** Este indica una excepción, que algún daño se señala en el conocimiento de embarque. El mismo debe ser discutido con la empresa transportadora para asegurarse de que tiene la oportunidad de intercambiar cualquier producto dañado y obtener un conocimiento de embarque “libre”.

2.7 Instituciones comprometidas en el proceso de exportación

Dentro del mercado de la República Dominicana existen diversas entidades, las cuales intervienen en el proceso de exportación de productos. Estas instituciones son las siguientes:

- Banco Central de la República Dominicana
- Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEIRD)
- Instituto Dominicano de las Telecomunicaciones (INDOTEL)
- Ministerio de Agricultura
- Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO)
- Asociación Dominicana de Zonas Francas (ADOZONA)
- Comisión de Defensa Comercial (CDC)
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportaciones (CNZFE)
- Consultoría Jurídica del Poder Ejecutivo (CJPE)
- Dirección General de Aduanas (DGA)
- Ministerio de Hacienda (MH)
- Ministerio de Medio Ambiente
- Ministerio de Relaciones Exteriores (MIREX)
- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSP)
- Ministerio de Trabajo (MT)
- Ministerio de Turismo (MITUR)
- Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas del Ministerio de Agricultura (OTCA)
- Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI)

2.8 Barreras arancelarias y no arancelarias

Cuando una empresa decide realizar transacciones internacionales debe tener muy en cuenta las diversas barreras que se podrían presentar al momento de comercializar productos con otros países. Por esta razón, es de suma importancia que la empresa que decida realizar esta actividad comercial conozca las restricciones geográficas y las políticas comerciales y proteccionistas. También, deben tener muy en cuenta los obstáculos que se pueden presentar, los cuales se les conoce como Barreras arancelarias y barreras no arancelarias.

Las barreras arancelarias hacen referencia al pago de impuestos por medio de la mercancía que una empresa decida exportar. Su objetivo principal es brindar protección y estimular la competitividad y desarrollo de la industria nacional.

Según (Guirola, s.f.) "los aranceles están clasificados en los siguientes:

- **Arancel Ad Valorem:** Este es cuando se impone un porcentaje fijo sobre el valor monetario de la mercancía en Aduana.
- **Arancel Específico:** Se establece por el volumen o cantidad de la mercancía, sin importar su valor en dinero.
- **Arancel Mixto:** Es el que está compuesto por un arancel Ad Valorem y un específico que gravan simultáneamente la importación.

- **Arancel Cupo:** Este es aplicado a una determinada mercancía mediante un acuerdo comercial donde si llegan a rebasar un tope determinado se deja de aplicar el arancel preferencial.
- **Arancel Estacional:** Es el que se establece en determinadas temporadas del año y este se incrementa conforme la demanda aumenta.
- **Arancel Prohibitivo:** Es un arancel que puede llegar a ser demasiado alto que hace imposible que el mercado meta sea atractivo”.

También, se encuentran aquellas barreras no arancelarias, la cuales hacen referencias a las etiquetas, especificaciones técnicas, embalaje etc. Estas incluyen todas aquellas exigencias las cuales hacen que el producto se exporte con los instructivos correspondiente en el idioma del país importador.

Capítulo III Tratados de libre comercio (TLC en la República Dominicana)

3.1 Tratados de libre comercio (TLC)

La globalización ha incentivado a que las empresas internacionalicen sus actividades comerciales, por esta razón, se han venido creando diversos acuerdos comerciales entre países, los cuales facilitan esta actividad.

En República Dominicana existen diversos acuerdos internacionales, los cuales favorecen a muchas de las empresas exportadoras e importadoras del país. Gracias a estos TLC las empresas que realizan estas actividades comerciales ayudan constantemente a la economía nacional. Además, le brindan como beneficios la interrelación por medio de la comercialización con un gran número de países que permiten la entrada y salida de los productos libres de impuestos.

Estos tratados o también denominados como convenios se realizan entre dos o más naciones o también por medio del Estado y un organismo internacional, los cuales tienen la obligación de cumplir unas series de normas o reglas para poder realizar las actividades comerciales.

Según el artículo 26 de la constitución establece que la República Dominicana pertenece a la comunidad internacional.

En el artículo 93 de la carta Magna, otorga la autorización al Congreso Nacional de poder aprobar o desaprobar los tratados o convenios internacionales.

3.2 Sistema Generalizado de preferencias (SGP)

Este es un programa que otorga preferencias arancelarias a países en desarrollo como la República Dominicana. Es importante resaltar que el

objetivo principal de este sistema es incentivar el aumento de las exportaciones de los países participantes.

Este sistema abarca a todos aquellos productos que provienen de los países originarios, los cuales pertenecen a este sistema. Actualmente este acuerdo beneficia a más de 220 países en proceso de desarrollo.

Según el (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana , s.f.)

“Existen normas de Origen para utilizar las Preferencias, estas son:

- El producto deberá estar incluido en la lista del SGP de productos que se benefician de las preferencias arancelarias.
- Cumplir con las normas de origen del país otorgante de: a) Producto totalmente obtenidos. b) Producto suficientemente transformado.
- Cumplir con el requisito del transporte directo.
- Presentación de la documentación requerida (Certificado de Origen Forma A, factura comercial y documentos de embarques)”.

3.2.1 Pasos para exportar con las preferencias del SGP

Según el (Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana , s.f.)

Los pasos para exportar aplicando las preferencias del SGP, son:

- “Comunicarse con el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD) que dará asistencia técnica sobre el cumplimiento de las normas de origen establecidas en los programas del SGP de cada país otorgante.

- Llenado del Certificado de Origen Forma A, siempre y cuando el o los productos hayan cumplido con el criterio de origen requerido.
- Validación del Certificado de Origen Forma A, por los puertos de salida.
- Anexar facturas comerciales y documentos de embarques al Certificado de Origen Forma A.

El Certificado de Origen del SGP Forma A puede adquirirse en las Oficinas de la Dirección General de Aduanas. El carácter originario de los productos a ser exportados se demostrará mediante la presentación de este certificado en las Aduanas de los países de destino”.

3.3 Acuerdo entre República Dominicana y Centroamérica

La República Dominicana en abril del 1998 firmó el acuerdo comercial denominado como Tratado Centroamérica, el cual entro en vigencia en marzo del 2002. Este acuerdo se aplica siempre y cuando las mercancías a exportar hayan sido elaboradas fuera de regímenes espaciales.

El objetivo principal de este tratado es mejorar las exportaciones y aumentar el comercio de bienes y servicios entre las partes interesadas, con el fin de eliminar las barreras que presentan en este proceso.

“En el Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana, así como en el Tratado con la CARICOM-RD, los productos elaborados en las zonas francas y demás regímenes aduaneros especiales, quedaron sujetos al Trato Nacional (sujeto a cuota y pago de arancel de importación), debido a que los incentivos que se otorgan a esos regímenes difieren en los diferentes países. Esta condición queda establecida en el artículo 4 del Protocolo al

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana de 1998". (Ministerio de Industria, Comercio y MYPIMES, s.f.)

3.4 Acuerdos entre República Dominicana y China

Según el (Listin Diario , 2018) "La República Dominicana y China firmaron diversos acuerdo, estos son:

1. Memorando de Cooperación en el Marco del Cinturón Económico de la Ruta de la Seda y la Iniciativa de la Ruta Marítima de la Seda del Siglo XXI.
2. Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana y el Consejo Chino para el Fomento del Comercio Internacional.
3. Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Administrativo de la Presidencia de la República Dominicana y el Ministerio de Comercio de la República Popular China en Fortalecimiento de la Cooperación en los Sectores de Infraestructura.
4. Memorando de Entendimiento para Fortalecer la Cooperación en Zonas de Cooperación Económica y Comercial entre el Ministerio de Relaciones Exteriores de República Dominicana y el Ministerio de Comercio de la República Popular China.
5. Memorando de Entendimiento sobre Cooperación para el Desarrollo de Recursos Humanos entre el Ministerio de Relaciones Exteriores de

República Dominicana y la Agencia de Cooperación Internacional para el Desarrollo de la República Popular China.

6. Plan Educativo entre el Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Dominicana y el Ministerio de Educación de la República Popular China para los años 2018-2023.
7. Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Agricultura de República Dominicana y la Administración General de Aduanas de la República Popular China, en el Área de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
8. Memorando de Entendimiento en Materia de Cooperación Agrícola entre el Ministerio de Agricultura de República Dominicana y el Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales de la República Popular China.
9. Protocolo de los Requerimiento Fitosanitarios para la Exportación de Hojas de Tabaco para Cigarros de República Dominicana a la República Popular China, entre los ministerios de Agricultura de ambos países.
10. Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Cultura y Turismo de la República Popular China y el Ministerio de Turismo de la República Dominicana sobre la facilitación de viajes en grupo de turistas chinos a la República Dominicana.
11. Memorando de Entendimiento entre la Universidad de Asuntos Exteriores de China y el Instituto de Educación Superior Especializado en Formación Diplomática y Consular (INESDyC).

12. Acuerdo entre el Gobierno de República Dominicana y el Gobierno de la República Popular China Relativo a los Servicios de Transporte Aero Civil.
13. Memorando de Entendimiento para la Cooperación en Materia de Baseball entre el Gobierno de República Dominicana y el Gobierno de la República Popular China.
14. Memorando de Entendimiento de Cooperación Deportiva, entre la Administración General de Deportes de la República Popular China y el Mirex.
15. Memorando de Entendimiento sobre el Establecimiento de la Comisión Mixta de Cooperación Económica, Comercial e Inversión.
16. Acuerdo sobre la Exoneración Mutua de Visas para Portadores de Pasaportes Diplomáticos, Pasaportes Oficiales, Pasaportes de Servicios y Pasaportes de Asuntos Públicos.
17. Memorando de Entendimiento en Mecanismo de Cooperación entre el Banco de Exportaciones e Importaciones de China y el Ministerio de Finanzas de República Dominicana.
18. Acuerdo de Cooperación Cultural entre el Gobierno de República Dominicana y el Gobierno de la República Popular China.
19. Memorando de Entendimiento en Cooperación Estratégica entre el Ministerio de Finanzas de la República Dominicana y el Banco de Desarrollo de China".

3.5 CARICOM

Este acuerdo se firmó el 22 de agosto del año 1998 y entro en función en la República Dominicana el 5 de febrero 2002.

Según la (Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas, s.f.) "Acceso de bienes agropecuarios dominicanos al mercado de la CARICOM. Los bienes agropecuarios originarios de la República Dominicana pueden recibir los siguientes tratamientos arancelarios al entrar al territorio de los Estados de la CARICOM:

- El arancel de Nación Más Favorecida (NMF), aplicable a los productos excluidos del Acuerdo (listados en el apéndice II del protocolo).
- El arancel cero por ciento. El protocolo preveía a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, la reducción gradual de la tasa NMF (hasta llegar a 0% el 1 de enero del 2004) de los productos listados en el apéndice I. En base a estas condiciones, a la fecha, estos productos entran libre de impuestos al mercado de la CARICOM.
- El arancel cero por ciento para los productos que no figuran en el apéndice II.
- Las medidas especiales. A los productos listados en el apéndice V del protocolo (los cuales son elegibles para tratamiento libre de arancel), algunos países de CARICOM pueden aplicar la tasa NMF durante ciertos meses del año".

3.6 DR-CAFTA

Este es un tratado de acuerdo regional el cual busca la transformación de la región. Este acuerdo tiene como objetivo principal la creación de una zona libre de comercio entre los países que pertenecen a este acuerdo.

Los principales países que pertenecen a éste, son los siguientes:

- Costa Rica
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Nicaragua
- República Dominicana
- Los Estados Unidos

Este acuerdo fue firmado en agosto del año 2004 y se consolidaron las preferencias arancelarias para las exportaciones en la República Dominicana por medio del mercado estadounidense.

“El Tratado fue concebido como un instrumento o herramienta para facilitar el comercio y la inversión entre sus Estados miembros y estimular la integración regional eliminando aranceles, abriendo mercados, reduciendo las barreras a los servicios y promoviendo la competencia, la protección de los derechos de propiedad intelectual y el avance de la transparencia”. (Jiménez, 2016)

Según el mismo autor (Jiménez, 2016) “Considerado como un Tratado moderno e innovador que, al mismo tiempo, ha incorporado una serie de normas que regulan temas variados tales como el acceso a los mercados de la zona de libre comercio, el comercio de servicios, los derechos relacionados con la propiedad intelectual, y las cuestiones laborales y ambientales, entre otros. Esta situación resulta un tanto lógica tomando en cuenta que el comercio

internacional actual es mucho más regulado que en el pasado. Lo anterior, aunque en principio es positivo, exige que los actores involucrados (importadores, exportadores, gobiernos) tengan un mayor conocimiento de las "reglas del juego" y conozcan cómo actuar ante determinadas situaciones, ya sea para aprovechar ventajas arancelarias o para reducir los riesgos inherentes a los negocios en los que realizan sus operaciones".

3.7 Plan logístico para internacionalizar las actividades comerciales de una PYME dominicana

Con el paso del tiempo la logística internacional ha sufrido muchos cambios, los cuales han sido para mejorar la forma en que se realiza una entrega de productos.

En la actualidad contamos con diferentes métodos estratégicos para agilizar las entregas de insumos, así como de productos terminados,

Todo dependerá del volumen, tipo de mercancía, disposición monetaria con que cuente la empresa y la disponibilidad que se tenga en el momento. Por eso al momento de iniciar un negocio lo primero que debemos tener en cuenta es que vamos a comercializar para de esa manera saber qué tipo de transporte utilizar y el margen de ganancia que podemos obtener.

El plan logístico para internacionalizar las actividades comerciales de una PYME dominicana, básicamente consiste en el tipo de mercancía y el destino que tendrá la misma, es decir: si estamos enviando calzado a Europa, obviamente será enviado por transporte marítimo ya que son artículos perecederos. La estrategia cambia dependiendo el tipo de mercancía ya que hay mercancía que posee un margen de ganancia bajo.

La distancia también es un factor importante al momento de calcular el flete que se deberá pagar, a menor distancia menos insumos se tienen que consumir y por eso tiene un flete inferior.

El tiempo en que se quiere que una mercancía esté en un lugar es de suma importancia, porque a menor tiempo más costoso es el flete.

Con estos datos podemos determinar fácilmente que transporte es más conveniente usar, dependiendo de lo que se esté importando o exportando, cada producto posee un tiempo de durabilidad, el cual es de suma importancia que sea tomado en cuenta.

3.7.1 Diferentes planes basados en el tipo de transporte

- **Transporte terrestre:** Es el más antiguo de los 3 tipos de transporte que existen en la actualidad, pero no por eso el más eficiente. Este básicamente se basa en todo aquel medio de transporte (carga, traslado, transbordo), el cual tiene como única vía la terrestre para llevarse a cabo.

Normalmente este tipo de transporte acostumbra a utilizar carros, camionetas, camiones, etc. Es utilizado para ahorrar costos de envío y para llegar a lugares que no poseen en su entorno un puerto.

- **Transporte aéreo:** El fin que posee este tipo de transporte o envío es trasladar los productos de un país a otro o de un continente a otro de una manera más acelerada, lo que quiere decir que este tipo de transporte es el ideal para la demanda a la que las PYMES se enfrentan hoy en día, el único inconveniente es que trasladar con este tipo de

transporte es sumamente costoso, pero para eso se debe analizar de manera que los productos que se transporten sean de rápida liquidez y se pueda jugar con el monto que se le pide a los clientes.

- **Transporte marítimo:** Este consiste en transportar personas o bienes incluso artículos no perecederos para así mantener el comercio entre un país y otro. El transporte por la vía marítima posee la cualidad de que es más económico que el aéreo. Aun así, la ventaja más llamativa que tiene sobre los otros dos es que por la vía marítima se puede transportar un volumen mayor al que se transporta vía terrestre y vía aérea.

Conclusiones

Al concluir estas investigaciones pudimos observar las siguientes informaciones:

Para que una PYME dominicana pueda realizar comercio al exterior del país es de suma importancia hacer un diagnóstico en el entorno, el cual permitirá que la empresa conozca las facilidades de exportación que existen además de los acuerdos que brindan estas facilidades. También, es importante realizar un análisis interno de la empresa, dicho análisis se va a enfocar en los recursos que esta posee y su capacidad con el objetivo de realizar una comparación general con los demás competidores. Es recomendable que este análisis se lleve a cabo por medio de un personal calificado o por entidades que se dedican a ayudar a las PYMES, como el Ministerio de Industria Comercio y MIPYMES.

Pudimos observar que las PYMES dominicanas al igual que las Pequeñas y medianas empresas de los países vecinos son el sustento principal de la económica de cada país, por esta razón estas mantienen la estabilidad y el crecimiento de la economía mundial.

Actualmente para que una PYME pueda realizar esta actividad comercial al exterior del país debe tener en cuenta la elección de un mercado meta. En cuanto se realice esta elección se debe hacer un análisis para poder identificar a esos factores, los cuales deben tomarse en cuenta para poder realizar actividades comerciales de forma óptima. Con este análisis se podrán identificar el tamaño del mercado, fluctuación de la moneda, similitudes culturales etc.

Es importante tomar en consideración los principales aportes que brinda el Ministerio de Industria, Comercio y MIPYME para que las PYMES dominicanas

puedan mejorar su gestión empresarial, mejorar la productividad de la empresa y puedan desarrollar su capacidad como empresas exportadoras.

Por lo general, las pequeñas y medianas empresas dominicanas (PYMES) no cuentan con informaciones veraces que las ayuden a utilizar el proceso de internacionalización de sus actividades comerciales. La falta de conocimiento es uno de los principales factores que obstaculizan a este tipo de empresas, esto trae como consecuencia la inconsistencia en la creación de la logística.

Recomendaciones

1. Se recomienda que las PYMES realicen un diagnóstico interno por medio de asesores externos especializados.
2. Se recomienda a las PYMES que se formalicen ya que por medio de esta acción estas empresas podrán acogerse a los beneficios que proporciona el gobierno dominicano.
3. Se recomienda que las PYMES evalúen que estrategia de exportación es más conveniente o adaptable a sus capacidades, esto dependerá del objetivo principal en el cual esté enfocada.

BIBLIOGRAFÍA

Acento. (29 de 07 de 2014). Acento. Obtenido de Acento:
<https://acento.com.do/2014/economia/8160290-las-pymes-carecen-de-recursos-y-de/>

Consultado el 28 de febrero del 2019

Angelelli, A. S. (s.f.). Ideas. Obtenido de Ideas:
<https://ideas.repec.org/p/idb/brikps/3212.html>

Consultado el 20 de marzo del 2019

Asociación de Industria de la República Dominicana. (s.f.). aird. Obtenido de aird: <https://www.portalindustrial.net/index.php/desarrollo-empresarial/desarrollo-de-pyme>

Consultado el 20 de marzo del 2019

Asociacion de Industrias de la República Dominicana. (s.f.). Portal industrial. Obtenido de Portal industrial:
<https://www.portalindustrial.net/index.php/desarrollo-empresarial/desarrollo-de-pyme>

Consultado el 11 de marzo del 2019

Asociacion Dominicana de Expotadores, Inc. (s.f.). Adoexpo. Obtenido de Adoexpo: <https://adoexpo.org/es/noticias/rol-pymes-en-exportaciones-de-rd.html>

Consultado el 11 de marzo del 2019

Banco Central de la República Dominicana . (s.f.). Banco Central . Obtenido de Banco Central: <https://www.bancentral.gov.do/a/d/2558-historia>

Consultado el 25 de febrero del 2019

Banco Popular . (20 de 02 de 2013). Impulsa Popular . Obtenido de Impulsa Popular : <https://www.impulsapopular.com/impulsate/conseguir-financiamiento-para-una-empresa-dominicana/>

Consultado el 13 de marzo del 2019

Banco Popular . (20 de 12 de 2013). Impulsapopular. Obtenido de Impulsapopular: <https://www.impulsapopular.com/legal/seguridad-juridica/ley-488-08-sobre-mipyme/>

Consultado el 25 de febrero del 2019

Banco Popular . (s.f.). Impulsa Popular . Obtenido de Impulsa Popular:
<https://www.impulsapopular.com/legal/seguridad-juridica/ley-488-08-sobre-mipyme/>

Consultado el 20 de marzo del 2019

Caraballo, J. (27 de 01 de 2017). Diario libre. Obtenido de Diario Libre :
<https://www.diariolibre.com/economia/industria-y-comercio-presenta-estudio-fortaleceria-pymes-dominicanas-XX6101154>

Consultado el 25 de marzo del 2019

Centro de Exportación e Inverisión de la República Dominicana . (s.f.). Cei-RD. Obtenido de Cei-RD: [http://cei-rd.gov.do/ceird/Transparencia/publicaciones/Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias%20\(SGP\).pdf](http://cei-rd.gov.do/ceird/Transparencia/publicaciones/Sistema%20Generalizado%20de%20Preferencias%20(SGP).pdf)

Consultado el 11 de marzo del 2019

Centro de Exportación e Inverisión de a República Dominicana. (s.f.). CeiRD. Obtenido de CeiRD: <https://www.ceird.gov.do/wp/>

Consultado el 11 de marzo del 2019

Centro de Exportación e Inverisión de la Republica Dominicana. (s.f.). Cei-RD. Obtenido de Cei-RD: http://www.cei-rd.gov.do/pdf/Acuerdos%20Com/SGP/SGP_canada.pdf

Consultado el 11 de marzo del 2019

CONACERD. (05 de 09 de 2016). Conacerd. Obtenido de Conacerd:
<https://conacerd.org/2016/09/pymesenrd/>

Consultado el 21 de marzo del 2019

Consejo Nacional de Competitividad . (11 de 08 de 2010). Competitividad.gob. Obtenido de Competitividad.gob:
<http://www.competitividad.org.do/el-cnc-presenta-programa-de-apoyo-a-las-pymes-en-santo-domingo/>

Consultado el 05 de marzo del 2019

Diario Libre. (18 de 11 de 2016). Diario Libre. Obtenido de Diario Libre:
<https://www.diariolibre.com/economia/industria-y-comercio-propone-plan-para-que-mipymes-usen-las-tic-para-mejorar-productividad-y-competitividad-FJ5496997>

Consultado el 19 de marzo del 2019

Dirección General de Impuestos Internos . (s.f.). DGII. Obtenido de DGII:
<https://dgii.gov.do/contribuyentes/mipymes/Paginas/mipymes.aspx>

Consultado el 21 de marzo del 2019

Dirección General de Impuestos Internos. (s.f.). DGII. Obtenido de DGII:
<https://ayuda.dgii.gov.do/dgii/topics/cuales-son-los-pasos-a-seguir-para-constituir-una-empresa-ya-sea-persona-fisica-o-juridica>

Consultado el 21 de marzo del 2019

Fernández, J. M. (09 de 08 de 2018). elDinero. Obtenido de elDinero :
<https://www.eldinero.com.do/65246/ley-de-promocion-a-las-mipymes/>

Consultado el 18 de marzo del 2019

FondoMicro. (s.f.). FondoMicro. Obtenido de FondoMicro:
<http://www.fondomicro.org/app/do/somos.aspx>

Consultado el 20 de marzo del 2019

Formalizate . (s.f.). formalizate . Obtenido de Formalizate :
<https://www.formalizate.gob.do/Formalizarse>

Consultado el 20 de marzo del 2019

Guirola, G. (s.f.). GlendaGuirola.wordpress. Obtenido de Glenda Guirola.wordpress:
<https://glendaguirola.wordpress.com/2011/09/14/obstaculos-al-comercio-internacional/>

Consultado el 12 de marzo del 2019

Guzman, A. G. (06 de 04 de 2017). Internacionalvisión. Obtenido de Internacionalvisión : <http://internacionalvision.blogspot.com/2017/04/el-acuerdo-sobre-facilitacion-del.html>

Consultado el 05 de marzo del 2019

Jiménez, S. (31 de 10 de 2016). Vanguardia. Obtenido de Vanguard del pueblo: <https://vanguardiadelpueblo.do/2016/10/31/dr-cafta-importancia-y-retos-para-la-republica-dominicana/>

Consultado el 12 de marzo del 2019

Lama, M. M. (28 de 09 de 2016). Listin Diario . Obtenido de Listin Diario:
<https://listindiario.com/puntos-de-vista/2016/10/28/440922/los-tratados-de-libre-comercio-hoy>

Consultado el 24 de marzo del 2019

Largo, C. A. (15 de 06 de 2012). Centro Institucional de Emprendimiento empresarial . Obtenido de Centro institucional de emprendimiento

empresarial : <https://www.uao.edu.co/emprendimiento/definicion-de-pymes-segun-normas-internacionales-de-informacion-financiera/>

Consultado el 19 de marzo del 2019

Listin Diario . (02 de 11 de 2018). Listin Diario. Obtenido de Listin Diario : <https://listindiario.com/la-republica/2018/11/02/540166/estos-son-los-18-acuerdos-firmados-entre-republica-dominicana-y-china>

Consultado el 24 de marzo del 2019

Magee, J. F. (1968). Logística Industrial . New York: Mcgraw Hill.

Consultado el 16 de marzo del 2019

Méncdez, I. (15 de 08 de 2018). MICM. Obtenido de MICM: <https://micm.gob.do/noticias/guia-del-micm-sobre-redes-sociales-apoya-expansion-digital-de-mipymes>

Consultado el 17 de marzo del 2019

Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (15 de 08 de 2018). MICM. Obtenido de MICM: <https://micm.gob.do/noticias/guia-del-micm-sobre-redes-sociales-apoya-expansion-digital-de-mipymes>

Consultado el 17 de marzo del 2019

Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (s.f.). MICM. Obtenido de MICM: <https://www.micm.gob.do/nosotros/quienes-somos>

Consultado el 17 de marzo del 2019

Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (s.f.). MICM. Obtenido de MICM: <https://www.micm.gob.do/viceministerios/fomento-a-las-pymes>

Consultado el 10 de marzo del 2019

Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (s.f.). MICM. Obtenido de MICM: <https://www.micm.gob.do/nosotros/organigrama>

Consultado el 10 de marzo del 2019

Ministerio de Industria, Comercio y MYPIMES. (s.f.). MICM. Obtenido de MICM: <https://www.micm.gob.do/direcciones/comercio-exterior/acuerdos-comerciales-vigentes/tratado-rd-centroamerica-2>

Consultado el 17 de marzo del 2019

Morrison, H. (12 de 03 de 2019). Audiencia Electronica. Obtenido de Audiencia Electronica : <http://www.audienciaelectronica.net/2017/09/solo-el-13-3-de-los-mypymes-dominicanos-posee-computadora/>

Consultado el 18 de marzo del 2019

NELSON, C. A. (23 de Septiembre de 2014). MANUAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. págs. 126-144.

Consultado el 17 de marzo del 2019

Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas. (s.f.). OTCA. Obtenido de otca: <http://otca.gob.do/acuerdos-bilaterales/caricom/>

Consultado el 22 de marzo del 2019

Ortiz, M. (2001). Pequeñas y Medianas Empresas en la Republica Dominicana. Santo Domingo : Marina Ortiz.

Consultado el 17 de marzo del 2019

Ortiz, M. M. (2014). Micro, Pequeña y Medianas Empresas en la Republica Dominicana 2013. Santo Domingo: Marina Ortiz.

Consultado el 05 de marzo del 2019

Peña, A. (02 de 11 de 2014). Acento. Obtenido de Acento: <https://acento.com.do/2014/economia/8191116-casi-el-70-de-las-pymes-fueron-antes-microempresas/>

Consultado el 02 de marzo del 2019

Rojas, G. S. (2018). Estrategia de desarrollo de las pymes exportadoras del sector agrico de la Republica Dominicana. En R. M. Sofia Grullón Rojas, Estrategia de desarrollo de las pymes exportadoras del sector agrico de la Republica Dominicana (pág. 3). Santo Domingo: Universidad APEC 2018.

Consultado el 17 de marzo del 2019

Rojas, G. S. (2018). Estrategia de desarrollo de las PyMes Exportadoras del sector agricola de la Republica Dominicana. Santo Domingo: Universidad Apec 2018.

Consultado el 17 de marzo del 2019

Severino, J. (11 de 8 de 2008). Listin Diario . Obtenido de <https://listindiario.com/economia/2008/08/11/69294/economia-dominicana-con-basesnbspen-las-pymes>

Consultado el 10 de marzo del 2019

Universidad Nacional Autonoma de Mexico. (s.f.). Tutorial CCH. Obtenido de tutorialCCH: <http://tutorial.cch.unam.mx/bloque4/lasTIC>

Consultado el 15 de marzo del 2019

Wilson, A. G. (23 de 10 de 2018). El dinero. Obtenido de El dinero:
<https://www.eldinero.com.do/71016/las-pymes-fortalecen-protagonismo-en-republica-dominicana/>

Consultado el 08 de marzo del 2019

Palabras claves

PYMES, logística, Tratado de libre comercio (TLC) y comercialización.

Anexos

Misión

Dar y promover soluciones integrales para mejorar la competitividad, productividad, y la inserción en el mercado global de las MIPYMES, mediante la implementación de programas de asesorías, capacitación, asistencia técnica y vinculación.

Visión

Ser Líderes nacionales en la presentación de servicios para elevar la competitividad y productividad de las MIPYMES, promoviendo la vinculación con los demás actores de la sociedad, y generando impacto económico.

Valores

- Compromiso
- Integridad
- Calidad
- Transparencia



Nuestros centro

Los Centro MIPYMES están ubicados estratégicamente en diferentes provincias del país, actualmente contamos con 12 centros habilitados para brindar un servicio integral y de calidad a favor de las MIPYMES.



Espacio para la colocación de los logos de las universidades



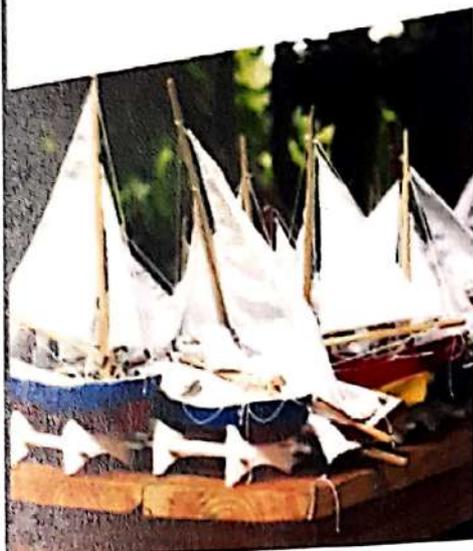
CON EL APOYO DE



¡Haciendo de tus sueños un proyecto sostenible!

Sobre los Centro MIPYMES

Los Centro MIPYMES (Centro de Servicios de Apoyo Integral a la micros, pequeñas y medianas empresas) es una iniciativa del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes a través del Viceministerio de Fomento a las PYMES, en alianza triple hélice: Público, Privada y Academia, los cuales tienen como objetivo principal brindar los servicios y las consultorías necesarias a las micro, pequeñas y medianas empresas para fortalecer su capacidad productiva, competitividad y eficiencia.



Servicios Brindados



Asesoría Empresarial

Proceso de acompañamiento que hace un asesor(a) del Centro MIPYMES a un emprendedor, un empresario(a) o un grupo asociativo, durante un periodo de tiempo, para desarrollar o mejorar las habilidades empresariales en los tomadores de decisiones y mejorar la productividad del negocio.



Vinculación

Proceso de acercamiento del emprendedor, empresario o grupo asociativo a otros programas o servicios que ofrece el Viceministerio de Fomento a las PYMES, así como otras instancias públicas o privadas en la República Dominicana que ofrezcan servicios necesarios para las empresas solicitantes, con el propósito de darle un servicio integral a las mismas.



Asistencia Técnica Especializada

Servicio técnico, en temas especializados que requieran las MIPYMES, tales como mejora de los procesos productivos, fortalecimiento de la gestión financiera, apoyo a la certificación y gestión de calidad, apoyo para la gestión empresarial, etc.



Capacitación

Servicio que permite fortalecer la formación técnica de los emprendedores y MIPYMES, a fin de lograr mejoras en los procesos productivos.

Formulario de registro de una empresa

Datos del Nombre Comercial

Tipo

NOMBRE COMERCIAL

RÓTULO

EMBLEMA

Denominación

Denominación

BUSQUEDA REFERENCIAL

OCULTAR RESULTADOS

Actividad a realizar

Una breve descripción

Datos Solicitante(s)

Tipo doc. ID.

CÉDULA

RNC

PASAPORTE

N/A

No. doc. ID.

No de documento

COMPLETAR DESDE UNA SOLICITUD ANTERIOR

Nombres y apellidos

Nombres

No. doc. ID.

No de documento

COMPLETAR DESDE UNA SOLICITUD ANTERIOR

Nombres y apellidos

Nombres

Nacionalidad

Nacionalidad

Teléfono

Teléfono

Email

Email

Domicilio / Calle

Número

Número

Sector

Sector

Desconectado

Ciudad

País

REPUBLICA DOMINICANA

Provincia

DISTRITO NACIONAL

Código postal

Provincia

DISTRITO NACIONAL

Código postal

AGREGAR SOLICITANTE

Se tiene un representante o gestor para esta solicitud?

SI NO

Anexos a la solicitud

Sólo se permiten archivos .jpg o .pdf y el tamaño de cada archivo no debe exceder 4MB

AGREGAR ARCHIVO

Desconectado

Información Adicional

Suministre cualquier información relevante para el examen de su solicitud de registro

Se adjunta consentimiento o autorización en virtud de lo que establece los Arts. 120 y 75 e) de la Ley 20-00

AGREGAR ARCHIVO

Información Adicional

Suministre cualquier información relevante para el examen de su solicitud de registro

Se adjunta consentimiento o autorización en virtud de lo que establece los Arts. 120 y 75 e) de la Ley 20-00

SI NO

En que oficina de ONAPI desea tramitar esta solicitud?

- Oficina Principal
- Regional Norte
- Santo Domingo Este
- San Francisco de Macorís

Desconectado

Debe completar todo el formulario correctamente antes de poder enviarlo a ONAPI

➤ **HAGA CLICK AQUÍ PARA ENVIAR SOLICITUD**

THE PLAGIARISM CHECKER

PREMIUM

To investigate possible plagiarism, click on any of the "possible plagiarism" links in the table below. You will be referred to the source material for you to make an informed decision about the content of your student's paper.

Congratulations. You are using the premium version which searches more than three times as many phrases, and ignores many types of citations.

| Text being analyzed | Result |
|--|-------------|
| Ejecutar investigaciones empíricas zshabituales sobre las caracteris... | OK |
| logístico para internacionalizar las actividades comerciales de una P... | OK |
| Conseguir financiamientos y créditos de instituciones financieras for... | OK |
| Conceder crédito mayorista a instituciones financieras y organizacio... | OK |
| impulsa el fortalecimiento de las organizaciones empresariales, la a... | OK |
| todos aquellos profesores que sin importar las circunstancias siemp... | OK |
| Grupo Banco Mundial y otras organizaciones multilaterales igualme... | OK |
| Obtenido de Centro institucional de emprendimiento empresarial : ht... | OK |
| logístico para internacionalizar las actividades comerciales de una P... | OK |
| proceso ha permitido examinar las necesidades y oportunidades de ... | OK |
| acceso al financiamiento de una nueva compañía está estrechamen... | OK |
| Memorando de Entendimiento sobre el Establecimiento de la Comis... | 113 matches |
| From https://listindiario.com/la-republica/2018/11/02/540166/estos-son... : -Memorando de Entendimiento sobre el Establecimiento de la Comisión Mixta de Cooperación Económica, Comercial e Inversión.-Acuerdo sobre la Exoneración Mutua de Visas para Portadores de ... | |
| logístico para internacionalizar las actividades comerciales de una P... | OK |
| Exportar sus productos y aprovechar los convenios internacionales | OK |
| efectúa actividades económicas que generan obligaciones o respon... | OK |
| Cuando una empresa decide realizar transacciones internacionales ... | OK |
| globalización ha incentivado a que las empresas internacionalicen s... | OK |
| importancia resaltar que mientras se les brinden las oportunidades ... | OK |
| concluir estas investigaciones pudimos observar las siguientes infor... | OK |
| Diseñar, fabricar y comercializar sus productos propios (marca regis... | OK |

Results: Unknown - investigate with links above

[Download Plagiarism Report PDF](#)

Word count: 12281

[Go Back](#)