ESCUELA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Título:

“Estrategias de optimización para las Pymes dominicanas del sector plásticos y sus derivados para beneficiarse del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica”

Sustentantes:

Alfredo Alexandros García López	2016-1294
Deanna Madera	2016-2455
Lidia Esther Somón Fulcar	2016-2633

Asesores:

Ilena Rosario

Patricia Céspedes

Monografía para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales.

Distrito Nacional

Abril 2020

A Dios

A ese, que muy a pesar de mi rebeldía ha sido mi fortaleza durante estos cuatro años, en los que, de no ser por él, estaría completamente perdido. Entré a la universidad siendo un niño y hoy salgo siendo un hombre, entre con ingenuidad y hoy salgo siendo sabio, entre con inmadurez y hoy ya he madurado, por último, pero no menos importante, entre como un bachiller y hoy soy un profesional. Gracias Dios porque ciertamente tu poder se perfecciona en nuestra debilidad, has hecho que este débil joven creciera a niveles a los que nunca pensó que llegaría.

Gracias Dios porque en cada uno de los momentos en donde el deseo se había esfumado y las fuerzas brillaban por su ausencia, tu dijiste presente. En aquellos momentos en los que pensé que nunca vería este día llegar, tú fuiste mi roca. Tu mantuviste flotando la barca de mi vida cuando incluso yo pensaba en hundirme.

Me diste carácter para afrontar mis fracasos, (que fueron muchos) me diste valentía para ser honesto sin importar las consecuencias, me diste humildad para defender mis ideas sin atropellar a los demás (aunque no siempre lo hice). Dios tú me diste la inteligencia para superar cálculo, aplicada y estrategia (con B).

Señor, tu colocaste personas a mi alrededor que se invirtieron en mí, que se dispusieron a ayudarme. Que sin esperar de mi nada más que la oportunidad de verme tener éxito a cambio, se mantuvieron a mi lado durante todo el proceso. Tu colocaste personas que me lastimaron, para forjar mi carácter y ayudarme a discernir quienes realmente eran mis amigos. Tu colocaste a personas las que ayudar, para hacerme entender que los talentos no son nada sino están puestos al servicio de los demás.

Gracias porque me permitiste experimentar escases, para enseñarme lo que es realmente importante. Gracias porque me permitiste no tener pasaje, para que aprendiese que habrá momentos en donde hasta los que más tienen necesitarán de alguien. Gracias porque supliste mis necesidades financieras, recordándome que tú tienes cuidado de tus hijos. Gracias porque tuviste en bien permitirme ayudar financieramente a otros, para recordarme que el dinero es como el estiércol, solo sirve si se esparce.

A ti y solo a ti, va el mérito, **GRACIAS DIOS**

A mis padres

Alfredo Garcia Batista

Mi padre, doy gracias a Dios por ti. Gracias por ser el padre responsable que has sido conmigo. Te has encargado no solo de aquellas necesidades materiales que son importantes, sino también de aquellas que tienen un mayor peso en la vida, las que convierten a un niño en un hombre. Tú me has enseñado a pensar y a poner todo en perspectiva, has confrontado mis más locas ideas y me has mostrado cuales dejar y cuales sacar de mi mente.

Has costeado mis estudios completos y un chin más (el par de materias que retire jajaja) sin, pero ni queja, te encargaste de que tuviera que vestir, que comer y con que divertirme. Me enseñaste lo que trabajo significa, has sido un fajador desde siempre. Te agradezco que me hayas educado para respetar a los demás. Te agradezco el que me hayas inculcado los valores cristianos. Te amo mucho.

Maribel López

Gracias mami, te amo mucho, has sido un verdadero modelo a seguir como mujer, has estado sola durante mucho tiempo y has sido capaz de mostrar tu frente en alto para tus hijos. Has demostrado que ser una madre joven, no se constituye en un impedimento para salir adelante y progresar.

Me enseñaste a no ser mezquino con los demás, verte darte a la gente cien por ciento, incluso poniendo en detrimento tu salud, para que aquellos en necesidad puedan vivir por lo menos un día más. Espero que algún día pueda tener personas que me miren con la admiración con la que yo te veo. Estoy orgulloso de que seas mi madre.

Kelvin

Men, tú has sido mi tío, mi amigo, mi papa. No sabes cuánto te amo y lo importante que has sido para mí en todos estos años, la manera en que trabajas, como te sacrificas por los demás y como en momentos duros, tu siempre diste la cara por cada uno de nosotros. Te lo digo todo el tiempo eres un modelo a seguir para mí, cuando pienso en imitar a una persona, tu vienes a mi mente.

Gracias por motivarme cuando no quería ir a la universidad. Gracias por llevarme a la universidad o al metro a cada rato. Gracias por desear que cualquier plan que yo tenga prospere. Durante mucho tiempo, nos llevaste de la mano y por eso, te estaré eternamente agradecido.

A mis hermanos

Christopher

Hermano mayor, gracias por tus consejos sabios, que me guiaron no solo durante estos cuatro años sino en toda mi corta vida. A pesar de necedad nunca te cansaste de guiarme y dar lo mejor de ti para que yo me encaminara por el mejor de los caminos.

Me mostraste lo que ser el mayor implica, cocinando cuando mami no estaba, haciendo los quehaceres del hogar mientras yo estudiaba. Lideraste la casa mientras papa y mami trabajaban duro por nosotros. Gracias por corregirme todas esas veces en las que la rebeldía gobernaba mi vida. Te amo mucho.

Christian

Mi compañero de crimen, has sido alguien que ha retado mi manera de pensar tantas veces, enseñándome que no soy tan brillante como pienso que soy. Me has motivado mucho a soñar y a crear una mente diferente acerca de todo lo que en la vida importa.

Gracias por todas esas conversaciones nocturnas acerca de esas metas y sueños que deseamos alcanzar. Gracias por no dejarme todas esas locuras que he querido hacer, sobre todo en estos últimos años. Me inspiras como no te imaginas. Te amo mucho men.

Paola

Querida hermana, que retador ha sido ser tu hermano mayor, sobre todo por lo inteligente, independiente y capaz que eres. Como desde pequeña has sido decidida y eso me ha enseñado como yo debo serlo. Te agradezco que me dieras mis 200 y 150 pesos para el pasaje, sé que para ti esos no eran nada, pero para mí representaban tu cuidado.

En la vida es difícil encontrar personas honestas que te quieran, tu mi querida hermana has sido honesta conmigo siempre. Con ese sexto sentido que tienes, me cuidaste de personas que no eran fieles y que solo querían hacerme daño. Gracias por enseñarme a vestir “como la gente” te amo hermana.

Jennifer

Estrella dorada, llegaste a mi vida como la novia de Christopher y te convertiste en mi hermana, has cuidado de mi como si fuese tu hermano menor (aunque eres pequeñita), siempre velando porque yo no cometa errores y me valla mal en las cosas que emprendo. Gracias por decir siempre que si cuando tu ayuda solicite y que no cuando era necesario.

Gracias por no dejarme salir con chicas que iban a desviarme de mis metas y hacer que mi corazón se lastimara. Gracias por hacerme la tarea de contabilidad

cuando estaba muy cansado y no tenía ni idea de cómo hacerla. Por último, gracias porque después de ver cómo eres con Christopher, has hecho que mi estándar suba a los cielos.

Amigos

Lesly

Cuanto te agradezco querida amiga, como me has enseñado a ser mejor, etapa por etapa has estado ahí, diciéndome sin temor cuales son las cosas que tengo que mejorar, alagándome cuando has sentido que mis ánimos estaban por el suelo. Has sido un instrumento de Dios para hacerme madurar. Gracias por decirme aquella vez que necesitaba ajustes porque si no, iba a alejar a las personas.

Gustavo

Hermano mío, gracias por estar ahí siempre brindándome tu amistad incondicional, ahí estuviste cuando más te necesite. Gracias por consolarme sin miedo al qué dirán. Men me retaste a ser mejor profesional y levantarme cada día para trabajar fuerte.

Yamilet

Amiga cuantas risas juntos, como me ayudaste a ser más paciente y confiar más en el proceso. Gracias porque invertiste en mi tu tiempo, diciéndome que podía llegar hacer cosas que en la mente de cualquier otra persona podrían parecer locuras. Amiga gracias por ayudarme tanto con todas mis materias y ponerme a prueba siempre.

Dani

Men te quiero mucho, pocas personas en mi vida han sido tan transparente como tú lo has sido. Gracias por consolarme y en mi momento más bajito, sin importar lo que digan convertirte en porrista para tu amigo.

Máximo

Todo el mundo diciendo que eras un loco y todo eso, pero fuiste un loco que nunca lo pensó dos veces para decir presente siempre que lo necesite. 4 años ininterrumpidos de favores, no te podías quedar ni loco.

Maestros

Gracias a todos y cada uno de ustedes que cada día tuvieron la paciencia para lidiar conmigo como estudiante y no matarme en el proceso. Gracias por enseñarme todo lo que saben o por lo menos lo que el tiempo les permitió, han sido modelos a seguir a nivel tanto personal como profesional. Claro está dentro de ustedes hay algunos a los que quiero hacerles una mención especial en el presente.

- **Elizabeth Arceno:** Me enseñó a creer en mí, a tener pasión por lo que sea que haga
- **Adabel Acosta:** Me ayudo a entender el valor de ser un líder
- **Ricardo Valdez:** Se ha de trabajar duro siempre
- **Richard Orestes:** La calidad es algo que ningún profesional ha de negociar.
- **Juan Santana:** Di lo que piensas con respeto, que importa a quien no le guste
- **Bonilla:** Deja que tu buen trabajo hable por ti
- **Mauricio Dimant:** Los grandes piensan en grande
- **Jonathan Aragonez:** Sin importar a quien tengas en frente tira pa' lante

Compañeras

Ustedes dos son geniales, ambas tan únicas en su forma de ser y de ver las cosas, me siento muy agradecido de Dios por darme la oportunidad de trabajar con ustedes.

Lidia

Gracias por contradecir todos los disparates que se me ocurría que debían de estar en el proyecto. Gracias por enseñarme a tener más calidad y a mirar las cosas desde una óptica más amplia que la propia. Gracias por proponerme hacer el proyecto juntos porque sin lugar a dudas no elegiría a otra

Deanna

Es increíble cómo sin conocernos en lo absoluto terminamos haciendo juntos nuestro proyecto y congeniando tanto. Gracias porque aprendí de ti a ser inclusivo a soltar ese miedito que me quedaba a trabajar con personas que no conozco. Gracias por la pizza, nos casaremos por eso.

Alfredo Alexandros García López

Agradezco en primer lugar a Dios por siempre estar conmigo presente y por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi vida profesional.

Gracias a mis abuelos Antonia y Antonio, a mi papá Freed y a mi mamá Emmy, por ser los principales motores de mi vida, por sus valores y consejos que siempre me han brindado y por sus principios que me han inculcado.

A mis hermanos, hermanas y demás familiares por su cariño y apoyo incondicional.

No puedo dejar de agradecer a mis compañeros, Lidia y Alfredo porque sin el equipo que formamos, no hubiéramos logrado esta meta.

A mis asesoras de monográfico Patricia Céspedes e Ilena Rosario quienes estuvieron presente aportando a mis compañeros y a mí sus conocimientos, experiencias y profesionalismo.

Y por último pero no menos importante agradezco a la Universidad APEC, a todas las autoridades y todos los docentes por permitirme concluir esta etapa de mi vida.

Deanna Madera

Su apoyo incondicional, los valores que me han inculcado y sus sabios consejos en tiempos de crisis, me han encaminado por el camino correcto. Nunca olvidaré las tazas de té preparadas en las largas noches de estudio, y el cálido abrazo en los días más abrumadores. Doy gracias a Dios por permitirme ser parte de esta gran familia, y luego les agradezco a ustedes, mami y papi, por acompañarme en el camino hacia el cumplimento de esta meta tan importante: ser profesional.

Gracias hermanos, por las cenas entre clase y clase, por el ambiente acogedor brindado en los ratos libres, por escuchar mis anécdotas universitarias, ayudarme con las tareas, fregar por mí cuando llegaba cansada, y por siempre ver en mí el potencial que en ocasiones yo misma no podía ver. Felidia, Jhomer, Luis, Ovelys, Martha y Jawar, los amo y les agradezco su apoyo.

Tía Deisy, sin ti este proyecto no hubiese sido posible, gracias por creer en mí y ponerte a la disposición siempre. Leidy Peña, prima hermana, gracias por motivarme a dar lo mejor de mí. Les amo infinitamente.

A mis compañeros de monográfico, Deanna y Alfredo, gracias por su entrega al proyecto, por motivarnos unos a otros en los momentos de decaimiento, y por convertirse en mis amigos durante este proceso.

Gracias a nuestras guías en este último eslabón de la cadena, Ilena Rosario y Patricia Céspedes, sus sabias instrucciones y enseñanza dinámica fueron claves para lograr un resultado satisfactorio. A la vez quiero agradecer a todos los profesores que fueron parte de mi proceso de formación; y a mi alma mater, la Universidad APEC, por servir de canal para el cumplimiento de esta meta.

Lidia Esther Somón Fulcar

ÍNDICE

RESUMEN iv

INTRODUCCIÓN 1

Capítulo 1: Generalidades de los plásticos 4

1.1 Concepto de plástico 4

1.1.1 Clasificación de los plásticos. 4

1.1.2 Codificación internacional de los plásticos 5

1.2 Características de los plásticos 6

1.3 Importancia de los plásticos 7

1.4 Ventajas y desventajas de los plásticos 8

1.4.1 Ventajas 8

1.4.2 Desventajas 9

1.5 Aportes de los plásticos al funcionamiento del mercado 10

1.6 Características Del Plástico 11

1.6.1 Reciclaje 11

1.6.1.1 El Reciclaje mecánico 11

1.6.1.2 El Reciclaje químico 13

1.7 Importación de los plásticos 14

1.8 Codificación de los plásticos 15

Figura 1. *Códigos de identificación de resinas de plástico.* 16

Figura 2. *Distribución porcentual sobre el uso del plástico*. 17

1.8.1 Países de donde proviene la mayor cantidad de plásticos 18

1.8.3 Aportes de los plásticos para Centroamérica 19

Figura 3. *Importación de plásticos en millones de dólares.* 20

Capítulo 2: Pymes en República Dominicana 20

2.1 Concepto de pymes 20

Tabla 1. *Clasificación de las pymes por cantidad de empleados.* 21

Tabla 2. *Clasificación de las pymes por ingresos generados.* 22

Tabla 3. *Clasificación de las pymes según cantidad de activos.* 22

Figura 4. *Proporción de pymes y grandes empresas en República Dominicana.* 23

Figura 5. 24

Figura 6. 25

2.2 Ventajas y desventajas de las pymes 28

2.2.1 Ventajas 28

2.2.2 Desventajas 29

2.3 Características generales de las pymes 30

2.4 Perfil del empresario pyme dominicano 34

2.5 Desarrollo de las pymes en República Dominicana 38

2.6 Desarrollo de las pymes del sector plásticos y sus derivados 41

Capítulo 3: Estrategia de optimización del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con las pymes dominicanas del sector plástico y sus derivados 44

3.1 Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana 44

3.1.1 Detalles sobre el acuerdo 46

3.1.2 Partidas y subpartidas de plástico que entran en el acuerdo 47

3.2 Análisis del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y las pymes dominicanas 51

3.2.1 Fases Que Imposibilitan A Las Pymes De Hacer Uso De Los Acuerdos Comerciales, Específicamente El TLC Centro América República Dominicana 55

Figura 7. *Fases que imposibilitan el desarrollo de las pymes.* 55

3.3 Oportunidades de negocios en Centroamérica 59

3.3.1 Alimentación 60

Tabla 4. *Subalimentación de América Latina y el Caribe* 60

Años 60

3.3.2 Seguridad 61

Tabla 5. *Índice de homicidios por cada cien mil habitantes.* 61

3.3.3 Desempleo 62

Figura 8. *Tasa de desempleo en Latinoamérica.* 62

3.4 Estrategias para mayor aprovechamiento de las pymes dominicanas del acuerdo comercial entre Centroamérica y la República Dominicana 63

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 67

4.1 CONCLUSIONES 67

4.2 RECOMENDACIONES 68

5. ANEXO 70

Anexo 1. Anteproyecto 70

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 81

RESUMEN

La presente monografía estuvo enfocada en el desarrollo de estrategias para el aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana por parte de las pymes del sector de plásticos y sus derivados. Este sector es de gran importancia para la economía dominicana ya que: las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan el 98% del empresariado dominicano, generan el 54.4% de las plazas de empleo a nivel nacional, además de aportar el 38.9% del PIB. La investigación se realizó en base a la metodología descriptiva, obteniendo información de diversas fuentes, como observación, y revisión y análisis de literatura. Esta metodología contribuyó a proponer estrategias como: campañas de concientización para las pymes, base de datos pública con información sobre las pymes dominicanas y los sectores a los que pertenecen, centro de consulta permanente, acuerdos comerciales con suplidores de transporte marítimo, entre otros.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto busca proponer soluciones orientadas a la optimización de las estrategias del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y la República Dominicana, con el objetivo principal de lograr mayor competitividad de las PYMES dominicanas en el sector plástico y sus derivados.

La Real Academia Española define “plástico” como material de fácil moldeado, compuesto principalmente por polímeros. De acuerdo con su estructura molecular puede ser clasificado en naturales, semisintéticos y sintéticos.

A partir de la Revolución Industrial creció la demanda de bienes producidos a base de plástico, como resultado del crecimiento poblacional a nivel mundial. Era mucho más barato moldear plásticos con relación a fundir metal, por lo que esto se convirtió en una alternativa mucho más favorecedora tanto para productores como para consumidores después de la Segunda Guerra Mundial. A partir de entonces la producción y consumo de plásticos a nivel mundial muestra un crecimiento sostenido en el tiempo.

En relación con la República Dominicana, el sector de plásticos ocupa una posición de gran importancia en la economía, ya que genera aproximadamente RD$4,300 millones en exportaciones, y es el bien número uno en las importaciones con una inversión que oscila entre los US$600 millones anuales, además de que genera más de sesenta mil (60,000) plazas de empleos directos e indirectos.

A pesar de los esfuerzos que han realizado las instituciones competentes con respecto al tema de los plásticos con miras al fortalecimiento de la competitividad colectiva del sector, el crecimiento de este se ha visto estancado debido a los obstáculos actuales como las altas tasas de impuestos y la competencia desleal.

Se entiende que el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana puede ser el medio propicio para impulsar el desarrollo del sector de plásticos en la República Dominicana. Esta coyuntura comercial brinda la oportunidad de crecer junto a un mercado que aumenta sus niveles de importación y exportación de plásticos de forma significativa año tras año, como lo es Centroamérica.

El primer capítulo del siguiente trabajo de investigación define el concepto de plástico, sus características principales, clasificación, ventajas y desventajas de su uso, importancia, los aportes del plástico al funcionamiento del mercado, así como reciclaje y otros aspectos relevantes.

El segundo capítulo es concerniente al concepto básico de pequeñas y medianas empresas, conocidas como pymes, ventajas y desventajas, características generales, perfil del empresario de una pequeña o mediana empresa, y su desarrollo en la República Dominicana.

En relación con el tercer capítulo, se plantean las nociones esenciales sobre el acuerdo, dígase, detalle sobre la firma de este, partidas y subpartidas que se incluyen en el acuerdo pertinentes al sector de plásticos y sus derivados,

relevancia actual del tratado en la República Dominicana, barreras que enfrentan las pymes dominicanas, oportunidades de negocios en Centroamérica, y las estrategias para el aprovechamiento del tratado en cuestión.

Capítulo 1: Generalidades de los plásticos

1.1 Concepto de plástico

Siendo uno de los inventos que más ha revolucionado a la humanidad, el plástico se ha convertido en uno de los materiales más utilizados por parte del ser humano, independientemente de la dirección que se quiera mirar, el mismo es una constante, llegando al punto de que, el aumento exponencial de su uso se refleja incluso en las instituciones militares, convirtiéndose así en la materia prima más solicitada.

Pero ¿qué es el plástico?, los plásticos son polímeros, ya sean sintéticos o naturales según el monómero base, que pueden ser moldeables cuando están blandos y luego se endurecen para mantener la forma dada. Un polímero es una sustancia hecha de muchas unidades que se repiten. La palabra polímero viene de dos palabras griegas: *poly*, que significa muchos, y *meros*, que significa partes o unidades. (Science History Institute, 2020)

1.1.1 Clasificación de los plásticos.

Según su comportamiento ante el calor los plásticos se pueden clasificar en:

Termoplásticos: Según la Enciclopedia Británica (2020) los termoplásticos como el polietileno y el poliestireno son capaces de ser moldeados y remoldados repetidamente. Así, un vaso de poliestireno espumoso puede ser calentado y remodelado en una nueva forma, por ejemplo, un plato. La estructura del polímero

asociada con los termoplásticos es la de moléculas individuales que están separadas unas de otras y que fluyen unas con otras. Las moléculas pueden tener un peso molecular bajo o extremadamente alto, y pueden tener una estructura ramificada o lineal, pero la característica esencial es la de la separabilidad y la consiguiente movilidad.

Termoestables: al respecto The Science History Institute (2020) afirma que los plásticos termoestables no pueden ser reprocesados al recalentarse. Durante su procesamiento inicial, las resinas termoendurecibles sufren una reacción química que da lugar a una red infusible e insoluble. Esencialmente, todo el artículo terminado y calentado se convierte en una gran molécula. Por ejemplo, el polímero epoxídico utilizado en la fabricación de un laminado reforzado con fibras para un palo de golf sufre una reacción de reticulación cuando se moldea a alta temperatura. La aplicación posterior de calor no ablanda el material hasta el punto de que pueda ser reelaborado y, de hecho, puede servir sólo para descomponerlo.

Estas categorías a su vez poseen subdivisiones que dan lugar a los tipos de plásticos disponibles y que son los que el consumidor menos experto en la materia, como lo es la mayoría de la población, conoce.

1.1.2 Codificación internacional de los plásticos

PET: (Polietileno tereftalato). El PET se utiliza principalmente en la producción de botellas para bebidas. A través de su reciclado se obtiene principalmente fibras para relleno de bolsas de dormir, alfombras, cuerdas y almohadas.

HDPE: (Polietileno de alta densidad). El HDPE normalmente es utilizado en envases de leche, detergente, aceite para motor, etc. El HDPE tras reciclarse se utiliza para macetas, contenedores de basura y botellas de detergente.

PVC: (Cloruro de polivinilo). El PVC es utilizado en botellas de champú, envases de aceite de cocina, artículos de servicio para casas de comida rápida, etc. El PVC puede ser reciclado como tubos de drenaje e irrigación.

LDPE: (Polietileno de baja densidad). El LDPE se encuentra en bolsas de supermercado, de pan, plástico para envolver. El LDPE puede ser reciclado como bolsas de supermercado nuevamente.

PP: (Polipropileno). El PP se utiliza en la mayoría de los recipientes para yogurt, sorbetes, tapas de botella, etc. El PP tras el reciclado se utiliza como viguetas de plástico, peldaños para registros de drenaje, cajas de baterías para autos.

PS: (Poliestireno). El PS se encuentra en tazas desechables de bebidas calientes y bandejas de carne. El PS puede reciclarse en viguetas de plástico, cajas de cintas para casetes y macetas. (Gestores De Residuos , 2015)

1.2 Características de los plásticos

Los plásticos poseen características distintivas, aunque existen otras manifestaciones de la materia que poseen características similares y que en algunos casos superan el desempeño y funcionalidad que posee el plástico. De acuerdo con Plastic Europe, dentro de las características principales del plástico se encuentran:

- Fáciles de trabajar y moldear.
- Tienen un bajo coste de producción.
- Poseen baja densidad.
- Suelen ser impermeables.
- Buenos aislantes eléctricos.
- Aceptables aislantes acústicos.
- Buenos aislantes térmicos, aunque en su mayoría no resisten temperaturas muy elevadas.
- Resistentes a la corrosión y a diversos factores químicos.
- Algunos no son biodegradables ni fáciles de reciclar, su exposición al fuego al aire libre es contaminante.

1.3 Importancia de los plásticos

Como se menciona al inicio del capítulo, los plásticos históricamente han jugado un papel preponderante desde su descubrimiento en 1860, conforme el tiempo ha ido pasando y el discurrir de la vida sigue su curso, el plástico ha pasado de ser un sustituto del marfil para construir bolas de billar, para lo que fue concebido en su momento, a ser el material más usado en el mundo.

Existen varias razones por las que el plástico es importante, intrínsecamente relacionadas a las ventajas que este provee social y económicamente a la humanidad: partiendo de la disminución del uso de metales que por lo general emanan un mayor grado de contaminantes a la atmósfera al ser procesados; pasando por la facilidad de uso dado su composición, por lo menos la de los termoplásticos, permite que estos puedan cambiar de forma una vez

expuestos al fuego con sencillez, haciendo de su manipulación algo dócil; terminando entonces con el precio relativamente más barato, cuando se compara con productos sustitutos al mismo.

Se hace igual de relevante resaltar que a nivel macroeconómico el plástico ha surgido como un aliado de primera línea para las economías mundiales, esto gracias a que da lugar a disminuciones de costos tales que la maximización de las ganancias, ya que se vuelve una realidad en el quehacer comercial, sin la necesidad de sacrificar en nivel de calidad.

1.4 Ventajas y desventajas de los plásticos

Antes de plantear cuales son las proverbiales ventajas y desventajas que poseen los plásticos, se hace fundamental la tarea de advertir que las ya mencionadas ventajas y desventajas tienen su génesis en el uso del plástico más que en su composición misma.

1.4.1 Ventajas

La Applications and societal benefits of plastics refiere que las ventajas de los plásticos son las siguientes:

- Mejoramiento de la salud y seguridad social de los clientes

a) Brindar envases de almacenamiento y conserva de alimentos y líquidos.

b) Brindar soporte a la industria médica a través de cableados, equipos, blíster para píldoras y envases médicos asépticos.

c) Brindar equipamientos para prótesis más funcionales y estéticas.

d) Brindar materiales como: mapas, computadoras, pizarras, bolígrafos y muchos más, a escuelas y universidades.

e) Brindar soporte a las fuerzas militares de los gobiernos de modo que estas puedan crear un ambiente de seguridad ante las latentes amenazas existentes.

- Mejoramiento de la industria

f) Bajo Costos de Producción.

g) Menor precio.

h) Mayor grado de accesibilidad.

i) Aumento de la demanda.

1.4.2 Desventajas

- Daños medio ambientales

a) Toneladas de desechos en los mares y océanos.

b) Muertes de animales tanto marítimos como terrestres, producto a la ingesta y desintegración de los plásticos en sus cuerpos.

c) Intoxicación de la flora.

- Daños socioculturales, económicos y de salud

a) Intoxicación por la desintegración de plásticos de almacenamiento de alimentos.

b) Fácil degradación expuesto a altas temperaturas.

c) Poco biodegradable impidiendo así que sea fácil o barato deshacerse de él.

1.5 Aportes de los plásticos al funcionamiento del mercado

En lo que a mercados respecta, el plástico es la mano derecha de la producción mundial, pudiendo este compararse en su consumo con el maíz, sin que ningún experto o erudito tenga alguna antítesis a esa premisa, esto se debe en gran manera a la simpleza y el abaratamiento de los costos que permite trabajar con plásticos.

En la actualidad el plástico representa más del 50% en la composición de vehículos, computadoras, equipos médicos, maquinarias, teléfonos celulares, cámaras; todos estos, instrumentos de uso diario o por buena parte de la población mundial, ya que el 67% de la misma cuenta con un dispositivo móvil, más del 53% tiene acceso a una computadora, y que decir de los dispositivos médicos a los que solo aquellos en los países y regiones más pobres del mundo no tienen acceso.

La razón por la que el plástico es simple y abarata costos, es porque se le puede dar la forma de prácticamente cualquier objeto, sobre todo aquellos objetos que están hechos de materiales más costosos, por otro lado, se encuentra el hecho de la ligereza de este que aliviana la carga, el ejemplo más claro de esto es la industria automovilística: un vehículo actual dado que su composición es en su mayoría de plástico, puede llegar a pesar más 2 toneladas menos que un vehículo de hace 50 o 70 años, de modo que no solo se reduce la cantidad de material costoso utilizado, sino que también los tiempos de fabricación son menores, por ende, las cantidades de unidades fabricadas son mayores; si a todo lo anterior, le adicionamos la obvia disminución en el consumo de combustible y como derivado

de ello, las diminuciones de emisiones de CO_2, se evidencia el crecimiento industrial gracias a la versatilidad del plástico.

1.6 ***Características Del Plástico***

1.6.1 Reciclaje

Una de las características más importantes que tiene el plástico es la capacidad de ser reutilizado una vez ha cumplido con una función en particular, gracias a que es fácil de moldear este provee una fuente casi inagotable de funcionalidades que dejan atrás a casi todos los otros materiales utilizados como sustitutos de este o que este sustituye.

Hay hasta el momento dos maneras fundamentales en las que se puede reciclar: el mecánico y el plástico.

1.6.1.1 El Reciclaje mecánico

Este cuenta con 5 fases, que serán expuestas a continuación:

1. Lavado y limpieza

Según la postura de Recytrans (2014), los plásticos están colmados de sucio al llegar al recinto, tales como polvo, etiquetas, restos comida, que deben separarse. Mediante un lavado con agua se consigue un plástico limpio y preparado para la siguiente fase.

2. Clasificación

En vista de que los plásticos son diferentes los unos de los otros, Recytrans (2014) plantea que estos se clasifican de modo que se le pueda dar el mismo trato, por lo que esta fase se encarga de separarlos por tipo de material, colores, tamaños, según las necesidades y objetivos del reciclado.

3. Trituración

Como señala Recytrans (2014), esta fase consiste en convertir los plásticos en pequeños trozos o granos.

4. Lavado

Recytrans (2014) expresa que se lavan nuevamente eliminando de este modo los residuos producto de los procedimientos anteriores.

5. Granceado

Desde la posición de Recytrans (2014), esta es la etapa principal, la cual consiste en homogeneizar el material convirtiéndolo en granza para posibilitar su posterior transformación.

Una vez terminadas todas estas fases, el plástico está preparado para convertirse en nuevos productos a través de diferentes métodos explicados por Recytrans (2014), como:

- **Extrusión:** una vez calentado el material se somete a presión mediante una prensa para que pase a través de un troquel. Al enfriarse el plástico se solidifica manteniendo la nueva forma adquirida.

- **Inyección:** este método consiste en inyectar el plástico fundido en un molde cerrado a presión y frío a través de un orificio. Una vez se enfría, el plástico se solidifica y se obtiene la pieza.
- **Moldeo por soplado:** esta técnica es utilizada para producir piezas de plástico huecas, como botellas. Consiste en la inyección de plástico en un molde, y a continuación introducir aire a presión, para que el plástico fundido se adhiera a las paredes del molde y se solidifique en esa forma.
- **Compresión:** consiste en colocar el material en un molde abierto y aplicarle presión mediante una prensa para que el material adopte la forma del molde.

Evidentemente esta forma de reciclado es más larga y trabajosa, esto tiene razón de ser, en este caso el modo mecánico es muy útil cuando se trata de establecer parámetros de utilidad y hacer completamente nuevo.

1.6.1.2 El Reciclaje químico

Este método consiste en la degradación del plástico mediante calor o catalizadores, con el objeto de romper las macromoléculas y que resulten únicamente moléculas simples.

De acuerdo con Recytrans (2014), hay diferentes técnicas en este tipo de reciclajes, como:

Pirolisis: descomposición química del plástico causada por altas temperaturas en ausencia de oxígeno. Se consigue reducir el volumen de residuo y conseguir sustancias que pueden usarse como combustible o

productos químicos; *Hidrogenación:* Busca la obtención de un combustible líquido al aplicar altas temperaturas a los plásticos en presencia de hidrógeno; *Gasificación: c*onvierte el plástico en un gas combustible mediante una serie de reacciones en presencia de oxígeno o hidrógeno; *Craqueo:* ruptura de las moléculas de un compuesto para producir otras más simples, mediante altas temperaturas y un catalizador.

1.7 Importación de los plásticos

En la opinión de Chemical Safety Facts (2020), los plásticos versátiles inspiran innovaciones que ayudan a que la vida sea cada día más saludable y segura. Los plásticos se utilizan para fabricar cascos de bicicleta, asientos de seguridad para niños y bolsas de aire en automóviles. Están en los teléfonos celulares, televisores, computadoras y otros equipos electrónicos que hacen posible la vida moderna. Están en los techos, paredes, suelos y aislamiento que hacen que los hogares y edificios sean energéticamente eficientes. Y los plásticos en los envases ayudan a mantener los alimentos seguros y frescos.

Según Chemical Safety Facts (2020), algunos plásticos se encuentran en la naturaleza, como la goma de los árboles. Hay plásticos orgánicos que contienen carbono, y plásticos inorgánicos, que no lo contienen. Algunos plásticos son duros y resistentes a la rotura, otros son blandos y flexibles. Los plásticos hacen posible muchas cosas que la gente no reconoce como tales, como pinturas, revestimientos y recubrimientos protectores, adhesivos y pegamentos, y selladores y aislantes. Algunos plásticos tienen aditivos que los hacen resistentes

a las bacterias o al fuego; o les dan un arcoíris de colores; o los hacen flexibles; o los llenan de burbujas para hacerlos mejores aislantes; o incluso añaden fibras para hacer compuestos de alta tecnología. Hay decenas de miles - o más - de diferentes tipos de plásticos y formulaciones.

Pero no solo el plástico permite que los costos de producción se reduzcan progresivamente, sino que también termina por ser la medida a utilizar por excelencia en contra de la contaminación, y aunque parezca contradictorio, se ha de recordar que antes del plástico, todas aquellas partes que este vino a sustituir eran de metal, un agente más contaminante cuando se habla del proceso que se lleva acabo para darle forma, de hecho, las estadísticas de la época reflejan que la mayoría de los trabajadores de fábrica morían debido a la aspiración de los químicos usados cuando entraban en contacto con el metal.

1.8 Codificación de los plásticos

Los plásticos poseen una manera singular para identificarlos, de modo que sea práctico tanto para el productor como para el consumidor hacer uso de estos de la manera más eficiente, saludable y segura posible, para ello, se han desarrollado unas series de nomenclaturas y figuras que permiten el buen entendimiento de lo que se ha de hacer.

Dichos símbolos fueron desarrollados por la Sociedad De La Industria Del Plástico o SPI, por sus siglas en inglés, identifican el contenido de resina del recipiente en el que se han colocado los símbolos. Durante más de 20 años, el

sistema del Código de Identificación de Resinas de la SPI ha facilitado el reciclaje de los plásticos después de utilizados por el consumidor.

Los propósitos del código original de SPI fueron:

- Brindar un sistema coherente para facilitar el reciclado de los plásticos usados;
- Concentrarse en los recipientes plásticos;
- Ofrecer un medio para identificar el contenido de resina de las botellas y recipientes que se encuentran normalmente en los residuos residenciales;
- Ofrecer una codificación para los seis tipos de resinas más comunes, y una séptima categoría para todos los otros tipos que no estén dentro de los códigos 1 al 6.

Figura 1. *Códigos de identificación de resinas de plástico.*

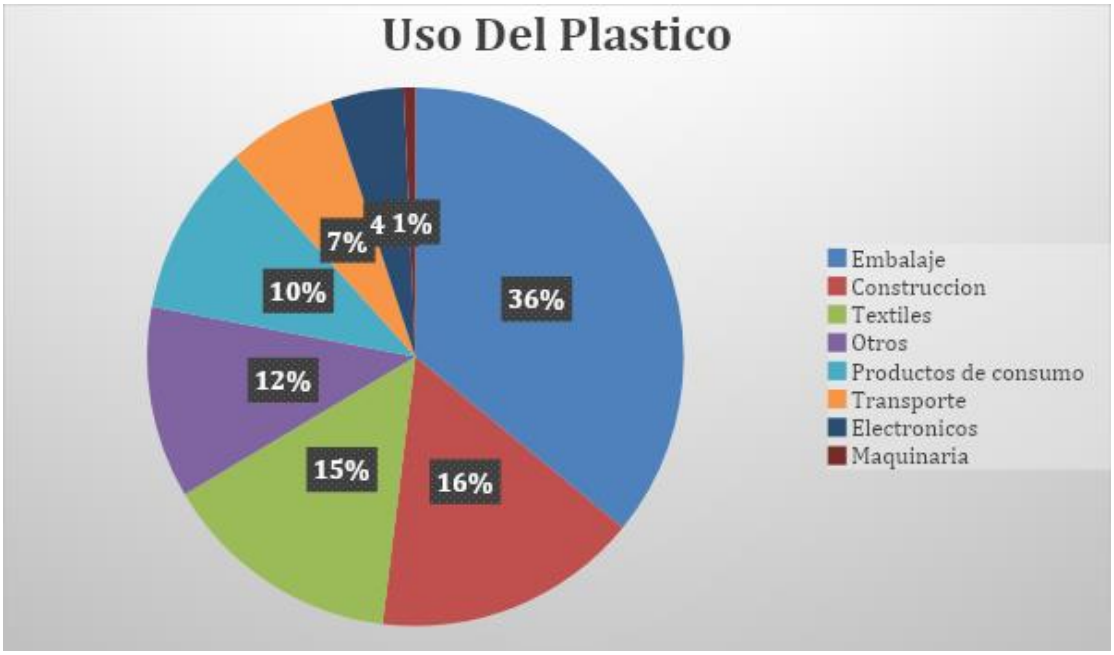
Fuente: Mariano (2011)

Pero, como se ve en números la utilización de este y su aporte a la economía mundial, del mismo modo, como la industria de los plásticos

específicamente representa una porción considerable de lo que es la producción mundial. La industria del plástico está valorada a nivel mundial en uno 568.7 billones de dólares, una cantidad que multiplica por unas 6 o 7 veces el Producto Interno Bruto (PIB) de la República Dominicana, que es el país con más desarrollo del Caribe.

Gracias al crecimiento de la industria de la construcción en mercados emergentes como los de China, Brasil, Indiana y México, el plástico ha tenido un alza en su consumo, alza que posee una tendencia a sostenerse durante los próximos años. El crecimiento de la población mundial tiene un efecto positivo en lo que concierne a las ventas de este material y la manera en la que se consume o más bien se usa.

Figura 2. *Distribución porcentual sobre el uso del plástico*.



Fuente: Gran View Research (2020)

Con el embalaje como protagonista en el uso que se le da al plástico y las maquinarias como el área que menos lo utiliza, el mismo ha labrado dentro del comercio mundial, un perfil que hace del plástico un gigante por necesidad más que por deseo.

1.8.1 Países de donde proviene la mayor cantidad de plásticos

- Estados Unidos
- Alemania
- India
- Brasil
- Arabia Saudí

En la esfera mundial existen muchos productores de plásticos, pero son solo unos pocos los que, por su volumen de producción y ventas, logran alcanzar los primeros lugares en las listas anuales que se presentan en los diferentes escenarios empresariales, como ferias, convenciones, talleres e incluso cumbres mundiales. Estas son las 10 empresas más importantes del sector a nivel mundial.

1.8.2 Empresas con mayor producción de plásticos

A juicio de Plastics Technology (2020), estas son las empresas con mayor producción de plástico:

- Dow Chemical
- Hanwool Corporation
- Lyondellbasell
- Ihne & Tesch GmbH

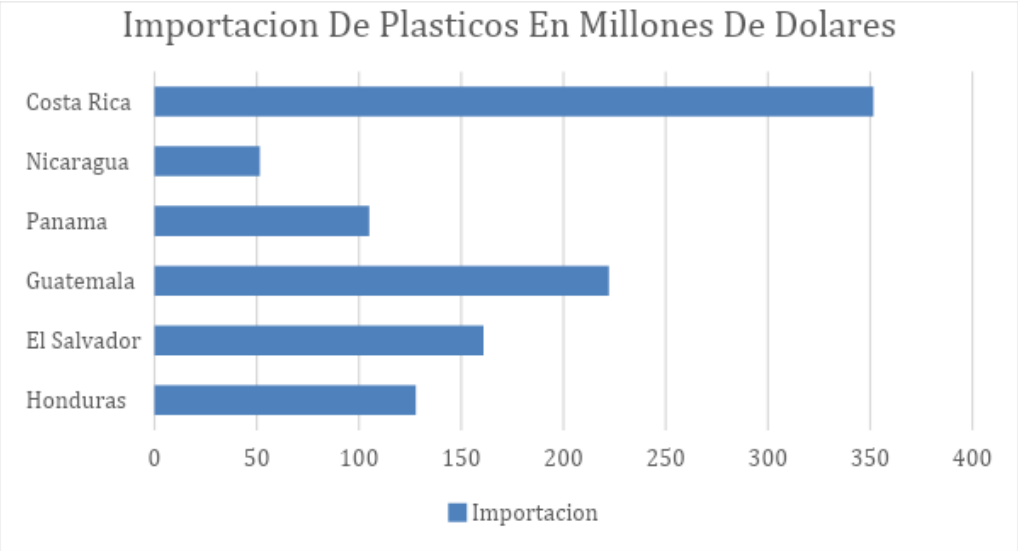
- Exxonmobil
- Matsui Technologies India Ltd
- SABIC
- Acros Pvt. Ltd
- BASF
- Ser Rezistans A.s

1.8.3 Aportes de los plásticos para Centroamérica

Con el objetivo exclusivo de aterrizar los contenidos a la realidad de la región en la que nos encontramos y poder identificar el grado de relevancia que tiene para esta la utilización de plásticos como instrumento no sólo de comercialización y uso personal, sino también como un elemento del quehacer de diferentes industrias nacionales, implicando un gasto de billones de dólares para los países de la región.

Un gasto que va en aumento con el paso de los años, gracias a que los consumidores no poseen los recursos para adquirir plásticos que sean más amigables con el medio ambiente, provocando que los importadores se vean presos de la necesidad, obligados a comprar el mismo plástico y con el aumento de la demanda y los índices globales de precios, es inevitable el ya citado aumento en las cuantías a pagar producto de las importaciones de este bien.

Figura 3. *Importación de plásticos en millones de dólares.*



Fuente: Central American Data (2020)

Capítulo 2: Pymes en República Dominicana

2.1 Concepto de pymes

Para hablar de las pymes se ha de iniciar con el origen de estas, de modo que se pueda apreciar la evolución o desarrollo que estas han tenido llegado este punto, además de dar perspectiva de cuáles son las condiciones actuales de las pymes en un mundo que cada día se aleja más de la proyección tradicional de los mercados para acercarse a la competencia global.

A lo largo de la historia de la humanidad han dicho presente diferentes denominaciones para grupos sociales, denominaciones que responden al nivel socio económico de las personas. Desde la realeza, señores feudales, burgueses, y en tiempos más actuales millonarios, llegando a esclavos, pastores, agricultores,

clase baja o clase media baja. De la misma forma, en el quehacer económico se encuentran diferentes formas de clasificar las empresas atendiendo a varios factores.

Entonces en un mundo en donde lo micro y lo macro parecerían ser cuestiones tan antagónicas como el bien y el mal (aunque no lo son) nacen las Pymes, como una forma de dar presencia, voz y voto a un sector del gremio empresarial que sin lugar a duda necesitaba de ello.

Dentro de la clasificación de empresas existen diferentes tipos, entre estos están las pymes (Pequeñas y Medianas Empresas). Podemos definir pymes como las pequeñas y medianas empresas de tipo mercantil, industrial u otra índole que tienen un número de trabajadores entre 11 y 250, incluyendo a su propietario y registran ingresos moderados.

Atendiendo a la cantidad de empleados se segmentan de la siguiente forma:

Tabla 1. *Clasificación de las pymes por cantidad de empleados.*

Clasificación	**Cantidad De Empleados**
Microempresa	1 a 15
Pequeña Empresa	16 a 60
Mediana Empresa	61 a 200

Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, las pymes no solo se clasificación de acuerdo con la cantidad de empleados que poseen, sino también por el nivel de ingresos generados como fruto de la actividad comercial:

Tabla 2. *Clasificación de las pymes por ingresos generados.*

Clasificación	**Cantidad Devengada**
Microempresa	0 a 6,000,000.00
Pequeña Empresa	6,000,000.01 a 40,000,000.00
Mediana Empresa	40,000,000.01 a 150,000,000.00

Fuente: elaboración propia.

Las pymes también pueden clasificarse atendiendo a la cantidad de activos que posee la empresa:

Tabla 3. *Clasificación de las pymes según cantidad de activos.*

Clasificación	**Activos**
Microempresa	3,000,000 a 6,000,000
Pequeña Empresa	6,000,000.01 a 12,000,000.00
Mediana Empresa	12,000,000.01 a 40,000,000

Fuente: elaboración propia

Las PYMES son de gran importancia para la economía nacional, ya que estas no solo aportan a la producción y distribución de bienes y servicios, sino que son flexibles para adaptarse a cualquier cambio tecnológico que se pueda presentar y proporcionan un gran número de plazas de empleo a nivel nacional. A

parte son un excelente medio para promover el desarrollo económico y por supuesto un mejor reparto de riqueza. Estas empresas han propiciado el crecimiento de la producción nacional; fortalecimiento en el mercado interno; valor agregado; aumento en exportaciones, entre otras más, razones por la cual sirven de inspiración de muchas investigaciones en el sector comercial a fines de elevar su potencial. También gracias a su buen método de adaptación y capacidad de crecer en un mundo que está en constante cambio, demuestran que la unión hace la fuerza, puesto que al formar clústeres superan las debilidades individuales, constituyéndose en un bloque más competitivo en los mercados locales e internacionales.

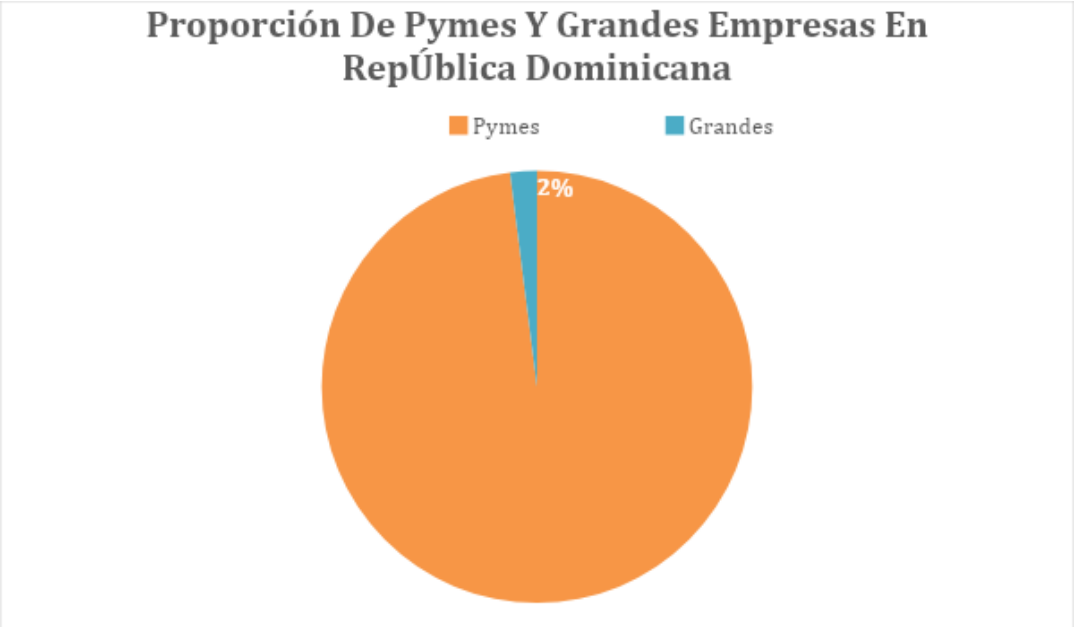


Figura 4. *Proporción de pymes y grandes empresas en República Dominicana.*

Fuente: elaboración propia.

En la República Dominicana en el año 2016 se encontraban registradas alrededor de 1.4 millones de mipymes, una cifra que va en aumento dado que las proyecciones económicas de crecimiento de estas establecen que pueden evidenciar un crecimiento de más de un 15%.

En lo que a empleomanía se refiere, las pymes también son una fuerza preponderante en el país. Representan un porcentaje mayoritario en la generación de empleos para el país, generando 2.2 millones de empleos en la economía, lo que equivale al 54.4% de la población ocupada en mercado de trabajo, aportando un significativo porcentaje al PIB 38.6%, de este total de empresas, el 50.98% están ubicadas en locales fijos, el 26.78% están ubicados en locales móviles, el 21.70% pertenece al sector agropecuario y tan solo el 0.55% pertenece al sector de pesca y minería, según el informe de gestión 2015-2016 mipymes.

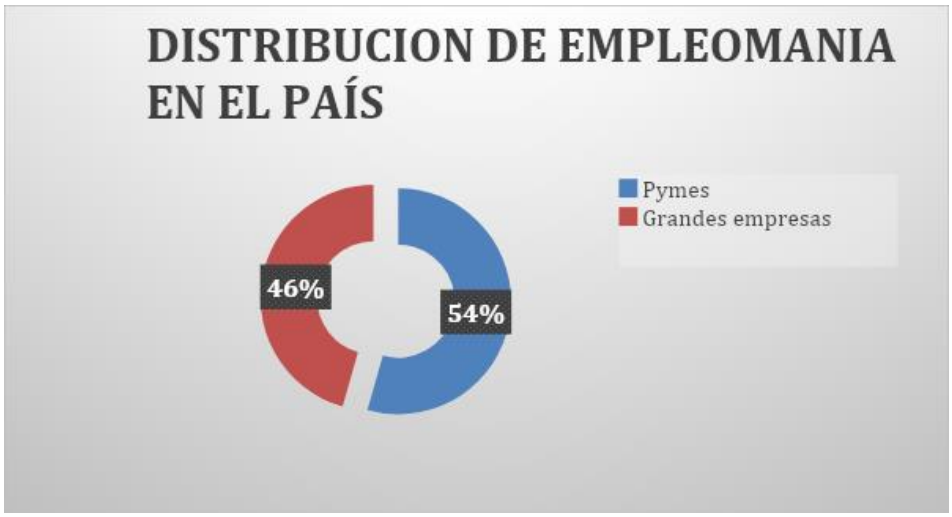


Figura 5. *Distribución de empleomanía en República Dominicana.*

Fuente: elaboración propia.

Aunque las grandes empresas tienen un papel importante en la economía y hacen que a veces las pymes se vean colapsadas porque estas se llevan la mayor parte de las ventas en la competencia directa, existen muchas razones por la cual las pymes son el motor principal de la economía, ya como anteriormente se ha dicho que son de gran aporte a la hora de ofrecer empleos y para la misma economía del país.

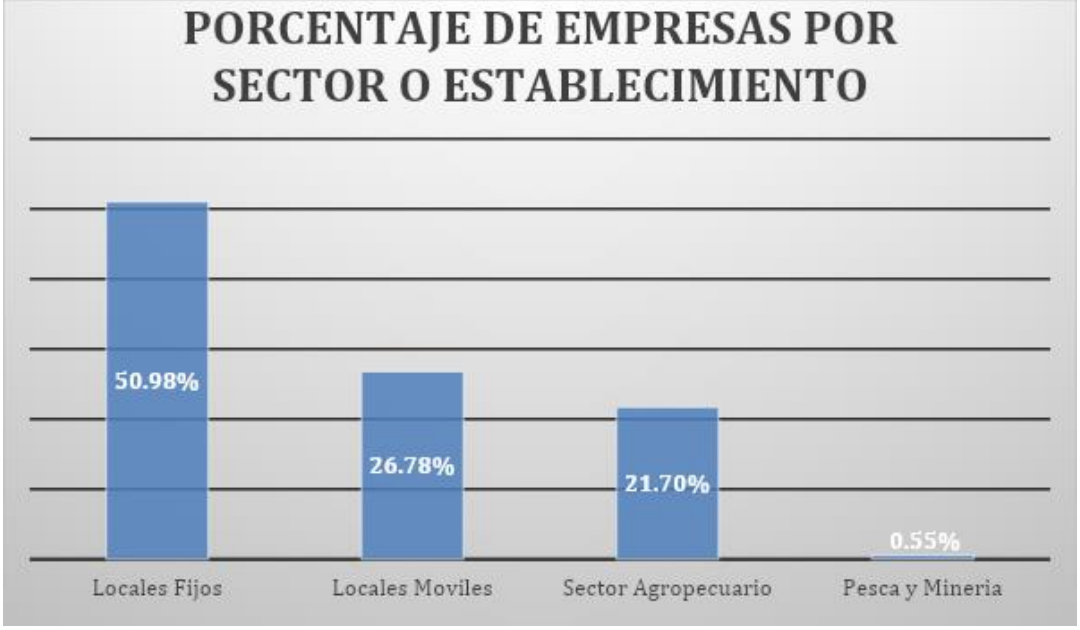


Figura 6. *Porcentaje de empresas por sector o establecimiento.*

Fuente: elaboración propia.

Análisis de la data. Partiendo de lo anterior la conclusión más evidente es que las empresas pertenecientes a este grupo poseen un alto grado de influencia en la economía nacional, pero esto es solo el aspecto más superficial de un análisis que ha de hacerse con mayor profundidad, esto partiendo de que las mismas y la

manera en la que la ley dominicana las contempla han ido cambiando drásticamente a lo largo de los años.

Como punto de partida a considerar es la evolución en lo que a clasificación respecta, para ello, la idea es partir desde lo general a lo particular. Las empresas desde siempre han sido consideradas grandes, medianas o pequeñas, pero es en base a qué se consideran de esta manera lo que ha ido cambiando con el paso de los años, debido a la evolución exponencial que ha tenido la práctica comercial.

Un ejemplo bastante claro de lo anterior es el hecho de que hablar de 6 millones de pesos en ingresos anuales representaba mucho más que el último eslabón dentro de la escala de pequeñas y medianas empresas, mucho menos que 150 millones de pesos en ingresos sería la máxima en términos de ingresos para una empresa mediana.

Pero como dice el famoso proverbio popular “no todo lo que brilla es oro”, estos intervalos se encuentran altamente exagerados producto del servicio del estado al sector empresarial, además de que también el empresario pequeño y mediano se encuentra esclavo de altas tasas impositivas, sobre todo en las primeras etapas del emprendimiento comercial en el que se ha incurrido.

A pesar de las condiciones presentadas en los párrafos anteriores, las estadísticas muestran que no solo las pymes han sido capaces de mantenerse en pie como grupo, sino que lo han hecho de manera contundente, reflejo de esto es precisamente la empleomanía derivada de estas, que en muchos casos específicos puede llegar incluso a superar a la generada por empresas grandes,

se hace uso del término específico porque claramente en términos de gremios las pymes son la fuerza dominante.

Partiendo de la fuerza superior de las PYMES en lo que a la generación de empleo concierne, aquí nace un segundo aspecto del análisis de la data suministrada, ¿cuál es el efecto a nivel microeconómico que poseen las pymes?, la respuesta a esa pregunta es más compleja y extensa de lo que podría parecer y esto, en consecuencia, a la gran cantidad de vertientes que posee el tema. Por eso, lo siguiente sólo se limita a una de esas aristas, la laboral.

Para la fecha de recogida de las informaciones presentadas por las autoridades pertinentes, 2016, la población dominicana ascendía a las 10.65 millones de habitantes, mientras que la cuantía de personas empleados por el sector ascendía a 2.2 millones, lo que implica que en aquel momento proveyó poco más del 20% de la plaza de empleo de la población en términos generales, que es mucho más de lo que las grandes empresas proveyeron.

Las implicaciones que tiene la cantidad de empleos generados por las pymes no encuentran limitante en el hecho para nada común de que muchas personas tienen la oportunidad de laborar, sino que las implicaciones son un poco más profundas, sobre todo en relación a la adquisición de recursos y un mejoramiento generalizado de las condiciones de vida de los empleados y empresarios de las pymes.

Si bien es cierto que el efecto a nivel microeconómico de la empleomanía es enorme y que las medidas tomadas para clasificar las empresas se han

abultado de manera increíble, no es menos cierto que es a nivel macroeconómico en donde el efecto es mayor.

A nivel macroeconómico los efectos se ponen de manifiesto de muchas maneras, para empezar y siendo lo más increíble los efectos en el PIB que poseen las pymes.

El PIB es, sin lugar a duda, el indicador macroeconómico por excelencia y el más utilizado cuando se trata del análisis de las economías nacionales. En la época actual, entendiéndose por esto el año 2019, el PIB registra a las pymes como un agente que aporta el 38%, se trata de miles de millones de dólares el aporte de este grupo.

A manera de conclusión, se puede decir que las pymes son la espina dorsal de la economía global, la ONU hace un señalamiento excelente al llamarlas de esta manera, debido a que globalmente estas empresas son el grueso económico, constituyéndose en el 90% de las empresas mundiales y entre el 60% y 70% de los empleos existentes mundialmente.

2.2 Ventajas y desventajas de las pymes

2.2.1 Ventajas

- **Las pequeñas y medianas empresas están más de cerca con el cliente:**

Pueden informarse más de sus necesidades y deseos, así mismo atender mejor las demandas que el cliente tiene, cosa que hace que las mismas puedan robarles un paso a las grandes empresas.

- **Son más flexibles y ágiles, ya que estas no necesitan de tanto papeleo y se adaptan a cualquier situación que se presente:**

La adaptabilidad si bien es cierto que es una de las facultades más importantes en la vida empresarial, la capacidad de poder ver y hacer más allá de lo que es la norma, permite no solo crecer en términos cognitivos y de practicidad, sino que, de la misma manera, da lugar a poder obtener beneficios económicos de situaciones no convencionales. En este apartado existe de la misma forma que en el anterior, una ventaja por sobre las grandes empresas, debido a la gran cantidad de protocolos que han de asumir estas, producto de su tamaño, haciendo que las cosas tomen más tiempo en hacerse hasta cierto punto.

- **Tienen la capacidad de ocupar nichos de mercado que son poco rentables para empresas de gran escala**:

Ya que las grandes empresas se orientan más al volumen de ventas desde una óptica más global y, comercialmente más productiva con una tendencia al largo plazo, lo que permite que las pymes aprovechen estos nichos que les permiten una mayor longevidad.

- **Adquisición de información:**

Si bien es cierto que las grandes empresas hacen un buen uso de la información, no es menos cierto que aquellas pymes que están en virtud de hacer lo mismo son capaces de conseguir mejores márgenes de ganancias, aunque la cantidad a ingresar no necesariamente sea comparable.

2.2.2 Desventajas

- **Poder a la hora de negociación:**

Dentro de una negociación, las partes buscan de alguna manera, dentro del marco de lo legal, obtener el mayor beneficio una vez concluida la misma y, para ello, se hace necesario tener poder de negociación, que no es más que el nivel de arrastre y ventaja que se tienen en conformidad con la contra parte, de modo que se consiga el resultado más favorecedor. En lo que concierne a las pymes, esto es casi inexistente, debido a la falta de fuerza que estas tienen.

- **Poco acceso a financiamiento:**

El acceso a la financiación es el principal problema al que deben hacer frente, y que, según la ONU, les afecta de manera “desproporcionada”. Los datos que este ente maneja del Banco Mundial sostienen que, entre 200 y 245 millones de empresas, de las cuales el 90% son PYMES o MICROPYMES, “no tienen acceso a los préstamos o descubiertos bancarios que necesitan, o no disponen de financiación, pero aun así el acceso es complicado

- **Menor habilidad para competir:**

Es más que evidente que en ausencia de estos factores tan fundamentales, la capacidad de competencia se limita a aquellas empresas con un mayor poder adquisitivo, mientras que las que no, van quedando paulatinamente fuera del radar.

- **Menor probabilidad de crecimiento:**

Por último y más importante de todas, la falta de crecimiento, no solo porque esta es la consecuencia final de todo lo anterior, sino porque dentro del marco de las pymes, la tendencia refleja que la expectativa de vida de las pequeñas y medianas empresas no es necesariamente la más alta, aunque esto puede variar dependiendo de los contextos, la media establecida por los expertos autores va desde los 4 a 5 años.

2.3 Características generales de las pymes

Las pymes como cualquier grupo, posee unas especificaciones que lo diferencia de los demás grupos permitiéndole de esta forma crear una identidad que se ve reflejada de distintas formas, desde la capacidad creativa que poseen estas, hasta algo tan sencillo como el color del logo de la empresa, es por ello que las distinciones existentes han de ser contempladas en el presente.

Dentro de las características principales de las pymes se encuentras las siguientes:

- **El capital es proporcionado por una o dos personas que inician un negocio:**

Aunque en todo emprendimiento empresarial es muy común que los o el iniciador invierta grandes cantidades de dinero, la norma para las PYMES es aún más estricta, con las dificultades en la adquisición de financiamiento y la falta de capital semilla proveniente de otras fuentes, estas por lo general son iniciadas en

su plenitud con el dinero de su fundador, en el mejor de los casos, este pide ayuda financiera a familiares y amistades cercanas.

- **Los propietarios dirigen el progreso comercial y la gestión empresarial:**

Esto no es necesariamente una exclusividad de las pymes dado que, a nivel general, los dueños de las empresas ejercen desde su calidad de dueños el control de las acciones pertinentes al bienestar de la empresa, lo que sí es particular de las pymes es el nivel de participación que poseen los dueños. La mejor manera de explicar esto es haciendo uso de un ejemplo, es común ver en las pymes como el dueño del negocio también trabaja en el mostrador despachando, en contabilidad, logística, y cualquier otra cosa que le sea posible.

- **Domina el mercado en general y su progreso, incluso no necesariamente tienen que ser local o regional, pueden llegar a producir para mercados nacionales e incluso internacionales:**

En este apartado también se encuentran particularidades que hacen de las pymes especiales, la idea de que solo las grandes empresas envían sus productos a otras provincias y ni hablar del extranjero, es una concepción que esta tan desfasada como cualquier electrónico de hace 10 años, y esto gracias en gran medida a la globalización y sus efectos en las legislaciones nacionales, del mismo modo en que ha afectado la manera en que se han negociado los tratados comerciales. Como resultado las empresas pequeñas tienen la oportunidad de rentabilizar a través de la comercialización de sus productos en el extranjero sin la necesidad de tener que esperar años a que la marca se establezca.

- **Están en constante crecimiento, la pequeña tiende a ser mediano y luego a ser grande:**

Una de las ventajas de estar en lo más profundo es precisamente que una vez que estas en ese punto, al único lugar a donde puedes ir es hacia arriba, y esa es la perspectiva que el empresario de pymes ha de tener si tiene como objetivo cambiar la denominación o clasificación de su empresa.

- **Recibe beneficios fiscales por parte del Estado que a veces se considera razones secundarias de acuerdo con sus ventas y ganancias:**

Esta particularidad de las pymes es una de las más importantes, y la razón de que sea así, es que con lo costoso que puede llegar a ser la instauración de una empresa, sobre todo por las tasas impositivas, poder tributar de manera que las ganancias de la empresa no se vean comprometidas por lo menos en los primeros años de vida de la empresa.

- **Usan maquinarias y equipos, aunque dependen más del trabajo que del capital.**

Desde la óptica más realista del tema, esta es una de las características más claras de una pyme, debido a que el capital no suele ser uno sinónimo de grande, lo cual hace que sea el nivel de ingresos producto a los trabajos, servicios o productos vendidos por parte de la empresa lo que sustente el poderío de esta.

- **Limitación en localidades**

Cuando se habla de una pyme, hay que tener bastante presente que, no necesariamente se trata de un pequeño local en una esquina, aunque eso es

también parte del concepto general. Las pymes bien pueden tener varias localidades, ahora bien, la diferencia entre estas y las empresas grandes es que estas están bastante más limitadas en lo que a la cantidad de localidades se refiere, por lo general, una pyme no suele tener más de 4 o 5 localidades, dependiendo evidentemente del sector empresarial al que pertenezca.

- **Atraso tecnológico**

Las pymes también invierten poco en tecnología, y cuando lo hacen, muchas veces adquieren equipos, maquinaria y software que no es la apropiada. ¿Por qué? “porque para modernizarse primero hay que enfocarse en el eje del negocio y después sí pensar en la tecnología”, señala Juan Carlos López, ejecutivo de la consultora multinacional de tecnología y negocios Neoris.

Para Germán Andrés Camacho, coordinador del programa Zeiky, un Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior, promovido por la Universidad Sergio Arboleda, muchos directivos pymes ignoran la importancia de la tecnología y las comunicaciones, un componente ineludible de la competitividad en el mundo de los negocios contemporáneos. “El gerente pyme en América Latina generalmente es empírico y no tiene el hábito de capacitarse y actualizarse permanentemente, que es una exigencia de la sociedad de la información”, afirma Camacho, un experto en finanzas y comercio exterior, con estudios de MBA en la materia. (Wharton University Of Pennsylvania)

2.4 Perfil del empresario pyme dominicano

Peter Drucker definió al empresario como “una persona que saca los recursos económicos de un área y los lleva a otra de mayor productividad y rendimiento”.

De acuerdo con Jeffrey A. Timmons: “ser empresario significa tomar acciones humanas creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada”.

Otra definición que ha de ser citada es la de Jean-Baptiste Say, que se considera como una definición clásica, que dice:

Empresario: El agente que unifica todos los medios de producción logra, a través de un incremento en el valor de los productos (respecto al de los insumos empleados), el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios; intereses y rentas que paga, …

En esta definición vemos los siguientes elementos:

- Unificador: coordina y dirige el proceso productivo
- Incremento del valor de los productos en el proceso
- Financia el proceso, es decir, paga salarios, intereses, rentas, etc.”

Ahora bien, partiendo de esas definiciones bastante prácticas pero que su practicidad no limita el nivel de profundidad de estas, existe una mayor comprensión de que el empresario dominicano ha de reunir una serie de características que le van a permitir ser exitoso en el ecosistema comercial de la nación:

- **Este busca el rendimiento:**

Este al igual que otros puntos tratados en la presente monografía, no está exclusivamente limitado a las pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana, sino que es un aspecto más global, pero por el bien del tema a tratar y conscientes de que en este apartado el empresariado dominicano si posee una excesiva tendencia al buen rendimiento de sus subordinados, entendiéndose que la correlación que existe entre empleados que trabajen al máximo y la maximización de las ganancias, aunque de igual manera también existe una tendencia a la explotación del personal. Los recursos que posee (si los tiene) los aprovecha al máximo.

- **Se inclina al riesgo:**

"El que no se arriesga no gana" refrán muy popular utilizado por muchos al momento de plantear una idea de negocio que dista mucho de ser segura, pues, para empresariado dominicano en el sector de las pymes, no cabe la menor duda de que la expresión ha sido acuñada e inclusive como lema de campañas publicitarias, la importancia o valor que otorga este al riesgo no es necesariamente la más alta, haciendo que este se suma en compromisos en el transcurso de su vida empresarial bastante grandes.

- **Si este no tiene recursos, posee una gran firmeza en alcanzar su visión:**

Sin dudas, la falta de esfuerzo no es un pecado del cual se ha acusar a un empresario pyme dominicano, el esfuerzo es una de las características más evidentes dentro de la personalidad del dominicano promedio, sobra decir

entonces que el empresario, no siendo el promedio, posee un nivel de compromiso mucho más grande con su emprendimiento.

- **No tiene conocimiento:**

Uno de los puntos en contra que encuentra en empresario dominicano especialmente o exclusivamente el de las pymes, es la falta de conocimiento, siendo esta la razón número uno por la que buena parte de los negocios de este tipo se ven obligados a cerrar sus puertas, desde el conocimiento más básico de cómo gestionar las finanzas de la empresa de modo que los gastos no superen los ingresos, otro aspecto que el empresario de la pequeña y mediana empresa no domina y tiende a ocasionarse a sí mismo una gran cantidad de problemas es precisamente la manera en que este ha de tributar, siendo esta la segunda razón por la que estas empresas se ven obligadas a cerrar sus puertas.

- **Confianza de sí mismo:**

La confianza en sí mismo es una de las virtudes más valoradas en cualquier persona de éxito, a nivel empresarial aún más, para un empresario sobre todo si este se encuentra en una posición de desventaja, como es el caso del pequeño y mediano empresario, mostrarse confiado puede significar el conseguir un acuerdo o no, el ser considerado para una próxima negociación o trabajo. En este sentido el empresario dominicano posee un PHD, debido que incluso cuando este no está seguro de que lo que está diciendo es veraz este lo presenta como lo más veraz que existe en el mundo.

- **Falta de autodisciplina:**

Otro de los factores que el empresario dominicano tiene en su contra es precisamente la falta de disciplina, aspecto que va muy de la mano de la falta de conocimiento, ya que, si bien es cierto que para ser un empresario de éxito no se necesita necesariamente haber ido a la universidad, no es menos cierto que si hace falta tener un carácter que compense la falta que se tiene, en términos generales el pequeño empresario dominicano carece de disciplina, de modo que es más que común ver como esta falta hace que negocios con un gran perfil terminen en la quiebra debido a que el dueño o los dueños no poseían un carácter conforme al perfil o proyección del emprendimiento..

- **Posee habilidades sociales, capacidades de utilizar el networking:**

Si existe algo de lo que muy pocos pueden acusar a un dominicano, es de ser poco sociable, de las características más comunes de la dominicanidad, el ser sociable es precisamente una de las más comunes, la alegría, empatía y buenas habilidades sociales son las especificaciones más importantes para cualquiera que desee emprender y es aquí en donde el pequeño empresario dominicano es grande, llegando incluso a convertirse en gran empresario gracias precisamente a estas facultades.

Existe un elemento que no puede faltar en ningún momento y que en su mayoría es de sumar importancia, que también podemos incluirlo en las características de los empresarios pymes, y este es “la creatividad”, esto no es por la capacidad de desarrollar nuevos productos o nuevas ideas o empresas, sino es por esa visión que tiene en ver más allá de todo. Cabe destacar que no todos los

empresarios poseen esta característica, ya que esto dependerá en qué ambiente se quieren encaminar, otros se consideran observadores que también es una característica de mucha importancia.

2.5 Desarrollo de las pymes en República Dominicana

Para hablar de las pymes en la República Dominicana, hay que remontarse a los orígenes del país como tal, si bien es cierto, que este no era el nombre con que se les conocía, no es menos cierto que ya para 1700s y 1800s y quizás antes, ya existían empresas constituidas de capital dominicano que cumplían con las especificaciones de lo que sería una pyme, claro está, homologando las cantidades tanto de personal como de capital a la fecha.

Dada la mezcla de dominicanos con españoles, franceses, ingleses y haitianos, los vástagos producto de esas uniones empezaron a heredar fortunas dentro de las cuales se encontraban empresas y grandes cantidades de dinero para la época, esto tuvo como consecuencia que se empezaran a crear empresas sobre todo mercantiles, con capital únicamente “dominicano” empresas que variaban en tamaño y alcance y es, en esa variación donde se empiezan a apreciar los inicios de lo que llamamos pymes en la actualidad.

Ahora bien, no es hasta el establecimiento de la república y el inicio de la construcción de lo que sería la economía nacional, en donde el desarrollo del empresariado dominicano empieza a ver luz al final del túnel, con la instauración de presidentes, comités, inversión extranjera de la cual el estado podía participar

de manera que no se explotaba al dominicano, todo esto derivo en que, ya para los 1900s, existiesen empresas líderes dominicanas.

Dando un salto en el tiempo y el discurrir de la vida, ya para la década de los 70s y 80s, la república contaba con un sector empresarial propiamente dicho e instaurado. No es hasta esta fecha debido a que en la dictadura de Rafael Leónidas Trujillo la industria era controlada por el estado y las empresas "privadas" eran propiedad de los Trujillo. Utilizando lo anterior como punto de partida, el pueblo dominicano se volcó al emprendimiento en cierta medida y dio lugar a que cualquiera que tuviese un oficio al cual le pudiese sacar un provecho comercial, iniciase su propio taller o tienda de materiales para la construcción, empresas tendencia a la época.

Una prueba de cómo fueron estas empresas de materiales de construcción las predominantes en la época es el hecho de que, según el censo nacional de 1970, sólo existían poco más de 140 mil viviendas con agua corriente vía tuberías mientras que tan solo 10 años más tarde en el censo de 1981, existían más de 1 millón 100 mil viviendas con suministro de agua por tubería.

Es precisamente en estos años y principio de los 90s en donde tienen su origen empresas que, a la fecha de hoy, son un orgullo nacional al punto de ser consideradas por algunos como marca país, dentro de las cuales es posible mencionar:

- ***Ferretería Americana***. Aunque inicio en los 40s, no fue hasta los 70s en donde crece y formaliza.

- ***La Famosa.***
- ***Haché.***
- ***Pintura popular.*** Primera empresa dominicana líder en este mercado.
- ***Doña gallina*****.** Esta es la más joven de todas, específicamente en la década de los 90s nace, pero su relevancia nacional, la hace una de las más importantes a nivel general.

Ya ninguna de estas empresas sigue siendo una pyme, pero son ellas la muestra o prueba más clara de la evolución de las pymes en el país lo cual las hace únicas, existen muchas otras empresas que han marcado su huella en el corazón no sólo del empresariado dominicano, sino en el corazón de los dominicanos, convirtiéndose en pioneras incluso.

Las pymes son un componente importante en el programa nacional de productividad porque desempeñan un papel relevante en el desarrollo económico del país, por su contribución al PIB (producto interno bruto), la creación de empleo y, debido a sus características distintivas, tienen un factor de estabilidad política y social.

Dentro de las empresas pequeñas el 58% se provee de almacenes mayorista y los que adquieren directamente a productores de materia prima son el 9%. En estas mismas categorías de empresas el 12% dicen que trabaja con empleados no pagados; lo que quiere decir, que esto son el propietario y sus familiares.

Sería de indoctos no admitir la importancia de las pymes en el país y como estas se constituyen en las venas por las que transita el líquido vital de la

economía nacional, pero aún con esto siendo una realidad innegable, existen retos que han de ser superados con miras a que este sector sea tan eficiente como se espera que sea, y para ello se han de efectuar reformas que incentiven en mayor manera el crecimiento de un sector que aunque enorme, puede encontrar en la falta de conocimiento, el iceberg que hunda el barco completamente.

2.6 Desarrollo de las pymes del sector plásticos y sus derivados

Las pymes del sector de los plásticos se enfrentan grandes dificultades debido a la gran cantidad de campañas existentes en contra de la utilización de productos de un solo uso como son denominado los plásticos desechables. Con la nueva onda de *consumo ecofriendly* es común encontrarse con establecimientos que se reúsan a utilizar sorbetes, cucharas, o cualquier otro utensilio plástico desechable, de modo que las ventas se presentan cada día con una tendencia a la baja, haciendo que muchos de los fabricantes o agentes que intervienen en el proceso empiecen a preocuparse por ello.

Muy a pesar de lo anterior, la producción de plásticos continúa en aumento, el plástico se encuentra dentro de los productos más utilizados a nivel mundial, y evidentemente esa utilización tiene detrás a un grupo de empresas que producen ese plástico, no es necesariamente en este punto en donde entran las pymes, pero si, ciertamente estas tienen una incidencia de alto nivel en lo que sucede con la estampida de uso de los plásticos a nivel mundial.

Se estima que en 2020 el ritmo de producción de plásticos habrá aumentado un 900% con respecto a niveles de 1980 (más de 500 millones de toneladas anuales). La mitad de este incremento se producirá tan solo en la última década, sostiene Imagen Radio (2019).

Aunque los orígenes del plástico datan de los 1800s, no es hasta los años 40s en donde el uso de este, se vuelve popular y el consumo masivo del plástico tienes sus orígenes, aunque en los 40s el metal era el material predilecto de construcción, llegado un punto, los empresarios empezaron a darse cuenta que el plástico no solamente era más fácil de moldear y procesar, sino que también era más barato, haciéndolo un material sumamente mejor para la producción de muchos bienes dentro de los cuales se encontraban los utensilios de comida.

De modo que más o menos así, inicia la vida útil del plástico como producto de uso masivo, y claro está, las pymes se encuentran dentro de estos grupos que han hecho enorme al plástico. El crecimiento de este sector a nivel mundial es bastante notorio, tomemos como ejemplo de esto a Estados Unidos, cuya producción de empleos oscila en un millón, contando con más o menos 16 mil compañías, refiere Unitates Bureau Of Labor (2019).

Convirtiéndose en una industria de más de 350 billones de dólares, mucho de estos se debe adjudicar al crecimiento de la tecnología que ha hecho que, no sólo sea más rápido y fácil producir el plástico, sino que también la utilización de este en los diferentes dispositivos electrónicos.

En lo que a su utilización diaria respecta, según estadísticas oficiales la fabricación de botellas de plástico es una industria masiva, los americanos usan

2,5 millones de botellas de plástico cada hora, un número enorme según todos los cálculos. Si ese número parece alto, es sólo porque incluye cosas como botellas de plástico personalizadas, botellas de plástico de boca ancha, botellas de color, botellas de medicina, jarras de plástico de un galón y más. Y como el reciclaje se ha vuelto cada vez más común, cada vez más de estas botellas se recuperan y reutilizan con éxito, argumenta Indiana Bottle Co., (2019).

Capítulo 3: Estrategia de optimización del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con las pymes dominicanas del sector plástico y sus derivados

3.1 Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana

Históricamente hablando, el país no ha sido necesariamente el más abierto al comercio con el exterior, empezando con el vecino país Haití, y que decir de los países desarrollados, esto producto del efecto que tuvieron las múltiples dictaduras que sufrió el país, a manos de grupos de familias que procuraron sus intereses por sobre los del país por muchos años.

Dicha falta de apertura ocasionó que al momento de que las dictaduras cesaron el país no se encontraba en las condiciones de poder si quiera negociar tratados comerciales, mucho menos cumplirlos, sobre todo cuando se trataba de

someter toda la actividad económica nacional a un escrutinio que pusiese de manifiesto las deficiencias en las políticas públicas y de Estado, existentes en el momento.

No es sino hasta la década de los 90s en donde el país adquiere un perfil internacional de mayor notoriedad, dando oportunidad a que naciones con más desarrollo pongan la mira en la pequeña isla de República Dominicana. Esto dio lugar a la llegada de un sinnúmero de iniciativas. Muchas de ellas nunca vieron la luz, muchas otras sí.

El TLC Centroamérica - República Dominicana en su momento fue una idea innovadora, hasta el punto en el que los ecosistemas de cada país que participó en los procesos inherentes al mismo, si quiera llegaban a las métricas mínimas para que el acuerdo pueda tener lugar y más importante, entrar en vigor.

El 16 de abril del 1998 la República Dominicana firma el primer acuerdo comercial internacional, con Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala, países que constituyen la región de Centroamérica. Este tratado entró en vigor en la República Dominicana en marzo del 2002.

La entrada en vigor en el 2002 por parte de la República Dominicana sólo pone de manifiesto la realidad vivida al momento en lo que a comercio se refiere. El país es uno de los que tuvo un mayor desarrollo en ese intervalo de tiempo, de modo que, aún en fechas relativamente cercanas a la actualidad, algunas naciones no habían sido capaces se ratificar el tratado.

Dentro de los intereses que motivaron la firma de este acuerdo se enlistan:

- El deseo de tener acceso a un mercado más amplio para el intercambio recíproco de bienes y servicios dentro de los países firmantes del acuerdo.
- Eliminar las barreras al comercio.
- Establecer reglas claras y transparentes para la protección al comercio.
- Establecer vínculos que refuercen la competitividad del bloque en los mercados mundiales, y promover el desarrollo económico y mejor la calidad de vida de los países participantes.

Este tratado comercial deja las puertas abiertas para el aprovechamiento de las condiciones favorables derivadas del acuerdo.

3.1.1 Detalles sobre el acuerdo

El TLC Centroamérica - Republica Dominicana posee unas especificaciones que van más allá de los objetivos que se plantearon en primera instancia, lo cierto es que los detalles van incluso más allá de lo que como nación conviene más o menos, esto se debe primordialmente al hecho de que cuando se habla de un acuerdo en donde se encuentran representados los intereses de dos o más países, de alguna u otra manera, estos intereses particulares se verán confrontados, inclusive con los intereses generales del acuerdo.

La primera particularidad o detalle que resaltar, es precisamente el hecho de cuáles son los participantes del acuerdo. Centroamérica, no es conocida necesariamente por ser el bloque comercial más colaborativo del mundo, de hecho, muchos expertos contemplan como ridícula la relación que a la actualidad

existe en América Latina en general, sobre todo porque las barreras culturales e idiomáticas brillan por su ausencia, y aún con una realidad imperante como esta, parecería que el interés por colaborar entre las partes también es uno que dista mucho de ser siquiera regular.

En el Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana se estipula lo siguiente:

> Cada Parte otorgará trato nacional a los bienes de otra Parte, de conformidad con el artículo III del GATT de 1994, y cualquier disposición equivalente de un acuerdo sucesor del que todas las Partes sean contratantes, los cuales se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo.

El trato nacional consiste en no discriminar en materia comercial los bienes importados desde otro país miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), antes bien, estos productos deben recibir el mismo trato que los bienes similares de competidores nacionales.

En el Artículo 3.04 del tratado “las Partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes originarios”.

Cabe destacar que cada país valorará los bienes importados de acuerdo con su propia legislación.

Estas son las partes fundamentales del acuerdo conforme a la razón de ser del presente trabajo de investigación, atendiendo a que la necesidad primordial es

a dar respuesta a las interrogantes que puedan surgir producto del deseo de alcanzar la mayor productividad en lo que a la utilización del acuerdo concierne con miras a la rentabilidad de las empresas pymes productoras y con perfil exportador e importador de los productos plásticos.

Con una idea clara de lo anterior, se hace indispensable identificar cuáles son las partidas arancelarias que más relevancia tienen con la agenda en cuestión.

3.1.2 Partidas y subpartidas de plástico que entran en el acuerdo

Las siguientes partidas arancelarias cumplen el objetivo fundamental de identificar y clasificar los productos plásticos y sus gravámenes, de manera que el exportador y/o importador posea un nivel de orientación superior.

El arancel de aduanas de la República Dominicana, Ley 146-00 y sus modificaciones (2017), describe las partidas arancelarias incluidas en el acuerdo:

- 3901: Polímeros de etileno en formas primarias.
- 3902: Polímeros de propileno o de otras olefinas, en formas primarias.
- 3903: Polímeros de estireno en formas primarias.
- 3904.10: Poli (cloruro de vinilo) sin mezclar con otras sustancias.
- 3904.21: Los demás Poli (cloruros de vinilo) sin plastificar.
- 3904.22: Los demás Poli (cloruros de vinilo) plastificados.
- 3904.30: Los demás Poli (cloruros de vinilo) copolímeros de cloruro de vinilo y acetato de vinilo.

- 3904.40: Copolímeros de cloruro de vinilo y acetato de vinilo.
- 3904.50: Polímeros de cloruro de vinilideno.
- 3904.61: Polímeros fluorados, Politetrafluoroetileno.
- 3904.69: Polímeros fluorados, los demás
- 3904.90: Los demás.
- 3905: Polímeros de acetato de vinilo o de otros ésteres vinílicos, en formas primarias; los demás polímeros vinílicos en formas primarias.
- 3906: Polímeros acrílicos en formas primarias.
- 3907: Poliacetales, los demás poliéteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alcídicas, poliésteres alílicos y demás poliésteres, en formas primarias.
- 3908: Poliamidas en formas primarias.
- 3909: Resinas amínicas, resinas fenólicas y poliuretanos, en formas primarias.
- 3910: Siliconas en formas primarias.
- 3911: Resinas de petróleo, resinas de cumarona-indeno, politerpenos, polisulfuros, polisulfonas y demás productos previstos en la Nota 3 del Capítulo 39, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.

La Nota 3 del Capítulo 39 del Código Arancelario de Aduanas de la República Dominicana dice:

En las partidas 39.01 a 39.11 solo se clasifican los productos de las siguientes categorías obtenidos por síntesis química:

a) Las poliolefinas sintéticas líquidas que destilen una proporción inferior al 60% en volumen a 300 °C referidos a 1.013 milibares cuando se utilice un método de destilación a baja presión (partidas 39.01 y 39.02);

b) Las resinas ligeramente polimerizadas del tipo de las resinas de cumarona-indeno (partida 39.11);

c) Los demás polímeros sintéticos que tengan por lo menos 5 unidades monoméricas, en promedio;

d) Las siliconas (partida 39.10);

e) Los resoles (partida 39.09) y demás prepolímeros.

- 3912: Celulosa y sus derivados químicos, no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.
- 3913: Polímeros naturales (por ejemplo, ácido algínico) y polímeros naturales modificados (por ejemplo: proteínas endurecidas, derivados químicos del caucho natural), no expresados ni comprendidos en otra parte, en formas primarias.
- 3914: Intercambiadores de iones a base de polímeros de las partidas 39.01 a 39.13, en formas primarias.
- 3915: Desechos, desperdicios y recortes, de plástico. El país de origen de las mercancías será el país donde los desperdicios y recortes se obtengan por la fabricación, operaciones de transformación o del consumo.
- 3916: Monofilamentos cuya mayor dimensión del corte transversal sea superior a 1 mm, barras, varillas y perfiles, incluso trabajados en la superficie pero sin otra labor, de plástico.

- 3917: Tubos y accesorios de tubería (por ejemplo: juntas, codos, empalmes (racores)), de plástico.
- 3918: Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en rollos o losetas; revestimientos de plástico para paredes o techos, definidos en la Nota 9 del Capítulo 39.

La Nota 9 del Capítulo 39 del Código Arancelario de Aduanas de la República Dominicana dice:

En la partida 39.18, la expresión *revestimientos de plástico* para paredes o techos designa los productos presentados en rollos de 45 cm de anchura mínima, susceptible de utilizarse para la decoración de paredes o techos, constituidos por plástico (en la cara vista) granero, gofrado, coloreado con motivos impresos o decorado de otro modo y fijado permanentemente a un soporte de cualquier materia distinta de papel.

- 3919: Placas, láminas, hojas, cintas, tiras y demás formas planas, autoadhesivas, de plástico, incluso en rollos.
- 3921: Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico.
- 3922: Bañeras, duchas, fregaderos, lavabos, bidés, inodoros y sus asientos y tapas, cisternas (depósitos de agua) para inodoros y artículos sanitarios e higiénicos similares, de plástico.
- 3923: Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.

- 3924: Vajilla y demás artículos de uso doméstico y artículos de higiene o tocador, de plástico.
- 3925: Artículos para la construcción de plástico, no expresados ni comprendidos en otra parte.
- 3926: Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14.

3.2 Análisis del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y las pymes dominicanas

Las pequeñas y medianas empresas como en los acápites anteriores se presentan, son uno de los factores más fundamentales del quehacer empresarial para las economías de los países.

Para poder alcanzar un alto grado de desarrollo en un nivel como este, en donde la sociedad mundial se ha volcado a la globalización, es necesario que los países abran las fronteras comerciales y den lugar a que las personas puedan llegar a un mejor grado de conocimiento comercial que les arroje de manera directa hacia la verdadera implicación de lo que es un esfuerzo estructurado de los sistemas económicos nacionales.

Partiendo de lo anterior, es importante resaltar que para los fines de un acuerdo comercial si bien es cierto que se toman en consideración múltiples aspectos de las economías nacionales a nivel microeconómico, es lo macroeconómico lo que predomina atendiendo a que son estos últimos factores

los que de alguna manera u otra tienen un mayor efecto, dentro de dicho efecto, se encuentran precisamente los aspectos microeconómicos.

Ahora bien, habiendo hecho la aclaración anterior, se debe entender que, aunque el sector microeconómico no es necesariamente la prioridad, este se ve altamente trastocado con la presencia de los acuerdos comerciales en los países. Las pymes dominicanas no son la excepción a la regla, en el país la pequeña y mediana empresa como concepto no eran muy comunes, dado la realidad política vivida en las décadas de los 50s hasta los 90s, esto último, también tuvo una repercusión en lo que a los tratados comerciales respecta.

Como los tratados comerciales y las pymes se encontraban relativamente creciendo de manera paulatina en el país, aunque estas últimas tenían una amplia ventaja por sobre los tratados, no fue hasta los años 2000 en donde las pymes empezaron a ser capaces de aprovechar los acuerdos comerciales en cierta medida, porque la realidad es que aún en la actualidad, el aprovechamiento de los tratados comerciales de las pymes dista mucho de ser uno bueno.

Un punto importante para resaltar es que, aunque el país había firmado un acuerdo comercial con Panamá, en donde 103 productos dominicanos tendrían la posibilidad de entrar a territorio panameño, no fue hasta 2003 que este entró en vigor, y no obstante a eso, dentro de esos 103 productos no se contemplaban productos que directamente hayan sido producidos por pequeñas empresas o más bien comercializados y muchos menos exportados por estas.

Ya en el 2005 la nación se encontraba en condiciones en las que el pequeño y mediano empresario podrían gozar, dentro de las limitantes del

contexto del momento, de beneficios que dieran lugar a que este se convierta en exportador, partiendo de ello, van surgiendo diferentes iniciativas que van acercando cada vez más al agricultor, cocinero, embazador y a todos aquellos agentes con los que se empieza realmente en proceso de producción de un bien.

Pero no es hasta la llegada de acuerdos comerciales como el TLC Centroamérica - Republica Dominicana y el DR-CAFTA, cuando verdaderamente las pymes toman un porcentaje mayor en la balanza comercial en lo que a las exportaciones e importaciones respecta. Son los productos alimenticios los que llevan la voz cantante dentro de los productos a exportar e importados desde la región hacia el país, y viceversa.

La premisa principal es que no se está aprovechando el acuerdo. Para darle sentido a semejante afirmación se ha de partir del objetivo principal de un acuerdo comercial, que no es más que el beneficio mutuo entre las partes, en su mayoría de carácter económico. Cuando un acuerdo comercial o más bien un país no da lugar al buen aprovechamiento de las condiciones existentes para que las economías crezcan, los sectores más vulnerables y en mayor desventaja no serán capaces de sacar provecho de dicho acuerdo.

La razón para que esta sea la premisa principal es nada más y nada menos, que las cifras así lo demuestran. Las exportaciones del país hacia la región representaron sólo el 1% de las exportaciones totales del año 2018, 103 millones de dólares, una cantidad que roza el borde de lo ridículo en este contexto, más cuando se piensa en la cercanía y en las pocas barreras que podrían existir, sobre todo cuando se usa una moneda única y las complicaciones idiomáticas en

su mayoría son inexistente gracias a que se habla el mismo idioma, pero es aún más ridícula cuando se piensa en el hecho de que sólo unos años atrás atletas de la talla de Alex Rodríguez ingresaron la misma cantidad de dinero en un año, de acuerdo con el periódico Hoy (2018)

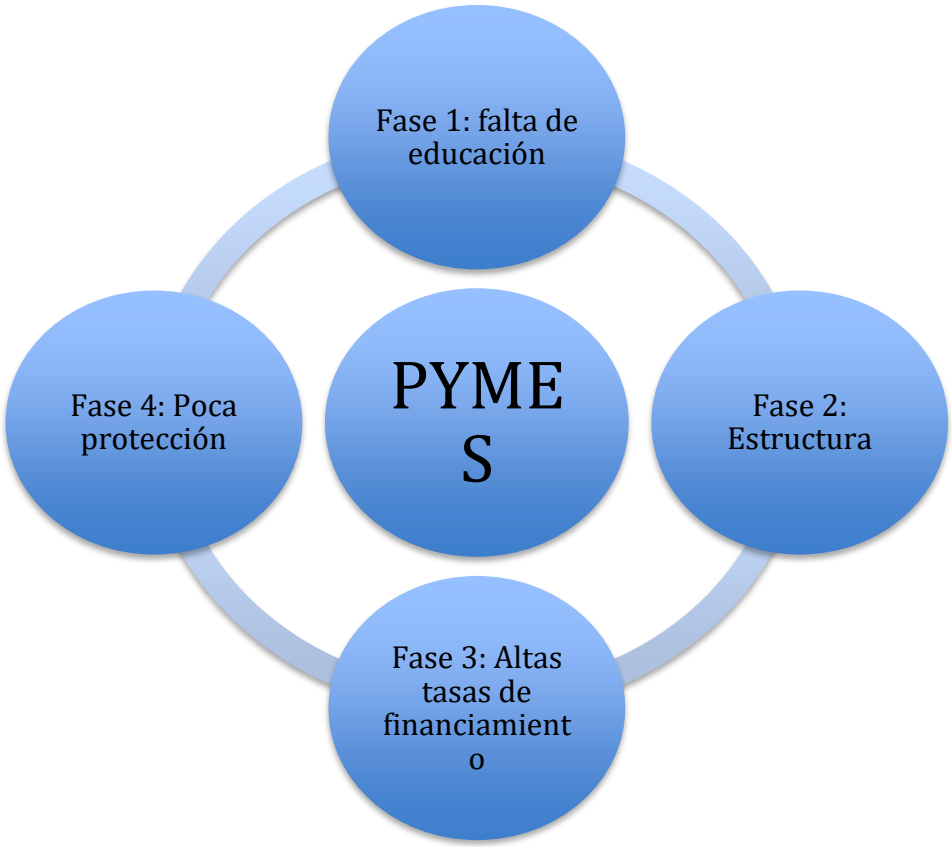
Las pymes son el sector empresarial en términos de individualidades más vulnerable que existe, se habla de un sector que solo 400 de sus empresas fueron capaces de alcanzar la cifra de 1 millón de dólares, una cantidad irrisoria en todos los sentidos y que deja ver precisamente la poca fuerza que tenían estas empresas hace 9 años, pero lo cierto es que las cosas no han cambiado mucho en las presentes primaveras ya que, al 2016 sólo representan el 3% de las exportaciones mundiales, recordando que buena parte de estas exportaciones son de empresas pequeñas y medianas, de países más desarrollados.

Entonces, ¿por qué se da esta realidad?, esta es una de esas preguntas cuya respuesta no se corresponde bastante con la misma, por lo menos no en términos de longitud, y esto se debe en su gran mayoría a que existen varios frentes que cubrir si se quiere dar una repuesta que satisfaga ampliamente la falta, existen de razones dadas por las entidades pertinentes a nivel gubernamental.

Con fines de hacer lo propuesto anteriormente, la respuesta a la incógnita anterior será dividida en fases, las mismas serán independientes en lo que a su planteamiento y composición respecta, esto claramente, conscientes de la correlación que ha de existir entre las mismas producto a los efectos dominós del accionar humano.

3.2.1 Fases Que Imposibilitan A Las Pymes De Hacer Uso De Los Acuerdos Comerciales, Específicamente El TLC Centro América República Dominicana

Figura 7. *Fases que imposibilitan el desarrollo de las pymes.*



Fuente: elaboración propia.

Fase I: Falta De Educación. El sector empresarial, más específicamente las pymes, quienes no solamente poseen menos recursos financieros, sino que existen muy pocos recursos didácticos que le permitan al empresario conocer los ecosistemas empresariales actuales de modo que este se encuentre actualizado y sea capaz de dar respuestas a las demandas comunes no sólo de consumidores

extranjeros, sino a todas aquellas demandas que tiene el estado dominicano a aquellas personas que buscan exportar y/o importar.

Dicha falta de educación tiene un efecto altamente corrosivo, dado que imposibilita en gran manera que se puedan aprovechar las ventajas derivadas de un acuerdo comercial. Por ejemplo, siendo el tabaco el principal producto de exportación del país hacia la región, sólo unos tabacaleros pequeños, son capaces de llevar a cabo un proceso de exportación y qué decir de realizar la nacionalización de los bienes importados. En gran parte de los casos los pequeños y medianos empresarios no realizan sus propias gestiones aduaneras, en su lugar contratan los servicios de agentes aduanales que no sirven como educadores, antes bien se limitan a desaduanizar las mercancías de importación y/o realizar los trámites para las exportaciones.

Fase II: Estructura Gubernamentales Deficientes. Según el presidente de la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO), en una ocasión en la que fue cuestionado acerca de cómo él podía ver a las pymes como conjunto en el marco de las exportaciones y más ampliamente en el marco del comercio internacional, su respuesta fue bastante contundente: necesitamos más esfuerzo gubernamental, no es posible que un proceso que de por sí es difícil de realizar, sea aún más complicado para aquellos que no conocen tanto, como es el caso de los empresarios de las pymes, quienes al mostrar un interés en el quehacer comercial a nivel internacional, tienen que hacerle frente a un sinfín de condiciones, que si bien es entendible dado los diferentes niveles de rigurosidad a nivel internacional, pudiesen ser más amigables con estos grupos en particular.

Una de las quejas más frecuentes de los pequeños y medianos empresarios y sin lugar dudas una de las razones por las cuales no existe tal cosa como un buen aprovechamiento de este acuerdo comercial en lo que a las pymes respecta, precisamente la cantidad de tiempo requerida para agotar los procesos, que ya de por sí son bastante largos, a esto entonces se le suma la falta de transparencia institucional de ciertos grupos que ponen en detrimento el bienestar de estos sectores.

Definitivamente para poder sacar el máximo provecho un acuerdo comercial es de vital importancia que se den ciertas realidades de ámbito primordial, los pasos y el tiempo para recorrerlo son esas realidades, según varios pequeños empresarios consultados, la constitución de una empresa en la República Dominicana representa un reto y gastos que van más allá de los límites presupuestados por el joven empresariado dominicano.

Fase III: Altas tasas a pagar. Para muchos dentro del marco del comercio internacional son las cuotas a pagar lo que se constituye en el peor de los enemigos, desde la falta de fuerza económica hasta la falta de financiamiento, imposibilitan a los miembros de este sector a ser capaces de cubrir los gastos inherentes a la producción de los bienes o servicios que estos desean exportar, es por eso, que al darse a conocer los gastos en los que se ha de incurrir para poder exportar, muchos pierden por completo el deseo.

La presente fórmula pone de manifiesto los aspectos más generales a considerar en lo que a este sentido concierne, mientras que, existen otros factores

que requieren de evaluación para que el cálculo se encuentre lo más cerca de la realidad posible.

$$FOB = \frac{CX}{1 - (GI + U)}$$

Entendiéndose por:

- **CX,** Costo de exportación: costo de producción más gastos de exportación;
- **GI,** Gastos de exportación indirectos: se expresa en porcentaje tanto por uno;
- **U,** Utilidad: se expresa en porcentaje tanto por uno.

Una vez se lleva a cabo el cálculo, el exportador se encuentra en la posición de determinar si es factible o no el sumergirse en el proceso, es por ello que muchos prefieren exportar a los países más ricos y grades porque estos representan un mayor mercado para ellos.

Fase IV: Poca protección al sector. Las pymes son el grupo a nivel empresarial con menor protección estatal, prueba de ello son las tantas dificultades que estos experimentan diariamente con los aspectos más básicos del lidiar con las instituciones gubernamentales pertinentes, lo cual dificulta en gran manera el buen desarrollo de estas. Cuando se habla del efecto de la poca protección a nivel internacional, todo toma una perspectiva más amplia y complicada, gracias a que la pyme no cuenta con esa ayuda económica, académica, estructural y de derecho, que la deja alcanzar plenitud.

La falta de protección al sector es también una fase que deja mucho de lado, debido a que los empresarios se ven obligados a buscar protección en medios alternativos que por lo general no generan el mismo grado de compromiso y responsabilidad que una institución gubernamental generaría, dejándolos a merced de estafas y múltiples formas de engaño.

3.3 Oportunidades de negocios en Centroamérica

Alguien una vez dijo: “donde empieza la escasez y la necesidad, en ese mismo punto tienen sus inicios las oportunidades de negocio” y cuán cierto es, no es hasta que existe una necesidad o la escasez toca la puerta reclamando lo que no le pertenece y en muchos casos lo poco que queda, en donde sale a la superficie la capacidad de producir nuevas ideas y generar soluciones partiendo de estas que, hagan de la tragedia (no en si misma claro está) la fuente del ingreso.

Centroamérica no es el bloque con mayor desarrollo comercial, social, económico o político, de hecho, es conocida por todo lo opuesto, por ser una región que carece de desarrollo, por lo menos en las décadas posteriores a las del 2010s, en donde si han tenido una especie de resurgir, que aún se queda corto si tomamos en cuenta el potencial que tiene Centroamérica.

En vista de lo expuesto hasta este punto, pertinente identificar cuáles son las necesidades principales de la región para a través de ellas, identificar las oportunidades de negocio que puedan existir en la misma sobre todo para la

República Dominicana, el país de mayor desarrollo de todo el Caribe y con el mayor nivel de apertura comercial, colocándolo en una posición privilegiada.

3.3.1 Alimentación

Tabla 4. *Subalimentación de América Latina y el Caribe*

Subalimentación América Latina, Y El Caribe						
Años	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Mundo	14.5	11.8	10.6	10.7	10.8	10.8
África	21.2	19.1	18.3	19.2	19.8	19.9
América Latina Y el Caribe	9.1	6.8	6.2	6.3	6.5	6.5
América Latina	8.1	5.9	5.3	5.5	5.7	5.7
Centroamérica	8.4	7.2	6.3	6.1	6.1	6.1
América Del Sur	7.9	5.3	4.9	5.3	5.5	5.5
Caribe	23.3	19.8	18.3	18.0	18.0	18.4

Fuente: elaboración propia.

Centroamérica aún a la fecha es una región que posee una alta tasa de desnutrición y de hambre, según las estadísticas.

A nivel mundial son cientos de millones de personas los que se encuentran en un estado de mala alimentación, Centroamérica siendo una de las áreas más vulnerables, y he aquí en donde nace la oportunidad para las pymes dominicanas, específicamente las productoras de plásticos, porque a través de la estabilización de los productos dominicanos en la región, las empresas alimenticias dominicanas, que se encuentran debidamente registradas y establecidas, con una capacidad de producción gracias a los clústeres, que le permitirán sin menores contratiempos, exportar a Centroamérica.

Las implicaciones de utilizar a las pymes productoras de plásticos como punta de lanza para de esta forma introducir otras industrias dominicanas en los

países de Centroamérica representa, indiscutiblemente, un avance de carácter mayúsculo en lo que al desarrollo económico del país respecta.

3.3.2 Seguridad

La seguridad o más bien la falta de ella es una de las áreas que más preocupan a las autoridades mundiales y regionales acerca de Centroamérica, en gran parte debido a las enormes tendencias alcistas que se pueden apreciar en lo que a las pandillas y diferentes instituciones criminales se refiere.

La integración forzada, violaciones, palizas, asaltos, secuestros y extorciones; son algunos de los tantos atropellos de los que son víctimas los centroamericanos, razón por la cual muchos buscan poder emigrar lo antes posible.

Tabla 5. *Índice de homicidios por cada cien mil habitantes.*

Índice De Homicidios Por Cada 100,000 Habitantes	
El Salvador	61.8
Honduras	41.7
Costa Rica	12.3
Nicaragua	7.4
Panamá	9.7
México	24.8
Guatemala	26.1

Fuente: elaboración propia.

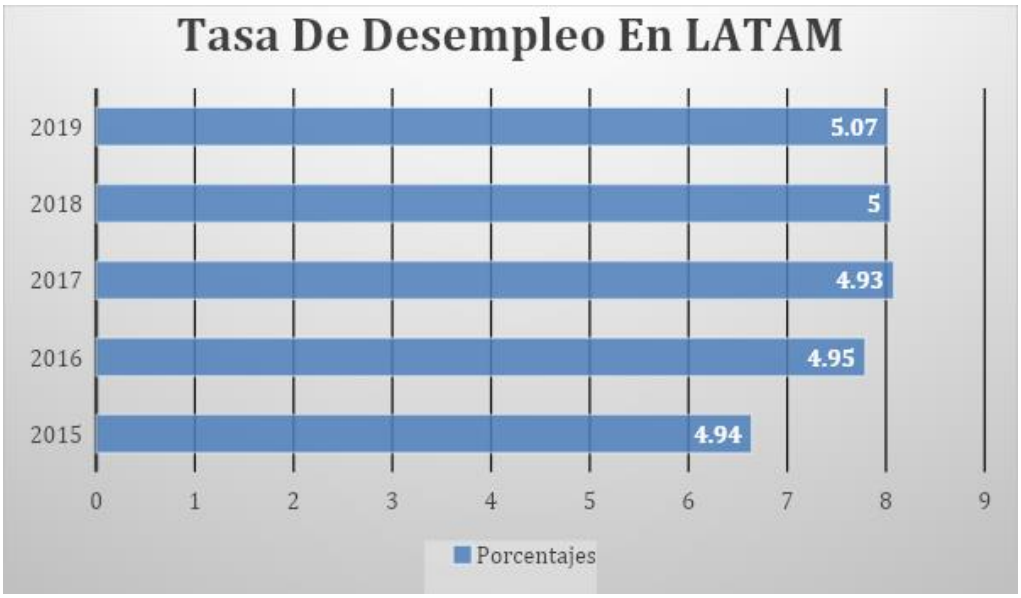
La idea de poder llevar recursos a través de una industria que se espera que crezca a altos niveles, como lo es la industria de los plásticos, la entrada de productos e incluso empresas dominicanas, representaría el ingreso de recursos que bien pueden representar un avance significativo en la lucha en contra de la criminalidad, dejando de lado por fin esa imagen tan negativa que posee la región.

3.3.3 Desempleo

La realidad del desempleo es una que acosa a más de una nación, la falta de empleo es para muchos como una enfermedad que se expande a lo largo del globo, pero, como con todo, existen grupos particulares en los que la presencia de esta es más notoria, siendo incluso los primeros lugares en los listados globales, he aquí la realidad de América Central.

La tasa de desempleo a nivel mundial se ha mantenido en los últimos 13 años relativamente estable, dentro de un intervalo de 5 y 5.6, ahora bien ¿es esta la realidad en Latinoamérica?

Figura 8. *Tasa de desempleo en Latinoamérica.*



Fuente: elaboración propia.

Latinoamérica posee unas tasas de desempleo que superan con márgenes bastante grandes a la tasa mundial, información que roza el borde de lo alarmante y que, es ideal considerar que mientras en muchos países las tasas van a la baja, la región se mantiene con tendencias alcistas, pero ¿qué se encuentra Centroamérica en la misma posición?

Aunque Centroamérica no se encuentra en la misma posición de LATAM, se ha reconocer que la en el caso de estos países los índices pueden ser un poco engañosos dado que las poblaciones de estos no son tan grandes como la de otros países y puede prestarse a una interpretación que no refleja la situación real en la que se encuentran estos países.

La entrada de las pymes dominicanas poseen la capacidad de generar empleos, y si hablamos de una industria en desarrollo por lo menos en el país, los

resultados son mucho más atractivos, creando la posibilidad de un éxito rotundo para cada uno de los participantes.

3.4 Estrategias para mayor aprovechamiento de las pymes dominicanas del acuerdo comercial entre Centroamérica y la República Dominicana

Una vez analizadas las barreras existentes que dificultan y/o impiden el mayor aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana, se propone lo siguiente:

Crear una base de datos sobre las pequeñas y medianas empresas. Collao y otros (2011) comentan, en el marco de la investigación en Apoyo a las Pymes de América Latina y El Caribe, que es un proceso tedioso encontrar información actualizada y confiable de fuente pública con relación al universo empresarial y de las variables relacionadas con el diseño y ejecución de las políticas públicas. Esta es una limitación tanto para los responsables de implementar las políticas, como para los beneficiarios de estas.

Sabiendo esto, se hace necesario que el Ministerio de Industria y Comercio y Mipymes (MICM) implemente un sistema informático que permita el registro de los datos básicos de todas las medianas y pequeñas empresas formales.

La importancia de esta información radica en que permitirán dar un seguimiento real a las pequeñas y medianas empresas para evaluar el resultado de las políticas públicas actuales, y a la vez orientar a las personalidades

relevantes en la toma de decisiones sobre en la dirección en que deben encaminar las nuevas propuestas.

Tomar decisiones que impacten de forma positiva a las pymes sin tener una base de datos actualizada y confiables es dar palos a ciegas.

Campañas de información para las pymes. Si bien es cierto que en la era de la tecnología todo está al alcance de un clic; la información no es lo bastante educativa e instructiva por sí misma.

En la práctica del comercio internacional es fácil encontrarse con importadores, por poner un ejemplo, que saben que existe un tratado de libre comercio entre su país y el del suplidor, ya sea de bienes o servicios, porque este último se lo hace saber. En otros casos, aun teniendo conocimiento del acuerdo comercial, no saben cuáles son las facilidades específicas que este ofrece.

Es necesario que los pequeños y medianos empresarios de la República Dominicana estén empapados con respecto a los acuerdos comerciales en los que participa el país, y de cuáles son los beneficios que este puede generar a su sector.

El Ministerio de Industria y Comercio y Mipymes de la República Dominicana (MICM) lideraría las campañas de información para las pymes, con un enfoque sectorizado, para así lograr llevar un mensaje más preciso y focalizado.

Centro de atención permanente para consultas.

Es fundamental contar con un soporte técnico que instruya a los pequeños y medianos empresarios en temas específicos. Conocer de forma general los aspectos más relevantes del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana no es suficiente, por lo que se entiende que se debe crear una comisión de atención permanente.

Esta comisión estaría disponible para que los empresarios dueños de pymes dirijan sus inquietudes comerciales y los especialistas por sector puedan darles la orientación pertinente.

Acuerdos comerciales con los suplidores de transporte marítimo. El alto costo del transporte marítimo desde los países centroamericanos hacia y desde la República Dominicana es otro de los factores que debilitan el comercio entre estos bloques.

A fin de cuentas, ni el bajo costo de los productos plásticos ni la exención del pago de arancel aduanero compensan el costo del flete. Cuando se llevan todos estos gastos al costo del producto, el precio de venta no es competitivo en el mercado.

La firma de acuerdos estratégicos con las empresas suplidoras de transporte marítimo incentivaría el comercio entre Centroamérica y la República Dominicana. Para esto hay que tomar en cuenta que el valor del flete esta influenciado por el costo del petróleo, por lo que es imposible establecer una tarifa fija; sin embargo, se pueden establecer márgenes de descuento para las pequeñas y medianas empresas que soliciten dichos servicios, luego de un previo registro en la base de datos del MICM.

Las navieras se verían beneficias de este acuerdo ya que la disminución en precios iría atada al aumento significativo de los servicios de transporte marítimo que ofrecen actualmente. Dicho de otra forma, ganarían menos dinero por embarque, pero realizarían mayor cantidad de viajes, lo que al final se traduce en mayores ingresos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Uno de los objetivos principales de todo trabajo investigativo es llegar a la verdad, auxiliándose de los diferentes métodos y técnicas de investigación, de manera que este sea capaz de arrojar concluyentes que provean en un mayor entendimiento del tema que se estudia, atendiendo a semejante realidad y, haciendo uso del presente acápite, se pretende no solo presentar cuales han sido las conclusiones que ha arrojado la pesquisa realizada, sino también enumerar recomendaciones que sean homogéneas con la realidad social, económica, política y cultural de los estados o el estado pertinente.

4.1 CONCLUSIONES

1. El sector plástico, refiriéndose a las medianas y grandes empresas que intervienen en cualquier actividad comercial en la que el plástico sea un elemento de importancia, se encuentra posicionado dentro de los primeros lugares en lo que respecta a su valor sobrepasando los 500 billones de dólares estadounidenses.

2. Las pymes del sector de los plásticos aumentan su producción de forma sostenible en el tiempo.

3. Las pymes son el grupo empresarial con el porcentaje más representativo en el PIB a nivel global, aportando un 50% a este.

4. En la Republica Dominicana las pymes representan el 38% del PIB

5. Las pymes son las mayores empleadoras a nivel mundial, generando un 50% de los empleos totales.

6. El sector plástico dominicano no cuenta con alto grado de desarrollado.

7. Las exportaciones dominicanas con destino a Centroamérica, a pesar de la existencia de un acuerdo comercial entre las partes, son mínimas.

8. El acuerdo Comercial Centroamérica - República Dominicana no está siendo aprovechado ni siquiera en 2% por ninguna de las partes.

9. Centroamérica consume billones de dólares anuales en plásticos importados, mientras que la República Dominicana no se encuentra dentro de los países a quienes les compra.

4.2 RECOMENDACIONES

En base a los resultados recopilados en la presente investigación, a continuación se enumeran una serie de recomendaciones las cuales, de ser implementadas, se constituirán en una ayuda vital para las pymes dominicanas a la hora de aprovechar el acuerdo comercial entre Centroamérica y la República Dominicana.

1. La implementación de un programa de instrucción al importador que le permita a llevar acabo, sin el uso de intermediarios, los quehaceres importadores.

2. Se recomienda fomentar los financiamientos a las pequeñas y medianas empresa.

3. Invertir más dinero en publicitar el país como un exportador por excelencia en Centroamérica.

4. Estrechar las relaciones intergubernamentales entre los países.

5. Invertir más en proyectos de investigación y desarrollo a nivel de las pymes, para hacer de estas empresas eficientes y eficaces.

6. Crear acuerdos comerciales con las empresas que ofrecen servicios de transporte marítimo a fin de disminuir los costos del transporte para los pequeños y medianos empresarios, para que estos puedan participar de forma activa en el comercio internacional.

7. Disponer de canales de consulta permanente con miras a que los pequeños y medianos empresarios puedan consultar sus dudas sobre el acuerdo comercial entre Centroamérica y la República Dominicana, y recibir respuestas de expertos en la materia.

5. ANEXO

Anexo 1. Anteproyecto

1. Selección del tema y definición del tema

1.1. Selección del tema

“Estrategia de optimización para las Pymes dominicanas del sector plásticos y sus derivados para beneficiarse del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica”

El presente proyecto busca proponer soluciones orientadas a la optimización de las estrategias del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y la República Dominicana, con el objetivo principal de lograr mayor competitividad de las PYMES dominicanas en el sector plástico y sus derivados.

1.2. Definición del tema

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana busca, entre otras cosas, reforzar la competitividad de los firmantes en los mercados internacionales, incrementar la oportunidad de inversión en los países pertenecientes al acuerdo, y disminuir las barreras al comercio.

Objeto de estudio

Nos interesa desarrollar estrategias que permitan la optimización del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana.

Instrumento

Los instrumentos de investigación que se utilizarán para el desarrollo del tema son las entrevistas, las encuestas y análisis de documentación.

Campo de acción

Pequeñas y medianas empresas del sector de plásticos y sus derivados en la República Dominicana.

2. Planteamiento del problema

La Real Academia Española define “plástico” como material de fácil moldeado, compuesto principalmente por polímeros. De acuerdo a su estructura molecular puede ser clasificado en naturales, semisintéticos y sintéticos.

A partir de la Revolución Industrial creció la demanda de bienes producidos a base de plástico, como resultado del crecimiento poblacional a nivel mundial. Era mucho más barato moldear plásticos en relación a fundir metal, por lo que esto se convirtió en una alternativa mucho más favorecedora tanto para productores como para consumidores después de la Segunda Guerra Mundial. A partir de entonces la producción y consumo de plásticos a nivel mundial muestra un crecimiento sostenido en el tiempo.

En relación a la República Dominicana, el sector de plásticos ocupa una posición de gran importancia en la economía, ya que genera aproximadamente unos RD$4,300 millones en exportaciones, y es el bien número uno en las importaciones con una inversión que oscila entre los US$600 millones anuales, además de que genera más de sesenta mil (60,000) plazas de empleos directos e indirectos.

A pesar de los esfuerzos que han realizado las instituciones competentes con respecto al tema de los plásticos con miras al fortalecimiento de la competitividad colectiva del sector, se ha visto estancado el crecimiento de dicho sector debido a los obstáculos actuales como las altas tasas de impuestos, y la competencia desleal.

Entendemos que el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana puede ser el medio propicio para impulsar el desarrollo del sector de plásticos en la República Dominicana. Esta coyuntura comercial brinda la oportunidad de crecer junto a un mercado que aumenta sus niveles de importación y exportación de plásticos de forma significativa año tras año, como lo es Centroamérica.

3. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Proponer estrategias de optimización para las Pymes dominicanas del sector de plásticos y sus derivados para que puedan beneficiarse del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica.

Objetivos específicos

- ➔ Analizar las estrategias actuales del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y República Dominicana para el sector de plásticos y sus derivados.
- ➔ Identificar las oportunidades de negocios en Centroamérica.
- ➔ Conocer los obstáculos actuales para el desarrollo del sector de plásticos.
- ➔ Diseñar estrategias para mayor aprovechamiento de las PYMES dominicanas del acuerdo comercial entre Centroamérica y la República Dominicana.

4. Justificaciones teórica, metodológica y práctica de la investigación.

4.1. Justificación Teórica

La presente investigación tiene su génesis y se realiza con miras a aportar conocimientos acerca del estado actual en el que se encuentra la República Dominicana en lo que concierne al aprovechamiento del tratado de libre comercio vigente entre el país y Centro América, viendo al país como uno de los actores principales dentro del mismo por lo menos al momento de la firma de este, en virtud de lo anterior se espera que los resultados de las misma puedan brindar alternativas viables para el buen desarrollo sostenible de las oportunidades de negocios para con los países signatarios del acuerdo, conscientes de que para el país un buen aprovechamiento de semejante acuerdo puede llegar a convertirse

en un agente de cambio significativo en varias aristas de la nación no solamente en lo concerniente a lo económico, dado que el efecto que tendría en la economía es más que evidente, sino que podría significar, un país más abierto a cambios, sobre todo en cambios en las infraestructuras mentales de los nacionales dominicanos, derivando así, en ciudadanos desarrollados a pesar de que el país aún no lo sea.

4.2. Justificación Metodológica

Para el logro satisfactorio de los objetivos de estudio planteados, de modo que se pueda llegar a las conclusiones más acertadas posibles, se acude al empleo del cuestionario y su procesamiento a través del software de lugar. A través de esto se pretende conocer el grado de conocimiento y por consiguiente el grado aprovechamiento oportuno de las Pymes del sector de plásticos y sus manufacturas, en lo que al acuerdo RD- Centroamérica respecta, además de conocer cuáles son las deficiencias observables en los mismos.

4.3. Justificación Práctica

El presente trabajo de investigación busca servir a los pequeños y medianos empresarios dominicanos del sector de los plásticos y sus manufacturas, gracias a que se han evidenciado grandes deficiencias en el aprovechamiento del tratado RD-Centroamérica, a nivel general y en el sector antes citado, deficiencias que ciertamente inician y terminan con la falta de conocimiento dejando en el ínterin, consecuencias que sobrepasan la capacidad de respuesta de estos empresarios. Desde la iniciativa exportadora, pasando por el buen aprovechamiento de las ventajas previstas en un tratado, llegando al quehacer aduanero, y finalmente arribando a la aceptación de los nuevos mercados; todos estos aspectos fundamentales para la obtención plena de los beneficios del tratado comercial para los empresarios. La falta de aprovechamiento de este tratado en lo que respecta a las pymes productoras de plásticos, priva al estado dominicano de percibir millones de dólares, por ende, se

pretende que esta investigación, pueda ser un análisis del cuál se derive el criterio a seguir para una toma de decisiones, que los lleve a alcanzar la maximización de los recursos y posteriormente la maximización de las ganancias.

5. Marco de referencias: teórico, conceptual, espacial y temporal

5.1. Marco Teórico

"Exportaciones dominicanas a Centroamérica son solo 1%" **(Hoy, 2018)**

La República Dominicana aún a la fecha no ha logrado capitalizar dentro del marco del acuerdo con Centroamérica y prueba de ello es el hecho de que las exportaciones ascienden solo al 1% de las exportaciones totales, lo cual cruza el borde de lo no admisible, esto porque evidentemente dado la cercanía que existe con el bloque, lo cual debería de una forma u otra motivar las relaciones comerciales por obvios motivos económicos, esta solo es una muestra de la gran necesidad que tiene el país y más específicamente los productores de plásticos y sus manufacturas, de crear una cultura que les permita el mejoramiento de las condiciones existentes.

"*Exportar* en República Dominicana cuesta seis veces más que en Centroamérica" (Acento, 2018)

Los costos de exportación que juegan uno de los papeles más importantes en lo que a buen aprovechamiento de un tratado se refiere, evidentemente este caso no es la excepción a la regla, con unos costos que superan los de prácticamente la mayoría de los países signatarios del acuerdo, los niveles de competitividad caen por el suelo, dejando al país a merced de los demás países que parecerían resistirse y con razón a asumir parte de los costos de exportación de las cargas en los precios, por ende los empresarios dominicanos especialmente los de pequeñas y medianas empresas, no ven como una opción

lucrativa la exportación hacia el bloque, muy a pesar de que exista un tratado comercial.

"El país importa en plásticos unos US$6,123 millones" **(Acosta, 2018)**

Las importaciones del país ascienden a 6 mil millones, ahora bien, son las importaciones las que se van quedando cortas, llegando solamente a los 4 mil millones de los cuales buena parte no provienen de Centroamérica dado que son los chinos, estadounidenses y europeos los principales importadores de plástico, mientras que en lo que respecta a Centroamérica el país logró aumentar la exportación de plástico aun no de una forma considerable siendo los fármacos y los productos electrónicos quienes llevaron la voz cantante en todo el proceso exportador con el bloque a la fecha.

"En lo que se refiere a Centroamérica, República Dominicana incrementó considerablemente sus exportaciones hacia esos países principalmente de productos relativos a los medicamentos, plásticos, hierro y acero" (Oficina De Tratados Comerciales Agrícolas De Republica Dominicana, 2016)

Si bien es cierto que aún hay mucho trabajo por hacer, no es menos cierto que gracias al acuerdo comercial RD-Centroamérica, las puertas se han ido abriendo para nuevas posibilidades comerciales, en donde no solo los grandes empresarios puedan gozar y aprovechar de los beneficios que un acuerdo de esta magnitud tiene para brindar, sino que también, da lugar a que medianos y pequeños empresarios que no necesariamente poseen ese gran poder exportador y que por ende requieren de una inyección que los ayude a crecer.

5.2. Marco Conceptual

Estrategias: Es un proceso regulable, conjunto de reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. (RAE, 2020)

Aprovechamiento: La palabra aprovechamiento se emplea para expresar la obtención de algún tipo de beneficio o de provecho, generalmente en

vinculación con el desarrollo de alguna actividad, a nivel personal, en un negocio, o empleo, entre otras alternativas. (Definición ABC, 2020)

Tratado De Libre Comercio (TLC): un tratado de libre comercio, en estricto sentido, debería ser un instrumento de intercambio y desarrollo para los países que participen en él. (Falconí, 2005)

Pymes: Pequeñas y medianas Empresas (Morillo, 2004)

Plásticos: Dicho de un material: Que, mediante una compresión, puede cambiar de forma y conservar esta de modo permanente, a diferencia de los cuerpos elásticos. (RAE, 2020)

Manufacturas: Obra hecha a mano o con auxilio de máquinas. (RAE, 2020)

Capacidad Exportadora: Conjunto de Cualidades, habilidades, recursos, capacidades humanas, institucionales y de infraestructura, favorables que posee una empresa, región y país, para el óptimo establecimiento y desarrollo de relaciones comerciales con el exterior. (Maya, 2013)

Competitividad: Es la capacidad de producir bienes y servicios que compitan exitosamente en mercados globalizados, generen crecimiento sostenible a largo plazo y contribuyan de esa manera a mejorar los ingresos y la calidad de vida de sus habitantes. (Maya, 2013, p. 53)

Exportar: Vender bienes en otro estado que pertenezca al mismo territorio aduanero. (RAE, 2020)

5.3. Marco Espacial

La presente investigación se realizó en empresas productoras de plásticos y sus manufacturas ubicadas en la República Dominicana Santo Domingo Distrito Nacional.

5.4. Marco Temporal

Este trabajo de estudio se realizó desde enero hasta abril de 2020.

6. Aspectos Metodológicos

Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación a realizar por los objetivos de la misma investigación será descriptivo, ya que este tipo de investigación nos permitirá determinar cómo está el estado actual de las pequeñas y medianas empresas de plásticos y sus manufacturas en relación al acuerdo comercial RD- Centroamérica.

Métodos de investigación

La siguiente investigación utilizará el método deductivo estadístico. Deductivo porque a través de nuestro enfoque de estudio y los objetivos a cumplir, se establecerán las bases para delimitar el estado en que se encuentra las Pymes productoras de plásticos. Estadístico porque se hará uso de los datos socavados a través de las diferentes fuentes nacionales y regionales.

También se usará el método de análisis y de síntesis. Análisis por el estudio detallado de las informaciones pertinentes atendiendo a poder obtener las conclusiones más acertadas posibles. Síntesis porque por medio de este, pasaremos a agrupar las informaciones recopiladas para posteriormente generar nuevos conocimientos.

Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación que se utilizara para el desarrollo del tema son las entrevistas, las encuestas y análisis de documentación, siendo técnicas apropiadas para la recolección de información en la estrategia de optimización de las PYMES dominicanas del sector plástico. Por medio de la técnica de entrevista nos permitirá un diálogo en la investigación y también la misma se compone de

preguntas estructuradas los que nos permitirá hacer un sondeo al público enfoque que son las PYMES dominicanas del sector plástico.

7. Índice preliminar para el trabajo de grado

Portada

Índice

Dedicatorias y Agradecimientos

Resumen

Introducción

Capítulo I: Generalidades de los Plásticos

1.1 Concepto de Plásticos

1.2 Características de los Plásticos

1.3 Importancia de los Plásticos

1.4 Ventajas y Desventajas de los Plásticos

1.5 Aporte de los Plásticos en el funcionamiento del mercado

Capítulo II: PYMES en República Dominicana

2.1 Concepto de PYMES

2.2 Características Generales de PYMES

2.3 Perfil del Empresario PYME Dominicano

2.4 Desarrollo de las PYMES en República Dominicana

Capítulo III: Estrategia de optimización del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con las PYMES dominicanas del sector plástico y sus derivados

3.1 Tratado de Libre Comercio de Centroamérica

3.2 Análisis del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con las PYMES Dominicanas

3.3 Desarrollo de las PYMES del Sector Plásticos y sus derivados

3.3.1 PYMES Dominicanas del Sector Plásticos y sus derivados

3.4 Sector Plásticos en el mercado de República Dominicana

3.5 Soluciones para mayor competitividad de las PYMES en el Sector Plásticos

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

8. Referencias bibliográficas

AIRD: Transformando la industria nacional. (20 de diciembre de 2018). Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de https://www.eldinero.com.do/74751/aird-transformando-la-industria-nacional/

Caraballo, J. (20 de febrero de 2019). Sector plástico genera cerca de 20,000 empleos en República Dominicana. Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. Recuperado el 4 de febrero de 2020, de https://www.diariolibre.com/economia/sector-plastico-genera-cerca-de-20-000-empleos-en-republica-dominicana-GG12141236

Central América Data. (1 de octubre de 2019). *Central América Data*. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de Sitio web de Central América Data: https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Plstico_Compras_regionales_crecen_al_7

Góngora Pérez, J. P. (septiembre y octubre de 2014). Revistas Bancomex. *Bancomex, 64*(5), 1-4. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de Sitio web de Revistas Bancomex: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/761/3/la_industria_del_plastico.pdf

Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes. (16 de abril de 1998). Recuperado el 4 de febrero de 2020, de Sitio web de Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes: https://www.micm.gob.do/images/pdf/TLC-RD-Centroamerica.pdf

Real Academia Española. (s.f.). *Real Academia Española*. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de Sitio web de Real Academia Española: https://dle.rae.es/pl%C3%A1stico

Sánchez, E. (20 de febrero de 2019). Industria del plástico ocupa primer lugar en importación en RD. Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. Recuperado el 4 de febrero de 2020, de http://www.supernoticias.com.do/industria-del-plastico-ocupa-primer-lugar-en-importacion-en-rd/

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AIRD: Transformando la industria nacional. (20 de diciembre de 2018). Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de https://www.eldinero.com.do/74751/aird-transformando-la-industria-nacional/

Banco Mundial. (28 de 3 de 2020). *Tasa De Homicidios*. Obtenido de https://datos.bancomundial.org/indicador/VC.IHR.PSRC.P5?locations=GT-SV-HN-MX-NI-BZ&name_desc=false

Caraballo, J. (20 de febrero de 2019). Sector plástico genera cerca de 20,000 empleos en República Dominicana. Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. Recuperado el 4 de febrero de 2020, de https://www.diariolibre.com/economia/sector-plastico-genera-cerca-de-20-000-empleos-en-republica-dominicana-GG12141236

Central América Data. (1 de octubre de 2019). *Central América Data*. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de Sitio web de Central América Data: https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Plstico_Compras_regionales_crecen_al_7

Central American Data. (28 de 3 de 2020). *Explicado por las alzas en las compras a empresas en EE.UU., México y China, entre el primer trimestre de 2018 y el mismo período de 2019, las importaciones de plástico y sus manufacturas en Centroamérica crecieron 7%.* Obtenido de

https://www.centralamericadata.com/es/product/inteligenciaComercialReporte/9074009

Chemical Safety Facts. (28 de 3 de 2020). *Plastics*. Obtenido de https://www.chemicalsafetyfacts.org/plastics/

Collao, F. R., Pessoa de Matos, M., Arrojo, A., Zuleta, L. A., Zevallos, E., Ferreira, C., . . . Kulfas, M. (2011). Políticas e instituciones de apoyo a las pymes en República Dominicana. Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe, 223-279. (C. Ferrera, Recopilador) Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado el 28 de marzo de 2020, de https://www.academia.edu/11312564/Apoyando_a_las_Pymes_politicas_de_fomento_en_AL_y_el_Caribe

Encyclopedia Britanica. (27 de 2 de 2020). *Plastic*. Recuperado el 25 de febrero de 2020, de https://www.britannica.com/science/plastic/The-polymers

FAO. (2019). *El estado de la alimentación y la nutrición en el mundo 2019.* New York: Naciones Unidas.

Gestores De Residuos . (23 de 3 de 2015). *Clasificacion De Los Plasticos*. Recuperado el 25 de febrero de 2020, de https://gestoresderesiduos.org/noticias/la-clasificacion-de-los-plasticos

Gran View Research . (28 de 2 de 2020). *Plastics Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product (PE, PP, PU, PVC, PET, Polystyrene, ABS, PBT, PPO, Epoxy Polymers, LCP, PC, Polyamide), By Application (Packaging, Construction), By Region, And Segment Forecasts, 2020 -*

2027. Recuperado el 28 de marzo de 2020, de https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/global-plastics-market

Góngora Pérez, J. P. (septiembre y octubre de 2014). Revistas Bancomex. *Bancomex, 64*(5), 1-4. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de Sitio web de Revistas Bancomex: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/761/3/la_industria_del_plastico.pdf

Imagen Radio. (25 de 9 de 2019). Recuperado el 15 de marzo de 2020, de https://www.imagenradio.com.mx/estas-son-las-10-empresas-que-mas-generan-plastico-nivel-mundial-greenpeace

Indiana Bottle Co. (21 de 3 de 2019). Recuperado el 15 de marzo de 2020, de https://indianabottle.com/u-s-plastics-industry-numbers/

Mariano. (5 de marzo de 2011). *Tecnología de los plásticos.* Recuperado el 29 de marzo de 2020, de Sitio web de Tecnologia de los plásticos: https://tecnologiadelosplasticos.blogspot.com/2011/03/codigos-de-los-plasticos.html

Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes. (16 de abril de 1998). Recuperado el 4 de febrero de 2020, de Sitio web de Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes: https://www.micm.gob.do/images/pdf/TLC-RD-Centroamerica.pdf

Neal, A. L. (28 de 2 de 2008). *Applications and societal benefits of plastics.* Recuperado el 26 de febrero de 2020, de

https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2873019/pdf/rstb20080304.pdf

Periodico Hoy. (17 de 8 de 2018). Obtenido de https://hoy.com.do/exportaciones-dominicanas-a-centroamerica-son-solo-1/

PlasticEurope. (27 de 2 de 2020). Recuperado el 26 de febrero de 2020, de https://www.plasticseurope.org/es/about-plastics/what-are-plastics/large-family

Plastics Technology. (28 de 3 de 2020). *Top 10 Largest Plastic Producing Companies*. Obtenido de https://www.plastics-technology.com/articles/top-largest-plastic-producing-companies

Real Academia Española. (s.f.). *Real Academia Española*. Recuperado el 6 de febrero de 2020, de Sitio web de Real Academia Española: https://dle.rae.es/pl%C3%A1stico

Recytrans. (25 de 6 de 2014). *El reciclaje del plástico*. Obtenido de https://www.recytrans.com/blog/el-reciclaje-del-plastico/

Sánchez, E. (20 de febrero de 2019). Industria del plástico ocupa primer lugar en importación en RD. Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana. Recuperado el 4 de febrero de 2020, de http://www.supernoticias.com.do/industria-del-plastico-ocupa-primer-lugar-en-importacion-en-rd/

Science History Institute. (27 de 2 de 2020). *Science of Plastics*. Recuperado el 27 de febrero de 2020, de https://www.sciencehistory.org/science-of-plastics

Statista. (28 de 3 de 2019). *Unemployment rate in selected world regions between 2015 and 2019*. Obtenido de https://www.statista.com/statistics/279790/unemployment-rate-in-seclected-world-regions/

Wharton University Of Pennsylvania. (s.f.). Recuperado el 6 de marzo de 2020, de https://www.knowledgeatwharton.com.es/article/los-multiples-retos-de-las-pymes-en-america-latina/

.