



UNAP E C
UNIVERSIDAD A P E C

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Negocios

Monografía para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

**“Plan estratégico para implementar encadenamientos productivos entre
Zonas Francas y el Mercado local de la República Dominicana.”**

Sustentantes:

Laura Hernández 2012-0174

Ehyka Tavarez 2014-1015

Mario Bonetti 2015-0187

Asesor:

Vladimir Hernández

Santo Domingo, D.N, República Dominicana

Julio, año 2019

“Plan estratégico para
implementar
encadenamientos
productivos entre Zonas
Francas y el Mercado local
de la República
Dominicana.”

Índice

Agradecimientos.....	v
Dedicatorias.....	ix
Resumen Ejecutivo.....	xiv
Introducción.....	1
1. Análisis Teórico de la Estrategia Nacional de Desarrollo Ley 1-12, Zonas Francas, Mercado Local y Encadenamientos Productivos.	3
1.1 Ley 1-12 Estrategia Nacional de Desarrollo 2030.....	4
1.2 Mercado Local.	7
1.2.1 Clasificación Empresarial.....	9
1.3 Análisis Teórico de Zonas Francas.....	12
1.3.1 Antecedentes de Zonas Francas.....	14
1.3.2 Importancia de las Zonas Francas.....	16
1.3.3 Características de las zonas francas.....	17
1.3.4 Importaciones y Exportaciones Dominicanas Desde el Sector de Zonas Francas.	18
1.3.5 Principales productos Exportados.	19
1.3.6 Principales Destinos de Exportación e Importación.	19
1.4 Encadenamientos Productivos.....	20
2. Desarrollo del sector industrial dominicano.....	22
2.1 Situación actual del sector industrial en República Dominicana.....	25
2.2 Necesidades del sector.....	30
2.3 Contribución actual del sector.....	31
3. Creación e implementación de un plan estratégico de Encadenamientos Productivos.....	32

3.1 Entidades y sus funciones actuales.....	33
3.2 Plan estratégico	36
Conclusión.....	43
Recomendaciones.....	44
Bibliografía.....	45
Anexos	47

Agradecimientos.

A Dios, por las bendiciones más importantes que me ha regalado, salud y familia.

A mis padres, Palmenio Hernández y Cándida García, por el amor y sacrificio que durante muchos años han hecho incondicionalmente, y sin esto, no sería posible lograr esta meta anhelada.

A mí esposo Alexander Morante, por el inmenso apoyo y soporte brindado en estos últimos años de la carrera.

A mi hijo Manuel, por ser el principal motivo para seguir superándome.

A mi amiga Leonela Grau, por sus consejos y gran ayuda para seguir avanzando en el camino.

A mis compañeros Ehyka Tavarez y Mario Bonetti, por acompañarme en la culminación de esta carrera.

A nuestro asesor Vladimir Hernández, por dedicarnos parte de su tiempo en la elaboración de este proyecto.

Laura María Hernández García

Quiero agradecerle primeramente a Dios por su eterno amor, por su misericordia, su gracia y sabiduría que me inundan cada día de mi vida. Si no hubiese sido su voluntad, no hubiese llegado hasta este punto de mi vida.

Agradecerle a mi abuela Francia, por su gran corazón, por su apoyo incondicional, por creer y tener fe en mí, por sus oraciones y gestos de bondad y amor que me han enseñado mucho en lo que llevo de vida.

A mi madre Evelyn, por el gran empeño y sacrificio que has hecho para mostrarme el camino que debo de seguir para lograr lo que me proponga en la vida.

A mi padre Alan, por siempre tener la palabra perfecta para levantarme el ánimo, por expresarme tú credibilidad en mi cada vez que tienes la oportunidad, por celebrar mis victorias como si fueran tuyas, por tu amor y apoyo incondicional, gracias por gritarle al mundo lo orgulloso que te sientes de mi a pesar de todos mis fracasos en el intento.

A mis familiares en general, gracias por el apoyo que siempre me han brindado, por su amor, comprensión, y ser mis soportes en momentos de debilidad.

Gracias a Yarisol, Gabriela y Wilfredo Oliver, por ser de los mejores líderes que en mi corta vida he tenido. Gracias a ustedes conocí y me he enamorado de este tema. Gracias por su apoyo, por la paciencia que han implementado conmigo para enseñarme cada cosa, y sobre todo gracias por el apoyo que me brindan cada día.

Gracias a mis amigos Jannia, Elizabeth, Rosanna, Orlando, Marcos y Ray, por siempre confiar y tener fe en mí.

A mis compañeros Laura y Mario, por ser de esta una experiencia inolvidable.

Y a nuestros asesores Vladimir y Lill, por ayudarnos a pasar positivamente esos últimos meses de universidad. ¡¡¡GRACIAS!!!

Ehyka M. Tavaréz Medina

Primero a mi amado Dios, por haberme dado la oportunidad de poder convertirme en su hijo y además poder culminar cada meta.

A mi padre Rafael Bonetti, que la tomó como suya y a su memoria la dedico.

A mi familia, pilares de mi formación y cariño mi madre Nelly Quezada, mi abuela Ana Antonia, mis hermanos Ramsés, Rainiero, Alba Nelly, Marianela, Katia y Herderson, pero por último y no menos importante a mis pastores que han sido mi segunda familia Luis Almonte y Mirna Pérez, y a una persona con la que Dios me bendijo desmedidamente Mariana Pérez.

A la Asociación Popular de Ahorros y Préstamos, por darme este tremendo chance y ser el canal de esta tremenda bendición.

A mi amigo, Isaí por el apoyo brindado y sus palabras de aliento.

Al centro de estudios que fue el enlace entre yo y el tremendo proyecto Dale un Chance de APAP el Manuel del Cabral fe y alegría.

A todas esas personas que me sirvieron de apoyo y soporte durante esta carrera. Los amo, este logro es nuestro.

Laura Hernández y Ehyka Tavares, gracias por ser mis compañeras de monográfico.

Mario B. Bonetti Quezada

Dedicatorias.

Para mis hermanas y familiares.

Laura M. Hernández García

A Jehova Dios, Mis familiares y amigos, en especial a mi hermano menor
Sebastián. Tú serás el próximo,
¡Recuerda que puedes lograr lo que te propongas!

ANIMOS!

Ehyka M. Tavaréz Medina

A Dios por ser el fundamento de mi perseverancia, a mi amada familia, mis pastores que son mi segunda familia, a la Asociación Popular por ser el medio de este logro y a mi amada.

Mario Berlín Bonetti Quezada.

“Plan estratégico para implementar encadenamientos productivos entre Zonas Francas y el Mercado local de la República Dominicana.”

Resumen Ejecutivo

La ley 1-12 de Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, fue creada para precisar la visión de los dominicanos acerca de los cambios que aspiraban lograr en favor al país y que por lo tanto consideraban que el gobierno debía tomar en cuenta para trabajar por el avance en el ámbito social, económico y político, que la misma se plantea. Dicha ley tiene como fin crear un crecimiento sostenible del país a largo plazo, la disminución de la pobreza y el progreso de la sociedad dominicana.

Desde que inicio está ley, siete años atrás, según las encuestas de Barómetro de las Américas, el avance del país no ha sido tan evidente. En la actualidad, el elevado precio del barril del petróleo, alto costo de la canasta familiar, tasas altas de desempleos, bajos salarios, corrupción al mayor nivel, entre otras negativas, catalogan al país de riesgo elevado al momento de invertir.

Uno de los objetivos que este plan posee, es dirigido al sector industrial del país. Donde se busca fomentar la producción de este y llevarlo a un nivel más alto de competitividad.

En el sector industrial del país, las adquisiciones de materias primas se consideran una de las categorías que impactan el porcentaje de las importaciones dominicanas, ya que esta representa cerca de un 30% de las mismas. Considerando al país como capaz de la producción de estas materias, se diría que el gran volumen de las importaciones se debe a la falta de unificación y preparación adecuada de las industrias locales dominicanas. Las Zonas francas, debido a sus exigencias de calidad en cuanto a los productos que utiliza, y la gran producción que tiene este sector en el día a día, es necesario la elaboración de un plan estratégico que tenga como fin mejorar las relaciones comerciales en el sector industrial ayudándoles así a reducir costos y al mismo tiempo impulsar el crecimiento y desarrollo económico nacional.

Para todo esto, lo ideal es un plan de encadenamientos productivos, donde el mercado local se volviese un suplidor directo de zonas francas, a través del apoyo de las entidades públicas y privadas del país. Alcanzando así, las creaciones de nuevos empleos, crecimiento sostenible de pymes y al mismo tiempo poder avanzar en la estrategia nacional de desarrollo para el 2030.

Por ende, si se incentiva el mercado local para capacitarse y poder producir y suplir a las zonas francas dominicanas, pueden aumentar el desarrollo de los productores e industrias dominicanas, por consiguiente, el desarrollo del país en general.

En el Capítulo I, se presenta un análisis teórico de la ley 1-12 sobre la Estrategia Nacional de Desarrollo 2030, las zonas francas, así como sus antecedentes, importancia y características, datos referentes al mercado local y encadenamiento productivo.

El Capítulo II, hace énfasis en el desarrollo del Sector Industrial Dominicano, así como la descripción de las necesidades de este, y la contribución que ha generado aportes positivos a la economía del país.

Finalmente, el Capítulo III se hará hincapié en la creación e implementación de un plan estratégico de encadenamiento productivo, así como las entidades que se encargan del debido proceso y las funciones de estas.

Posteriormente, las conclusiones y recomendaciones como efecto de esta investigación.

Palabras Claves

❖ Encadenamiento Productivo:

Según la Lic. Andrea Cardenas, egresada de la universidad de economía de la ciudad Bogota podemos llamar Encadenamiento Productivo al “Conjunto de actividades con la competitividad, la productividad y la internacionalización de las empresas, que son los ejes principales que rigen la política industrial moderna de los países.” (Cardenas, 2015)

“Los encadenamientos productivos, la competitividad, la productividad basada en la innovación, y la internacionalización de las empresas, son los cuatro ejes principales de la política industrial moderna del país para que los empresarios crezcan, compitan, generen empleo y conquisten nuevos mercados.” (Ángel, 2014)

❖ Zonas Francas:

“Se define la zona franca como un área geográfica del país, sometida a los controles aduaneros y fiscales especiales establecidos en esta Ley, en la cual se permite la instalación de empresas que destinen su producción o servicios hacia el mercado externo, mediante el otorgamiento de los incentivos necesarios para fomentar su desarrollo.” (Congreso Nacional, 1990)

“Área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.” (LEGISCOMEX, 2005)

❖ Mercado Local

“Lugar para comprar los bienes y servicios producidos localmente. Saber quién va a comprar el producto, dónde se encuentran y hasta dónde van a viajar para obtener el producto es esencial para este tipo de enfoque de ventas. Los clientes

ubicados dentro de la región donde el producto o servicio se elabora o se pone a disposición necesitan saber de su disponibilidad.” (Diccionario de Leyes , 2015).

❖ **Materia Prima:**

“La Materia Prima son todos aquellos recursos naturales que el hombre utiliza en la elaboración de productos. Dichos elementos que los seres humanos extraen de la naturaleza son transformados en diversos bienes, y el modo en que lo hacen es bajo algún proceso industrial. En este sentido se puede destacar que el sujeto que utiliza la materia prima para así poder desempeñar su labor es la industria, pues sin la utilización de la misma no podrían llevar a cabo sus objetivos.” (C.D.F, 2019)

“Una materia prima es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo.” (Caballero, 2018)

❖ **Importación:**

“Se denomina importación a la acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país con la misión de comercializarlos.” (Ucha, n.d.)

❖ **Exportación:**

“Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.” (Oca, 2019)

Introducción

Las zonas francas en la República Dominicana han marcado un hito en cuanto a su economía se refiere, ya que ésta ha traído beneficios que han ido desde empleos, hasta capacitación de la fuerza laboral. Es por ello y por más, que hemos tomado este gran sector para la implementación de un plan de mejora, para el sector industrial local mediante la ley 1-12 de Estrategia Nacional de Desarrollo.

Este plan consiste en la implementación de encadenamientos productivos entre el sector industrial nacional del país, el cual hemos fundamentado bajo los siguientes pilares que son:

- ❖ **Abastecimiento de las necesidades de las zonas francas por el mercado local**, buscando desarrollar el mercado local de la República Dominicana, reduciendo así, los posibles retrasos e impases, fruto del proceso de importación de las materias primas, lo que a su vez hace más eficiente la producción.
- ❖ **Asociatividad** de los pequeños, medianos y grandes productores detrás de poder dar abasto a las necesidades de las zonas francas.
- ❖ **Formación y fomento** de nuevas industrias necesarias para el abastecimiento.
- ❖ **Interconectividad** entre los organismos gubernamentales que se relacionan al sector y al encadenamiento, en busca de fomentar este proyecto país y servir de apoyo al sector.
- ❖ **Conexión entre el sector privado y el sector público**, buscando el mayor beneficio y comunicación entre las partes antes mencionadas y alcanzar sus mutuos intereses.

Partiendo de estos focos y de las razones detalladas en el cuerpo de esta investigación fundamentamos nuestra propuesta, en busca de que este tan

importante sector sea participe del desarrollo industrial que se busca alcanzar con el mercado local.

Al mismo tiempo, Zonas Francas continúan en proceso de desarrollo y sirviendo al país como fuente de avance y progreso, en la invención de nuevas industrias, de recientes plazas laborales, de mayores atractivos para los inversionistas extranjeros, de la innovación y producción de nuevas fuentes de riqueza, en el desarrollo y crecimiento de nuestro país.

***1. Análisis Teórico de la Estrategia Nacional de
Desarrollo Ley 1-12, Zonas Francas, Mercado Local
y Encadenamientos Productivos.***

1.1 Ley 1-12 Estrategia Nacional de Desarrollo 2030

La ley 1-12 de Estrategia Nacional de desarrollo 2030, fue promulgada el 25 de enero del 2012, en Santo Domingo, capital de la Republica Dominicana

Esta contempla una propuesta del Estado Dominicano, que busca alcanzar un desarrollo sostenible del país. Esta ley es un plan que se llevará a cabo hasta diciembre del 2030, la misma plantea aspectos más relevantes en la que el gobierno dominicano debería de invertir esfuerzo, dinero y tiempo, para lograr el avance social, económico, político, y ambiental, que el mismo se propone. Esta busca obtener el desarrollo sostenible del país a largo plazo, la erradicación de la pobreza y el incremento del bienestar de la población dominicana.

La ley 1-12, aspira como visión para los dominicanos,

"República Dominicana es un país próspero, donde las personas viven dignamente, apegadas a valores éticos y en el marco de una democracia participativa que garantiza el Estado social y democrático de derecho y promueve la equidad, la igualdad de oportunidades, la justicia social que gestiona y aprovecha sus recursos para desarrollarse de forma innovadora, sostenible y territorialmente equilibrada e integrada y se inserta competitivamente en la economía global" (Nacional, Estrategia Nacional de Desarrollo, 2012)

En esta se plantean cuatro ejes estratégicos de acción, en estos se trazan los puntos que se quieren alcanzar a través del desarrollo de la estrategia.

- El primer eje propone un estado socialista y democrático.
- El segundo, pretende la construcción de una sociedad con equidad de derechos y oportunidades.
- El tercero, sugiere una economía nacionalista e integrada, innovadora, diversificada, plural, con una orientación a la calidad y sostenibilidad.

- El cuarto, Propone una sociedad con cultura de productividad y consumo sostenibles.

Dicha ley sugiere objetivos generales y específicos con líneas de acción, indicadores a seguir y metas a alcanzar, asociadas a cada uno de los ejes estratégicos que se llevaran a cabo.

Para evaluar y darle seguimiento a cada una de estas pautas, las entidades gubernamentales deben de presentar de manera anual el Plan Operativo Anual, y entregar un informe el mes de julio de cada año, que es para dar seguimiento a los criterios y objetivos trazados, según la Ley 1-12.

El Plan Operativo Anual, es un documento donde se enumeran los objetivos y directrices que deben de cumplir cada departamento dentro de una empresa o institución, a corto plazo. A través de este se genera un seguimiento continuo, con el fin de no desviar sus ejes de los objetivos pautados. Este se establece generalmente a una duración anual, por lo que también es conocido como POA.

Cada uno de los objetivos mencionados en la misma son de gran importancia, ya que estas tratan de dar seguimiento en cuanto al desarrollo de las áreas de suma importancia para la isla, como es el sector Industrial, Turístico, de Salud y Educación, entre otros.

Uno de los sectores que ha presentado un crecimiento continuo en los últimos años, es el sector industrial del país. Según el periódico digital ACENTO, “El sector industrial de la República Dominicana ha crecido un 4 por ciento anual durante 25 años, además de que es el que mejores salarios paga y el que exhibe mayor estabilidad, según informó la Asociación de Industrias”. (Acento, 2018)

El objetivo general propuesto dentro de la Ley 1-12 para el sector industrial, es implementar un sistema de productividad sectorial y regionalmente articulada, con una integración a la economía global, que a la vez aproveche las oportunidades del mercado nacional

Dentro del cual se marca como objetivos específicos, los siguientes:

- Crear instituciones y programas que favorezcan el acceso a préstamos competitivos y convenientes para exportaciones, incluyendo seguros al crédito de exportación.
- Implementar mecanismos libres de facilitación de negocios de las exportaciones, incluyendo la ágil aplicación de las herramientas de retorno de impuestos.
- Fortificar el apoyo de las exportaciones de bienes y servicios, con enfoque en la diversificación de mercados y en el aumento de las exportaciones de manufactura de alto valor agregado.
- Desarrollar, a través de cooperación público-privada, una seguida prospección de mercados, segmentos claves y hacer énfasis en convenientes planes de mercadeo, dando prioridad en los bienes y servicios potenciales para su exportación.
- Afianzar e identificar la red de tratados y acuerdos comerciales vigentes en el país y determinar de forma participativa su capacidad ampliada, para aprovechar el beneficio del crecimiento de los sectores productivos.
- Crear un diseño y poner en funcionamiento instancias de coordinación interinstitucional para elevar la efectividad de las iniciativas en apoyo a las exportaciones, incluida la Mesa Presidencial de Fomento a la Exportaciones y las delegaciones oficiales del país en el exterior.
- Establecer una marca-país para bienes y servicios que garantice calidad y a la vez que estimule el fomento de las exportaciones e inversiones.

A pesar de los esfuerzos que quizás haya hecho el gobierno para poder encaminar al país a un mejor futuro, actualmente la realidad es otra. Según la encuesta realizada de Barómetro de las Américas, Rep. Dominicana es considerado el

segundo país de la región, con más alto nivel de inseguridad, teniendo el primer lugar el país de Venezuela. El mismo expresa como los habitantes del país resaltan el alto costo de combustibles, canastas familiares elevadas, tasas de desempleos, bajos sueldos, fluctuaciones, corrupción, y un sin número de cualidades que ponen al país en duda de alcanzar el objetivo propuesto en la Ley 1-12.

1.2 Mercado Local.

Según el diccionario de Black Leyes, podemos definir el mercado local como “Un lugar para comprar los bienes y servicios producidos localmente. Saber quién va a comprar el producto, dónde se encuentran y hasta dónde van a viajar para obtener el producto es esencial para este tipo de enfoque de ventas. Los clientes ubicados dentro de la región donde el producto o servicio se elabora o se pone a disposición necesitan saber de su disponibilidad.” (Diccionario de Leyes, n.d.)

En otras palabras, podemos decir que el mercado local en el sector dentro un país, dedicado a la compra y venta de bienes y servicios.

Los mercados se clasifican según la naturaleza de su producto. Dentro de los mercados locales, tenemos:

- ❖ Mercados de Bienes Perecederos;

Son aquellos que se destacan por trabajar u ofrecer productos con fecha límite de consumo. Este mercado se enfoca en los alimentos o los combustibles.

- ❖ Mercados de Bienes Duraderos;

Al contrario de los bienes anteriores, este tipo de bienes se destacan por su uso continuo antes de que se destruyan, no tienen una fecha límite de uso. Como son los automóviles, recursos electrónicos, escritorios, etc...

- ❖ Mercados de Bienes Industriales;

Son aquellos que se destacan por ser utilizados para poder crear otros bienes. Como son la materia prima o productos manufacturados.

- ❖ Mercados de Servicios;

En comparación de los bienes y productos, los servicios son de naturaleza intangible y no pueden creados, sino más bien prestados. Como, por ejemplo: los doctores, ofrecen servicios de salud. Una telefónica, que ofrece servicios de llamadas, etc...

De esta misma manera podemos clasificar los mercados según la naturaleza del comprador. Tenemos:

- ❖ Mercado de Consumidores;

Este es el más común, ya que nos representa a nosotros. Este es en el que se encuentran los compradores que buscan satisfacer una necesidad mediante la adquisición de un bien o un producto.

- ❖ Mercado Industrial;

Este se destaca por ser un mercado de tipo profesional donde las empresas buscan suplir sus necesidades a través de productos ofrecidos por otras compañías más grandes.

- ❖ Mercado de revendedores;

Es una forma de mercado bastante amplia ya que esta funciona cuando empresas compran el producto a otras con la finalidad de venderlas más caro y así poder tener un margen de ganancia más elevado.

- ❖ Mercado institucional;

Es el conjunto de las empresas que pertenecen al sector público, o sea, pertenecientes al gobierno.

República Dominicana es considerada un país en vía de desarrollo según el Banco Mundial, por los ingresos medios altos que tiene el país hasta el momento. Sin embargo, el experto Mite Nishio, pionero de la materia, asegura que tenemos la capacidad de duplicar nuestros ingresos si tuviésemos un mejor manejo de recursos.

1.2.1 Clasificación Empresarial

La República Dominicana, junto con el sector empresarial del país, tiene la capacidad de crecer de manera rentable y eficaz. Pero para poder llegar a esto, es importante conocer qué tipo de empresa se está llevando a cabo, a qué sector pertenece y los incentivos de ley que me pueden traer las mismas.

La Ley 488-08, es la ley que decreta un sistema regulatorio referente al desarrollo y competitividad del sector empresarial. La misma se promulgó el 19 de diciembre del 2008.

En el artículo 2 de esta ley se define lo que se entiende por Micro, pequeña y mediana empresa, de acuerdo con las unidades de explotación económica que la misma posea.

En esta ley se clasifica como;

- 1. Microempresa**, comprenden empresas formales e informales que dispongan de un rango de 1 a 15 trabajadores y que incluyan un activo de hasta tres millones de pesos, y que produzcan de facturación anual la suma de 6 millones de pesos.
- 2. Pequeña empresa**, son las que poseen de 16 a 60 trabajadores y un activo de tres millones .01 centavos, hasta doce millones de pesos. Y que tengan una facturación anual de seis millones .01 centavos hasta cuarenta millones de pesos.

- 3. Mediana empresa**, son las que tienen de 61 a 200 trabajadores, con un activo de doce millones con .01 centavos, hasta cuarenta millones de pesos. Y una factura anual hasta de ciento cincuenta millones de pesos.

Las MyPimes (Micro, Pequeñas y Medianas empresas) deben de cumplir algunos requisitos para poder disfrutar de los incentivos de esta ley, como lo son:

1. La ejecución de los compromisos tributarios
2. El cumplimiento de formalización
3. Realizar de obligaciones laborales

Se puede decir que esta ley obliga a las instituciones a colaborar con el sector empresarial del país, ya que en la misma establece que las instituciones del estado deben efectuar el 15% de las compras de bienes y servicios a este sector.

Como también en el artículo 20, se mencionan varias instituciones destinadas a la colaboración del desarrollo del sector MyPimes, para generar más empleo y mayor movilidad de divisas dentro del sector.

El sector de zonas francas es considerado como uno de los más fuertes del país, estos importan muchas materias que, el mercado local - MyPimes, podría tener capacidad de suplirle y por esto desarrollaremos un plan estratégico para la implementación de encadenamientos productivos entre las Zonas francas dominicanas y el Mercado Local. Colaborando así con el crecimiento y desarrollo de ambos sectores.

La República Dominicana desde sus inicios ha tratado de establecer y fortalecer su economía a través del comercio, las industrias y demás rubros de la economía en busca de enriquecer sus arcas y poder brindar calidad de vida a sus ciudadanos mediante la regencia de los recursos que poseen. Por tales razones los esfuerzos se dirigen a mantener cubiertos aspectos como el pleno empleo, inversión extranjera, educación, entre tantas otras cosas. A pesar de sus

esfuerzos y ser distinguido como uno de los países con más prosperidad de la región, conforme al análisis de las estadísticas recibidas a través de la encuesta de Barómetro, los ciudadanos de la República Dominicana estiman que la misma aún posee una baja industrialización, altas tasas de desempleo y bajas exportaciones de bienes industrializados.

Sin embargo, el dominicano se destaca por mantener un alto interés de producción ya sea de bienes o servicios, con el fin de alcanzar sus objetivos económicos obteniendo así, un flujo constante de activos en las calles dominicanas.

República dominicana es conocida también por la gran cantidad de incentivos que posee para llamar la atención a inversionistas locales y extranjeros, en todos los sectores del país. A demás de la ley anteriormente mencionada, en beneficio del sector industrial manufacturero en general también tenemos la siguiente ley;

La Ley 392-07, sobre Competitividad e Innovación Industrial.

Esta ley se promulga el 4 de diciembre del 2007, a través de esta surge lo que se conoce como PROINDUSTRIA. Esta es una institución gubernamental, donde su objetivo principal es el desarrollo de la industria manufacturera nacional, estimulando la renovación e innovación del sector industrial del país.

Esta ley incentiva al sector a trabajar debidamente para poder disfrutar de lo que la misma posee. Y a su vez hay muchos más decretos y leyes de incentivos de acuerdo con el sector en el cual se quieran destacar.

Los incentivos propuestos por esta ley buscan estimular al empresario a tener su empresa trabajando de forma regular (con todos los documentos al día). Por ende, una empresa que se mantenga en este perfil, se gana la confianza de empresarios del sector de ZF, para poner en marcha un acuerdo de negociación.

1.3 Análisis Teórico de Zonas Francas.

Según (Galan, 2018), Zona Franca es un territorio caracterizado por contar con una serie de ventajas de tipo legislativo y económico que promueven el desarrollo de actividades de comercio exterior.

Mientras que para la Ley 8-90 de la República Dominicana las zonas francas se definen: “Como un área geográfica del país, sometida a los controles aduaneros y fiscales especiales establecidos en esta Ley, en la cual se permite la instalación de empresas que destinen su producción o servicios hacia el mercado externo, mediante el otorgamiento de los incentivos necesarios para fomentar su desarrollo.” (Congreso Nacional, 1990)

Ambas definiciones coinciden una con la otra ya que ambas entidades están de acuerdo con que la Zona Franca es un territorio que fomenta el crecimiento de las de actividades involucrando el mercado exterior.

Se puede decir también que las zonas francas es un modo de llamar la atención a inversionista extranjeros y así poder ir logrando el desarrollo de la economía y progreso de dichos países.

Según el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, actualmente hay cerca de 135 países que cuentan con este tipo de industrias a nivel internacional. Estas impulsan de manera positiva el crecimiento y desarrollo económico de cada país que la posea, ya que las mismas aportan cerca del 80% de las exportaciones e importaciones mundiales. Las zonas francas también aportan 80 millones de empleos en las 4000 zonas francas existentes actualmente internacionales. En conjunto estas pueden producir hasta más de 850 billones de dólares norteamericanos.

Según las estadísticas de una encuesta hecha el pasado mes de junio, en una actividad de rondas de negocios llevada a cabo por los participantes del acuerdo público privado, algunos empresarios dominicanos suelen criticar este sector

porque no consideran que sea de gran impacto el aporte que este tiene dentro de la economía dominicana. Se enfocan en las negativas de hacer negocios con este, en vez de tomar enfocarse en el impacto positivo que este ofrece, como lo es empleo, producción de materias primas, aporte de un gran porcentaje en el producto interno bruto, entre otros.

Es necesario ser cuidadosos con este sector o tipos de empresas pertenecientes a Zonas Francas, ya que éstas se relacionan a nivel internacional y se podría decir que cuentan como una representación del mercado dominicano ante los enfrentamientos de sus competencias internacionales. Una zona franca bien manejada internacionalmente sirve como una publicidad para los inversionistas extranjeros, puesto que un buen manejo de éstas, en visión internacional demuestra la capacidad que tiene el mercado dominicano.

Luego de realizadas las investigaciones, destacamos la gran labor de las zonas francas para el beneficio del país, pero efectivamente el progreso y desarrollo de las zonas francas no ha sido sencillo ya que no es un proyecto que crece y se extiende de la noche a la mañana. El presidente junto a los organismos gubernamentales y privados en representación de dicho sector, han sabido llevarse de las manos para que todo marche de la mejor manera. Y más por esto, por la participación en equipo es que el sector de zonas francas ha podido llegar a la posición que tiene hoy en la economía dominicana, la cual dicho sea de paso podría ser mejor.

Los pasos deben ir encaminados a generar mucha más confianza para los inversionistas extranjeros de venir al país e invertir en proyectos más elaborados, por tal razón crecería la tasa de empleo, lo que a su vez llevaría a crear una nueva línea de consumo que llevaría a dinamizar más el comercio nacional, ganaríamos un mejor posicionamiento en el mercado internacional.

Sin discusión alguna la República dominicana tiene muchas ventajas delante de los grandes mercados competitivos, en cuanto a zonas francas, su ubicación

geográfica estratégica, que sirve como hub en el caribe, el clima, la tierra para producción, etc. Solo hay que saber utilizar las herramientas que tenemos por naturaleza a nuestro favor y sacar ventajas de ellas.

1.3.1 Antecedentes de Zonas Francas

Las zonas francas han creado en nuestro país un antes y un después, un gran salto y es que desde sus inicios en el siglo XX se ha presenciado, como esta poco a poco se ha ganado parte primero en el mercado laboral, como en el local y no menos en el extranjero ya que hemos llegado a ser el país con mayor IED del caribe según lo acredita la CEPAL para 2017, evidenciando esto el alto valor que se ha ganado conforme pasa el tiempo este sector. Cabe recalcar además el desarrollo industrial, ya que las zonas francas poco a poco nos han ido ayudando a salir de lo ordinario dígase la agricultura, aunque hayamos comenzado con ella este proceso, llevando al mercado laboral a especializarse en la manufactura de bienes como zapatos y demás ítems de la vestimenta y que mejor salto hoy podamos producir dispositivos médicos.

Hemos tomado en alta consideración el escrito llevado a cabo por el consejo nacional de zonas francas el cual prosigue la línea de tiempo oficial y manifiesta la importancia de tomar en cuenta de donde surge el sector de Las Zonas Francas industriales dominicanas antes de entrar en lleno sobre el plan estratégico de encadenamiento productivo con el mercado local.

Las zonas francas empiezan a desarrollarse en el 1967 cuando se instala la primera zona franca situada en la ciudad de la romana. Esta fue creada por la compañía Gulf and Western Americas Corporation, que estaba establecida en el país desde 1967 en el sector azucarero.

Este parque se instaló un año después de la proclamación de la Ley 299 de Incentivos y Protección Industriales, donde se instauraban significativas

exoneraciones para las compañías que en lo adelante se instauraban como zonas francas industriales y se ocuparan a la producción para la exportación.

A partir de ese momento empezó a surgir el interés de los negocios locales para ser parte del sector de zonas francas, logrando así que este sector se distinga como uno de los más fuertes en la economía nacional y con uno de los enlaces más fundamentales en los mercados internacionales de mayor relevancia.

En el año 1990 se establece la Ley 8-90 sobre el Fomento de las Zonas Francas, con el propósito de desarrollar el establecimiento y progreso del sector de zonas francas, al igual que regular el funcionamiento y avance de las mismas.

En aquel momento las zonas francas en conjunto con el sector turístico del país experimentaban un gran crecimiento y consolidación, por lo que en poco tiempo dichos sectores se convirtieron en los motores básicos de la economía dominicana.

Luego en el 1999 la economía mundial tuvo un declive, por lo que empezaron a bajar las exportaciones y por ende muchas personas empezaron a perder sus trabajos y la economía del país, junto con la situación internacional empezaron a bajar. A partir de ese momento el comerciante empezó a buscar y expandir su cartera de productos en el mercado, ya no solo se dedicaba al área textil, dicha área fue la más afectada para ese entonces, sino que también empezaron a desarrollarse en otras áreas como era la agrícola y ganadera.

A partir de ese entonces el sector textil se encontraba en su momento de más precariedad, ya que dicha industria estaba desapareciendo en ese entonces. Y es cuando los gobiernos junto a las oficinas pertinentes al área empezaron a trabajar y llamar la atención de inversionistas que se quisieran dedicar a esa área junto al apoyo del gobierno. Y es por esto que hoy en día el sector textil es el sector más delicado y complaciente de las zonas francas.

Actualmente este sector cuenta con más de 614 empresas establecidas en 60 parques industriales, situando a la República Dominicana como uno de los importantes receptores de inversiones extranjeras América Central y el Caribe, así como también ser uno de los países más distinguidos de la zona por su progreso económico incesante.

Independientemente de que el sector de Zonas Francas es uno de los que más ha generado crecimiento y desarrollo del país, profesionales en la materia garantizan que la República puede lograr un mejor y relevante desarrollo si se encuentra una forma diferente de sacar provecho a sus recursos.

1.3.2 Importancia de las Zonas Francas

Actualmente el sector de Zonas Francas tiene un rol relevante en la economía dominicana, tal y como se ha destacado anteriormente el sector Zonas Francas es el responsable del 56 % de las exportaciones del país, pero sería el 70 % si se saca el oro, que es el 40 % del total vendido al extranjero. (CNZFE, EIDia, 2018).

La nómina laboral registra más de 165 mil empleos directos y aproximadamente 300 mil que se benefician de manera indirecta. El pago en salarios y compra de insumos locales suma un significativo valor agregado, tanto a la economía nacional como de las comunidades donde se levantan los parques. De igual modo, es importante resaltar la transferencia tecnológica y la capacitación del personal que aportan al territorio nacional.

Conforme al Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZFE), declaran que las cifras de este año serán superadas con la instalación de 28 nuevas empresas autorizadas para instalarse dentro de 12 Zonas Francas y la creación de ocho parques adicionales que agregarán 12 mil 797 nuevas plazas de trabajo a largo plazo. (Internacionales, 2019)

Con estas cifras nos damos cuenta la gran participación que tiene el sector de Zonas Francas en la economía de la Rep. Dom. Y es por esto que el gobierno trata

de buscar e innovar las maneras de llamar la atención de inversionistas extranjeros al territorio dominicano.

1.3.3 Características de las zonas francas.

Conforme a la ley de fomento de Zonas Francas 8-90 de la República dominicana, se encuentran diversos tipos de zonas francas y cada una cuenta con sus características exclusivas.

1. **Zonas Francas de Carácter Fronterizo**, se distinguen por estar situadas a una distancia no menos de 3 ni mayor de 25 km de la línea fronteriza que separa Rep. Dominicana de Haití.
2. **Zonas Francas Industriales o de Servicios**, son las que tienen un permiso para su establecimiento en cualquier parte del territorio nacional para ocuparse a la manufactura de bienes y prestación de servicios.

Además del estímulo de las exportaciones, las Zonas Francas también se caracterizan por la falta de cobro de los impuestos o la regulación de estos. En otras palabras, las Zonas Francas están exentas de pagar cualquier tipo de impuesto por el gobierno dominicano.

Dicho sector cuenta con grandes incentivos para llamar la atención de inversionistas extranjeros, y somos conocidos por ser uno de los pocos países a nivel internacional que cuenta con características de esta magnitud.

Dentro de los incentivos que pueden obtener a la hora de hacer una inversión en el sector de zonas francas, según la ley 8-90, son:

- a) Estarían exeditos del pago del impuesto sobre la renta, establecido por la ley 5911.
- b) Exeditos del pago de impuestos de las construcciones, préstamos y traspaso de bienes inmuebles.

- c) El pago a los impuestos sobre los negocios e instituciones económicas.
- d) Exentos de todos los impuestos de arancel, derechos aduanales y todos los demás gravámenes que afecten materia prima, tecnología o algún otro recurso que sea con el fin de la operación o fabricación de recursos en las zonas francas.
- e) Derechos consulares para la importación de materias primas.
- f) Libre de impuestos como luz, agua, basura, etc.
- g) Exentos a los impuestos de importación por vehículos o medios de transporte utilizados para el mejoramiento de las funciones de zonas francas.

Como se ha mencionado anteriormente somos conocidos por ser uno de los pocos países que ofrece beneficios de esta categoría para inversionistas extranjeros, y además de esto, nuestra localización es otro de los factores que los inspira a venir aquí.

1.3.4 Importaciones y Exportaciones Dominicanas Desde el Sector de Zonas Francas.

Cuando hacemos referencia a Importaciones y Exportaciones, nos referimos a la compra de productos en el mercado internacional (Importación), y la venta hacia mercados internacionales (exportación). Expertos en el área definen los terminos de importación y exportación como, Importación:

“Se denomina importación a la acción comercial que implica y desemboca en la introducción de productos foráneos en un determinado país con la misión de comercializarlos.” (Ucha, n.d.)

“Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.” (Oca, 2019)

La Rep. Dominicana está posicionada en el lugar n. 88 de la mayor economía de exportación del mundo, y la posición n. 74 de las economías más complejas del mundo. En el 2017 importaron un total de US\$17,700.3 millones, mientras que exportaron un total de US\$10,120.7 millones, obteniendo un déficit de US\$7,579 millones. El economista Pavel Isa asegura que estas cifras en general reflejan que las exportaciones continúan mostrando un rezago significativo y explico que, independientemente de que la tasa de crecimiento ha sido positiva y una de las más altas en los años posteriores (2.9%), sigue siendo baja.

1.3.5 Principales productos Exportados.

Las principales exportaciones de productos dominicanos, son:

- El Oro
- Tabaco Laminado (Zonas Francas)
- Equipos de protección de baja tensión (Zonas Francas)
- Textiles (Zonas Francas)
- Instrumentos Médicos (Zonas Francas)
- Refinado de Petróleo
- Gas de Petróleo
- Entre otros...

1.3.6 Principales Destinos de Exportación e Importación.

Los principales destinos de las exportaciones de República Dominicana son:

- Estados Unidos (\$3,64 Miles de millones)
- Canadá (\$863 Millones)
- Haití (\$830 Millones),

- La India (\$594 Millones)
- Alemania (\$197 Millones).

Los principales orígenes de sus importaciones son:

- Estados Unidos (\$7,02 Miles de millones)
- China (\$2,26 Miles de millones)
- México (\$806 Millones)
- Brasil (\$616 Millones)
- España (\$561 Millones).

Zonas Francas además de ser el sector que más exporta, así mismo es el sector que más importa al país. Si logramos hacer que sus necesidades se suplan directamente del mercado local, subiríamos de posición económica entre los países no solo por mejorar nuestra balanza, sino también por aumentar nuestro PIB fruto de las nuevas industrias, y mayor empleo.

1.4 Encadenamientos Productivos.

Según (Nivar, 2016) Empresarios industriales dominicanos y puertorriqueños se reunieron en el país para tratar temas relacionados con el desarrollo industrial de la isla, e invitar a otros países del caribe como cuba, para crear lo que es llamado Bloque Caribeño. Ellos buscaban una forma en que los países del caribe se pudieran unir y así poder sacar mayor valor agregado y mayores fortalezas en las industrias de los países que lo fueran a componer y sobre todo una economía sostenible a largo plazo.

Los representantes de la Asociación de industrias de República Dominicana y La Asociación de Industrias de Puerto Rico (AIRD y AIPR) tomaron la decisión conjuntamente de trabajar para desarrollar y consolidar un clima de negocios para que las empresas de ambos países se interesen en incrementar la competitividad

entre ellos y se puedan establecer sólidas relaciones a través de los encadenamientos productivos.

En la actualidad no se ha llevado a cabo lo hablado en aquella reunión, ya que primero es importante lograr un encadenamiento exitoso entre las empresas dominicanas, antes de salir a ofrecerles la propuesta a otros países. Y eso han tratado de hacer las entidades gubernamentales como el Consejo Nacional de Zonas Francas, CEIRD, ADOZONA, PROINDUSTRIA, Ministerios de Industria y Comercio, entre otros...

El consejo nacional de zonas francas cada cierto tiempo se comunica mediante correos a empresas y zonas francas registrados con ellos, buscando información para llevar una actualización de datos de estas. En estas adjuntan informaciones como proveedoras o compradoras, y en qué productos está interesado en adquirir o vender y cuáles son sus exigencias o virtudes como comprador o vendedor.

De esta misma forma hacen 1 o 2 rondas de negocios anuales entre varias instituciones del estado, como lo son CEI-RD y PROINDUSTRIA, dándoles la oportunidad a cada empresa de poder encontrar un proveedor de su categoría.

2. Desarrollo del sector industrial dominicano

Debido al extraordinario esfuerzo de las grandes potencias en seguir obteniendo un progreso social y notable desarrollo a nivel económico, es el resultado de las investigaciones de ciencias, tecnologías y desarrollo industrial.

Con tal acontecimiento hay que hacer énfasis en que los países subdesarrollados necesitan fortalecer el sector secundario de la economía. Por lo tanto, tiene que solventar el déficit externo con el incremento colosal en la producción del sector manufacturero, con el objetivo de lograr una mayor estabilidad económica en el país.

Hay que tomar en cuenta la importancia que juega la industrialización a la par de la tecnología y sus efectos en el país. Es obvio, el largo trayecto que falta por desarrollar esta área además de adaptarse y mantenerse innovando con el cambio del tiempo. Es bueno aprovechar las experiencias positivas que ayuden a conseguir los niveles de desarrollo técnico que puedan brindar beneficios.

- Antecedentes

Entre las diversas actividades productivas en la década de 1870, se pueden mencionar: el corte de madera, crianza de ganado y la siembra de tabaco, luego años más tarde, específicamente a partir de 1875, surgen los llamados ingenios azucareros, los cuales representaron la fuente principal de ingreso durante gran tiempo en el territorio dominicano.

Siguiendo el orden, el gobierno proclamo en el año 1876, un veredicto que concedía tierras del estado a los agricultores que se involucraran a sembrar caña de azúcar.

Luego se estableció en el año 1879 una ley que otorgaba exenciones fiscales al ente que quisiera cultivar en gran proporción caña de azúcar, entre otros productos y si carecían de equipos y maquinarias se procedían a la importación de estos y así contribuir al desarrollo de nuevas industrias.

Años más tarde, en 1887, independientemente de la industria azucarera, en el país estaban establecidas tres manufacturas, una de estas se dedicaba a la producción de jabón. Mas adelante se instaló una fábrica de hielo y una cervecería que no tuvo éxito.

Poco tiempo después fueron notables las nuevas técnicas de la revolución azucarera, lo cual trajo grandes innovaciones en este importante sector económico el país.

La creación de algunas de las más importantes carreteras que posibilitaron intensificar la economía nacional tiene sus inicios durante la intervención norteamericana trayendo como resultado el uso de automóviles en las vías terrestres, lo cual gran beneficio para reducir tiempo y costo.

El desarrollo de las primeras fábricas de industrias dominicanas se vio afectadas por la implementación del arancel en el año 1919, lo que imposibilitó el beneficio de los capitales aglomerados debido al acrecentamiento consignado en la cantidad de exportaciones en el periodo de la Primera Guerra Mundial.

Hay que destacar el auge del positivo desarrollo de las industrias nacionales en la dictadura de Rafael Leónidas Trujillo, aunque la mayoría de estas, eran personales.

- Avances importantes:
 - La designación de instituciones como las Cámaras de Comercio, Agricultura e Industria.
 - Institucionalización de las estadísticas industriales.
- Desaciertos
 - El desarrollo limitado y en apoyo a exenciones e incentivos fiscales. Gobierno de Balaguer (1966-1978).
 - 1968, Ley de incentivo a la industria no. 299 y la sustitución de importaciones.

- Las razones que incidieron en el insuficiente desarrollo industrial del país fueron:

La República Dominicana salió a flote con recursos financieros limitados. Por lo que al principio se vieron en la obligación de recurrir a prestaciones para la adquisición de provisiones alimenticias, capital para el ejército y los empleados públicos.

-La escasa cantidad de habitantes en el territorio nacional.

-La mala utilización de bienes económicos por parte de los funcionarios.

-Crítico endeudamiento.

-El gran porcentaje del presupuesto nacional se utilizaba para cubrir gastos de la guerra, con la finalidad de preservar la integridad territorial.

-Surgió la agricultura con un nuevo renglón de proyecto económico, ya que se importaban productos que se podían producir aquí.

-Las principales carreteras del país fueron construidas en la segunda década del siglo XX.

-La mayor parte de la población se dedicaba a la agricultura.

-Un gran porcentaje de la población era analfabeta.

2.1 Situación actual del sector industrial en República Dominicana

El desarrollo del sector industrial de la República Dominicana señala una evolución al margen de una política de desarrollo general sin estrategia exclusiva con relación al sector. Se caracteriza por una centralización en los centros urbanos de gran crecimiento relativo y desproporción regional, lo cual ha sido indagado por la brecha en la discrepancia del desarrollo en las diferentes regiones.

Esa posición indeterminada de las industrias tuvo como consecuencia la creación de problemas de una masiva población y migración, causando deterioro del sector agrícola y de las posiciones socioeconómicas y medioambientales.

Y como consecuencia no se obtuvo una vinculación con el sector del agro vía, procesamientos de materias primas y el suministro de insumos, maquinarias y equipos de la industria de la agricultura. Se desarrollo de manera esporádica, sin conexión alguna con los demás sectores nacionales.

En comparaciones con países desarrollados, el sector industrial de República Dominicana no recibe el incentivo socioeconómico que debería para las investigaciones del desarrollo tecnológico.

Las actividades más importantes a nivel industrial de República Dominicana son la producción de cerveza, cemento, tabacos, cigarrros, ron, refinado de azúcar, entre otros. Pero hay que destacar las innovadoras industrias de plásticos, textiles y calzados. Así como también el petróleo refinado, fertilizantes y mobiliarios.

Según el Ministerio de Industria, Comercio y MyPimes, el desenvolvimiento de este sector ha sido significativamente positivo en la última década, sin mencionar el proteccionismo entre los años 70 y 90, y las leyes de incentivo en la importación de materias primas.

Un ejemplo de esto es la zona industrial de Herrera, la cual se convirtió en un centro de acopio de bienes importados lo que antes producían, ahora lo que importaban. Simplemente no pudieron competir con la apertura del mercado porque jamás se prepararon para ello.

La mayor parte de estas industrias, tenían un bajo nivel tecnológico, y muchas se administraban como colmados o eran empresas familiares que no contaban con ninguna capacidad gerencial.

El tema de la competitividad ha sido de gran relevancia en los últimos años, muchos hablan de esta, pero pocos entienden lo que conlleva sistemáticamente.

- Esfuerzos recientes en materia de industrialización.

La República Dominicana es el prestatario y garante del Programa para el Desarrollo de Ventajas Competitivas y su agencia ejecutora es el Secretariado Técnico de la Presidencia. La finalidad general es apoyar el avance económico de la República Dominicana mediante la optimización del clima nacional de negocios y el incentivo a la competitividad y productividad empresarial a través de esquemas asociativos y de planificación estratégica sectorial.

- Afianzamiento de los diálogos y acuerdos.

Es relevante identificar los elementos que necesiten mayor esfuerzo para eliminar las barreras que impiden el desarrollo de la competitividad en los diversos sectores, tal y como el manufacturero, turismo, agroindustrial, zonas francas y MyPimes. Es necesaria la inversión en investigaciones que incidan al progreso sostenible de los recursos al nivel sectorial.

- Formación de clústeres y asistencia técnica especializada.

Con este factor se busca en colaboración, la ayuda financiera para la identificación de los clústeres. Cuenta con un programa, el cual pueden participar los conglomerados del sector productivo y de esta forma se incorporen bajo las normas establecidas en el reglamento operativo. Se tiene como objetivo la creación de una cantidad de 15 a 20 clústeres.

PROINDUSTRIA: es una entidad dependiente del Ministerio de Industria, comercio y MyPimes (MICM) y tiene como propósito el fomento al desarrollo industrial dominicano, impulsando los sectores de producción nacional, principalmente las MyPimes, mediante el apoyo a los sectores productivos de la económica (excluyendo la agricultura y la industria azucarera), estimulando la creación de nuevas industrias y de esta forma lograr una mayor expansión sistemática de dichos sectores y por consiguiente mejorar la calidad de vida de la

población. De igual forma, se encarga de promover la colaboración y encadenamiento que estén involucrados al encadenamiento productivo.

Comité de Acción Sectorial: la creación de este comité tiene como objetivo la invención de un foro para miembros de clústeres, representantes gremiales. Integrantes de instituciones gubernamentales y demás, los cuales serán convocados bajo supervisión de un Asesor Sectorial electo por el Consejo Nacional de Competitividad.

Comité de Acción Sectorial Agroindustrial: Esta conformado por las directivas de los sectores público y privado, al igual que centros universitarios y de investigación que están ligados a ciertas áreas productivas.

Comité de Acción Sectorial Industrial: Es una estructura de asesoramiento participativo del sector público y privado, tal y como para la elaboración de consultas para determinar las áreas de mayor prioridad del sector privado y los enfoques institucionales para lograr un mayor fortalecimiento competitivo en el sector industrial del país. Dentro de los elementos que abarcan este comité están la creación de un programa que se encarga de identificar los componentes que restringen la competitividad de las empresas industriales, la ejecución de una propuesta institucional y legal para la conciliación de disposiciones divididas, mecanismos en el sector industrial dominicano y proposición para el acondicionamiento de la Ley de Zonas Francas a las decisiones de la Organización Mundial del Comercio y el Tratado DR-CAFTA

- Perspectivas futuras.

Según las opiniones de analistas en la materia, consideran de manera positiva que en República Dominicana se prevé un moderno sistema de industrialización que tiene como características:

- Gran capacidad de acopio de capital.

-Utilidad intensiva de la ciencia, de la tecnología en su estructura y en sus productos.

-Con el tiempo se presenciara la sustitución de los recursos humanos por máquinas automáticas en los procesos de producción.

El país posee múltiples opciones para su desarrollo, pero debido al estado socioeconómico de la República Dominicana y de la diversidad de materias primas que posee el país, otorga la ventaja al desarrollo industrial como apoyo al sostenimiento económico del país.

Debido a la gran competitividad en materia de relaciones comerciales internacionales, la República Dominicana necesita superar limitaciones que permita expandirse hacia nuevos mercados, y estas son:

1. Excesivas regulaciones gubernamentales que impide el crecimiento.
2. Infraestructura inadecuada de la industria.
3. Altos costos en el sector eléctrico.
4. Falta de organización de los grupos industriales y de enfoque estratégico.
5. Decadencia de calidad institucional.
6. Inestabilidad de la Política Económica.

Dentro del panorama se pueden destacar aspectos positivos siempre y cuando:

1. Exista una garantía sostenible de crecimiento de manera que facilite la transformación en la estructura productiva.
2. Se rectifiquen las bases de la competitividad, orientándola a la generación de mayor valor agregado.
3. Haya mayor provecho a la rápida capacidad de absorción de tecnología del país y se utilice para promover las innovaciones tecnológicas y la creatividad.
4. Haya una estructura a nivel de Sistema de las estrategias de Desarrollo Económico.

5. Cambios en la cultura reactiva por la cultura preventiva, principalmente en estas situaciones donde el panorama internacional resulta poco alentador.
6. Priorización a un nivel de Desarrollo Industrial, poniendo énfasis en el desarrollo humano, físico y tecnológico.
7. Fijar su mirada en el desarrollo sostenible.

2.2 Necesidades del sector

Actualmente el sector industrial dominicano contempla una baja presencia en cuanto a competitividad internacional. Esto es debido a los siguientes aspectos:

- Escases de maquinarias y equipos.
- Tienen más personal productivo que la producción que puedan generar.
- Precaria situación financiera de las empresas.
- Ingresos bajos con relación a los egresos.
- Endeudamiento por falta de rentabilidad.
- Alta tasa de interés.
- No cuenta con políticas claras dirigidas al fortalecimiento de la producción y exportaciones.

Luego de haber mencionado los aspectos negativos cabe destacar que otros países a diferencia de República Dominicana se encargan de atacar estos puntos y no solo eso, sino que ayudan a sus sectores productores con subsidios directos. Dicho esto, se pueden afirmar que enfocarse en ingresar a mercados externos no lo es todo si no se apoya a la producción y al mercado interno.

Además, se debe estudiar el efecto de las políticas tributarias en el sector industrial frente a las importaciones y malas prácticas que se practican en él, pues la industria es uno de los sectores con mayor nivel de presión tributaria. En las importaciones la competencia es internacional y no local, por ende, debe ser

analizado el impacto que tienen las medidas administrativas en la competitividad de las industrias.

2.3 Contribución actual del sector

Según los datos del Banco Central de los últimos 10 años, muestra el aporte de la manufactura local al PIB ha estado entre el 0.3% y 0.6% con tendencia a disminuir. En el 2017 fue de apenas un 0.2%, sin contar a las zonas francas y la minería.

Por otro lado, la manufactura local ha mostrado una tasa en aumento que ronda entre -4.8% en el 2009 y creciendo las tasas un 7.9% en el 2010, pero después caen nuevamente a tasas que no superan el 6% en los últimos 5 años. En el 2017 su crecimiento fue de 2.9%.

Para el 2016 el sector que realizó una mayor contribución al PIB industrial con un 42% fue la industria manufacturera local, continuando con el subsector de la construcción 36%, zonas francas el 14% y explotación de minas y canteras el 8%.

- Dinámica exportadora

Las industrias de ZFE muestran un superávit en la balanza comercial (1993-2016) a diferencia del resto de las exportaciones e importaciones nacionales mostrando un déficit comercial.

Pues la investigación arroja, que, tanto en la producción como en el sector exportador nacional se ha reducido la participación en el PIB, además de la dualidad entre el sector exportador nacional y de zonas francas.

***3. Creación e implementación de un plan estratégico
de Encadenamientos Productivos.***

El sector industrial dominicano se encuentra en un cruce, donde las empresas pertenecientes al sector industrial tienen que decidir si seguir haciendo negocios a la forma antigua, donde cada uno se centra en sus intereses, o buscar una forma más moderna de comercializar sus productos y mantenerse en una posición competitiva dentro del mercado local.

Para que la Rep. Dominicana alcance los niveles que se propone a través de la Ley 1-12, es más que evidente que necesitamos el apoyo de ambos sectores, el sector gubernamental y el sector privado, para alcanzar los objetivos propuestos de manera eficiente. La oportunidad de mejorar la calidad de vida de los dominicanos existe, y el sector industrial tiene un papel importante para poder alcanzar esta transformación. Sin embargo, sin el apoyo adecuado de estos sectores, les será imposible alcanzar dichos objetivos.

Existen varias entidades gubernamentales y privadas, cuyo papel está enfocado en el bienestar del sector industrial. A través de la creación de un plan estratégico y la unión de estos sectores, como lo menciona el acuerdo público – privado, el avance en la economía nacional será de gran éxito.

A continuación, se mencionan algunas de estas entidades que son consideradas pertinentes para poder llevar el plan estratégico de forma exitosa, éstas junto con sus funciones actuales dentro del sector industrial del país.

3.1 Entidades y sus funciones actuales.

CNZFE: Conocido por su acrónimo como consejo nacional de zonas francas. Es el organismo estatal determinado por la ley 8-90 quien se encarga de regular y determinar políticas integrales para la promoción y desarrollo de las zonas francas, además de reglamentar y aplicar la ley antes dada.

MICM: Ministerio de industria, comercio y MyPimes. Es el órgano estatal encargado de regir, la formulación, opción, seguimiento, evaluación, y control de las políticas, estrategias, planes generales, programas, proyectos y servicios de

los sectores: industria, exportación, comercio interno y externo, zonas francas, regímenes especiales y las MyPimes y no menos el abastecimiento de petróleo para el mercado según los lineamientos y prioridades del gobierno central.

AIRD: Asociación de industrias de la Republica Dominicana por sus acrónimos. Es una agrupación industrial que tiene por objeto promover la industrialización a través de la creación de nuevas industrias y el mantenimiento de las ya existentes, además de servir como defensa para los intereses de los industriales y no menos importante la continua mejora y crecimiento de los bienes producidos en R.D. en: modernización, valor agregado, y más calidad bajo estándares internacionales.

CEI-RD: Centro de exportaciones e inversiones de la Republica Dominicana. Es una dependencia gubernamental que tiene por objetivo contribuir al aumento de las exportaciones y las inversiones en favor de la economía.

PROINDUSTRIA: Esta entidad surge de la Ley 392-07, donde su función es estimular los sectores productivos de la economía, ofrecer programas de apoyo que incentiven la calificación y registro industrial, como también promover nuevas industrias para alcanzar la mayor diversificación del sector manufacturero.

Consejo Nacional de Competitividad CNC: Esta entidad de encarga de poner en marcha estrategias y políticas de concertación que desarrollen la competitividad interna del país entre los sectores industriales.

Hoy en día algunas de estas entidades trabajan en conjunto para la aplicación de los encadenamientos productivos, mediante el acuerdo público – privado. Sin embargo, en un seminario realizado por la SEBRAE, Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas empresas, en el 2019, estas entidades identificaron grandes debilidades que tenían a la hora de implementar encadenamientos productivos en el sector industrial del país. Dentro de estas están:

1. Carecían de una comunicación constante entre ellas, por lo que se puede decir que realmente no trabajan en conjunto.

2. Todas hacían prácticamente lo mismo, menos el CNZFE y ADOZONA, ya que sus servicios están dirigidos al sector de Zonas Francas.
3. Desconocían de sus responsabilidades dentro del acuerdo público – privado.
4. Competían una con la otra en vez de trabajar todas unánimemente.
5. Algunas se enfocaban más que otras en apoyar de verdad al sector industrial.

Debido a esto se considera que el desarrollo industrial en cuanto al tema de encadenamientos productivos no ha alcanzado el objetivo que el acuerdo público/privado buscaba.

Por lo que, se han planteado ideas para poder mejorar este tipo de relación existente entre las entidades, y es por esto que a continuación se presentará un plan estratégico para la implementación de encadenamientos productivos entre las zonas francas y el sector local del país, que, al entender, si se lleva a cabo de la manera correcta, se pueden alcanzar de manera eficiente los objetivos propuestos en la ley 1-12, dirigidos al sector industrial.

Para llevar a cabo un encadenamiento productivo de forma eficaz, es importante que todas las entidades colaboradoras, sigan un mismo enfoque. Por esto es significativo trazar metas y/u objetivos desde el inicio, crear un sentimiento de compromiso con las industrias, desarrollar un deber de trabajo en equipo y tratar de dejar todas las diferencias a un lado.

Una vez estudiados los documentos pertenecientes al tema, que existen hoy en día, como lo son;

- Ley 1-12 Estrategia Nacional de Desarrollo 2030
- Ley 392-07 Competitividad y Desarrollo Industrial
- Ley 8-90 Fomento de Zonas Francas

- Decreto 168-19 Fomento de Producción y de la Industria Nacional.
- Decreto 100-18 Ministerio de Industria, Comercio y MyPimes.
- 1er y 2do Congreso de la Industria Dominicana.
- Acuerdo Público – Privado.

3.2 Plan estratégico

Se plantea el siguiente objetivo general:

“Impulsar el desarrollo del sector industrial de la República Dominicana, a través de los encadenamientos productivos entre los sectores de Zonas Francas y el Mercado Local, para alcanzar las metas propuestas en la Ley de Estrategia nacional de desarrollo, 2030“

Así mismo, es considerado pertinente que dentro de los objetivos específicos se tome en consideración los siguientes;

1. Colaborar de manera conjunta al alcance del objetivo general.
2. Cumplir con las asignaciones grupales de forma exitosa, junto con aquellas que son asignada a su institución.
3. Crear un compromiso de trabajo, equipo, deber con el sector industrial del país.
4. Capacitarse de forma continua con lo que es encadenamientos productivos.
5. Transferir los conocimientos adquiridos al sector industrial dominicano.

A demás de estos, es trascendental considerar los objetivos propuestos por la ley de Estrategia nacional de Desarrollo 2030.

Una vez planteados los objetivos en conjunto, es de gran importancia evitar nuevamente las debilidades identificadas en actividades realizadas anteriormente,

una de las debilidades que, a consideración, ha sido uno de los que más ha causado impacto negativo al alcance del objetivo, es la incertidumbre en cuanto a las actividades que se tienen que llevar conjuntamente y aquellas que le toca de forma particular.

Por lo consiguiente, dentro de las sugerencias que se han realizado para que las instituciones trabajen de forma eficiente, se plantea lo siguiente:

Actividades en Conjunto.

1. Cada institución debe de poseer un departamento dirigido a Encadenamientos Productivos y/o Fomento a MyPimes.
2. Deben de ser eco de las actividades que se realizaran dirigidas al sector industrial.
3. Dar a conocer los objetivos propuestos y el alcance que buscan como entidades públicas – privadas.
4. Elaboración y Participación continúa de actividades que fomenten el desarrollo del sector industrial.
5. Dar seguimiento y asistencia técnica a las necesidades de los industriales.
6. Brindar capacitaciones continuas dirigidas a cada grupo perteneciente al sector industrial dominicano.
7. Capacitaciones internas con profesionales locales e internacionales, especializados en encadenamiento productivos.

Como el enfoque es impulsar el desarrollo del sector industrial en general, se plantearon sobre la mesa un sin número de ideas que pudiese volver más eficaz la interacción gobierno - Mercado Local, por lo que se llegó a la conclusión, de que la idea más factible sería segmentar el Mercado.

Cuando utilizamos el término segmentación de Mercado, nos referimos a la división del grupo al que se va dirigido, en este caso, el sector industrial. Dentro de este sector trabajamos con el subsector de Zonas Francas y el subsector de Mercado local. Sin embargo, por su condición, el Mercado local es un subsector que requiere más de nuestra atención que el de Zonas francas. Tomando esto en cuenta, se considera eficaz que las entidades en conjunto realicen una convocatoria de inscripción para los interesados, a nivel nacional.

Una vez informado al sector cuales son nuestros planes, y hecha una campaña publicitaria para las convocatorias, se empezaría un proceso de depuración y clasificación de industrias. Sugiriendo la siguiente forma para hacerlo;

1. **Productores:** las personas pertenecientes a esta categoría son aquellos pequeños productores de materia prima que no cuentan con la capacidad de ser industrias legales.
2. **Emprendedores:** Son aquellas personas que tienen una idea de emprendimiento, pero necesitan asesoría y ayuda técnica para poder llevar esta idea a cabo. Cabe destacar que se le dará asistencia aquellas personas con ideas industriales manufactureras.
3. **Categoría C:** son aquellas industrias que están físicamente. Sin embargo, no cumplen con las exigencias necesarias para ser competitivas en el mercado local, operan de manera irregular, y/o no poseen la cantidad de producción necesaria para ofrecer sus productos a grandes volúmenes.
4. **Categoría B:** pertenecerán a esta categoría, todas aquellas industrias que cumplen con parte de las exigencias del público en general, y son consideradas posibles amenazas de competencia. Según su necesidad se le dará todo el asesoramiento que requiera para poder alcanzar el máximo nivel de productividad. Y estas son consideradas como potencial exportador.

5. **Categoría A:** Son aquellas que cuentan con todas las exigencias necesarias y están listas para ser suplidores directas de las Zonas Francas. Se seguiría trabajando con esta categoría para mantener su máximo potencial, y de igual forma es considerado como potencial exportador.

De esta manera sería más fácil para las entidades colaboradoras ayudar al Mercado local a desarrollarse y alcanzar lo necesario para ser industrias proveedoras de materias primas a Zonas Francas.

Pero antes de aplicar este tipo de estrategia, cómo se hizo mención anteriormente, es necesario que cada institución tenga claro sus responsabilidades dentro del acuerdo.

A continuación, se desarrollan las actividades que cada entidad es responsable de cumplir, de acuerdo con el perfil de las mismas.

1. **PROINDUSTRIA:**

- Clasificación de las industrias por las categorías anteriormente mencionadas.
- Formación y desarrollo de los clúster, seguimiento y preparación para alcanzar su máxima capacidad de producción.
- Dirigir las industrias clasificadas a la entidad correspondiente, según su necesidad.
- Talleres y capacitaciones sobre los temas de interés, según su necesidad.
- Dar a conocer las industrias locales más capacitadas para llevar a cabo las road Business to Business, con Zonas Francas.

2. **Centro de Exportación e Inversión de la Republica Dominicana. CEI-RD**

- Asistencias técnicas con las industrias locales consideradas potenciales exportadores.

- Desarrollar las capacidades máximas de producción, calidad de las industrias de categoría A y B.
- Asistencia con la gestión de permisos, licencias y certificaciones necesarias, según el rubro al que pertenezca la industria.
- Promover políticas de acción capaces de incentivar la inversión en nuevas industrias nacientes.
- Capacitaciones, talleres, foros que incentive a los industriales.

3. Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. CNZFE.

- Identificar y aprovechar las oportunidades de negocios que pueda presentar el sector de Zonas Francas.
- Encuestas constantes sobre las necesidades actuales del sector de ZF, para que en base a esto se prepare el sector local.
- Sensibilizaciones al sector de ZF, para las rondas de negocios B2B, encadenamientos productivos futuros.
- Sensibilización y capacitación de incentivos a grandes industrias (Categoría A+) sobre la ley 8-90, y así saber si hay interesados en convertirse Zonas Francas.

4. Asociación de Industrias de la República Dominicana. AIRD.

- Promover las actividades dirigidas al sector industrial del país.
- Defender los intereses del sector industrial.
- Velar por la mejora continua del mismo.
- Apoyar de forma directa a las industrias
- Incentivar la unión del sector industrial del país.

5. Ministerio de Industria, Comercio y MyPimes. MICM.

- Mantener una comunicación constante con cada una de las entidades, con el fin de llevar un control del desarrollo de los sectores.
- Asistencia técnica a los industriales, en cuanto a capacitaciones para el desarrollo de industrias.
- Desarrollar programas de actividades, como son ferias, foros, seminarios, para la capacitación continua de los colaboradores y así mismo para los industriales.
- Crear un programa de Subvención para beneficio de aquellos industriales pertenecientes al programa de estrategia que se está elaborando. Junto a esto una serie de requerimientos para poder adquirir ese tipo de incentivos.

6. Consejo Nacional de Competitividad. CNC.

- Regular y mantener al equipo enfocado en el acuerdo trazado.
- Regular y velar por el acercamiento a los objetivos de la ley 1-12
- Dar seguimiento a las industrias para que mantengan una constante innovación.
- Crear estrategias de desarrollo para un alcance de productos en específico, para volverlos Marca País y sean más competitivos a nivel internacional.
- Formación y desarrollo de los clústeres, junto con ProIndustria.

Si las entidades colaboradoras ponen empeño de su parte, y crean ese compromiso de desarrollar el sector, se puede asegurar que el rendimiento del sector industrial tendrá nuevos y mejores alcances. Ya que el sector de Zonas Francas sentirá más confianza y fiabilidad a la hora de hacer negocios con representantes de empresas pertenecientes al mercado local.

El impacto que se puede generar a través de la buena implementación de un encadenamiento productivo será positivo en todo el sentido de la palabra. El país podrá generar mayor confianza a inversionistas extranjeros, alcanzando así mejor posición de competitividad en mercados internacionales. Por ende, la vida del residente dominicano cambiará.

Conclusión

Cuando se habla de encadenamientos productivos nos referimos a la aglomeración de empresas que interactúan entre sí, logrando aumentar sus niveles de competitividad. Son muchos los beneficios que pueden alcanzar las compañías e industrias dispuestas a practicar este tipo de negocio.

República Dominicana tiene los recursos de producir su propia materia prima sin necesidad de ir a mercados extranjeros y adquirirla, sin embargo, no cuenta con la capacidad profesional, o mejor dicho, los industriales no están bien capacitados para poder cumplir con las exigencias de un mercado superior, como es el sector de zonas Francas.

Si el mercado dominicano contara con el apoyo necesario para su desarrollo, como son el sector gubernamental (publico), y sector privado, el fomento al crecimiento fuera más notorio.

Si se implementan el encadenamiento productivo de la forma adecuada, en los próximos años Republica Dominicana estaría posicionada en uno de los países más desarrollados del Caribe y Latinoamérica. Y a su vez, llamaría la atención de más inversionistas extranjeros por la confianza que ganaríamos en cuanto a sostenibilidad económica se refiere.

En unos años la Republica Dominicana será capaz de crecer tres veces más de lo que ha hecho en el último año. Solo se necesitan personas dedicadas, responsables y apasionadas con el proyecto.

Recomendaciones

- Establecer la creación de un código que permita la utilización de un fondo único, para una distribución financiera equitativa en conjunto de todas las instituciones encargadas del proceso estratégico para el encadenamiento productivo entre el mercado local y zonas francas. *-Laura Hernández*
- Para que el sector industrial dominicano obtenga un crecimiento de desarrollo continuo, se necesita mucho más que palabras. Por lo que, se recomienda la creación de una nueva entidad dirigida al encadenamiento productivo nacional. Que su objetivo de creación sea la realización de programas y actividades continuas para mantener ese enlace de Mercado Local - Zonas Francas de manera eficaz, de igual manera que implemente pautas a seguir, dirigidas a ambos sectores, para mantener la calidad, responsabilidad, empeño y credibilidad en ambos sectores. Que posea un equipo de trabajo amplio que se encargue de velar por el cumplimiento por los acuerdos generados entre los sectores que estén interesados en participar de manera nacional. Que brinde asistencias técnicas de buenas prácticas de manufacturas en las industrias, como también que posea un fondo de apoyo para un programa de subvención dirigido al sector industrial local. *-Ehyka Tavarez*
- En vistas de poder facilitar el proceso de adopción de esta propuesta a los productores antes descritos como clase c, recomendamos la creación de parte del gobierno una categoría especial de financiamiento y asesoramiento para todo productor con mira al desarrollo de su empresa, ésta buscando dar el empuje que estos no reciben de la banca comercial por razones técnicas y por su alto índice de riesgo. Esta propuesta sale en semejanza a lo que hizo el CEA al otorgar tierras con miras a la producción de caña a escala. *-Mario Bonetti*

Bibliografía

Acento, P. (2018). Desarrollo Industrial.

Ángel, D. A. (2014). *PORTAFOLIO*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/encadenamientos-productivos-clave-conquistar-mercados-53844>

C.D.F. (2019). *Concepto de definiciones* . Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/materia-prima/>

Caballero, F. (2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/materia-prima.html>

Cardenas, A. (2015). *Encadenamiento Productivo*. Bogota.

CNZFE. (5 de 03 de 2018). *CNZFE*. Obtenido de <http://cnzfe.gob.do/index.php/es/noticias/item/788-adozona-cita-factores-que-hacen-crecer-zonas-francas>

Congreso Nacional. (1990). Fomento de Zonas Francas . En *Ley 8-90* (pág. 1). Joaquin Balaguer.

Diccionario de Leyes. (s.f.). Obtenido de <https://espanol.thelawdictionary.org/mercado-local/>

Diccionario de Leyes . (2015). Obtenido de <https://espanol.thelawdictionary.org/mercado-local/>

ElDinero. (10 de 06 de 2019). *El Dinero* . Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/author/redaccion/>

Fernandez, L. (2012). Estrategia Nacional de Desarrollo 2030. Santo Domingo: Constitucion Nacional.

Galan, J. S. (febrero de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/zona-franca.html>

Internacionales, A. d. (2019). *EL DINERO*. Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/79432/aprueban-permiso-para-instalar-12-empresas-de-zonas-francas/>

LEGISCOMEX. (2005). *LEGISCOMEX*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/definiciones-zonas-francas-rci304>

MOYA. (2018). Desarrollo Industrial. *ACENTO*.

Moya, C. d. (12 de 12 de 2018). *ACENTO*. Obtenido de <https://acento.com.do/2018/economia/8632968-sector-industrial-republica-dominicana-ha-crecido-4-25-anos/>

Nacional, C. (2012). *ECONOMIA*. Obtenido de <http://economia.gob.do/mepyd/wp-content/uploads/archivos/end/marco-legal/ley-estrategia-nacional-de-desarrollo.pdf>

Nacional, C. (2012). Estrategia Nacional de Desarrollo.

Nivar, A. (2016). *Diario Libre*. Obtenido de <https://www.diariolibre.com/economia/industriales-de-dominicana-y-puerto-rico-promueven-bloque-caribeno-XB3030462>

Oca, J. M. (enero de 2019). *EconomiPedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Oriolis, A. (2015). Sector Industrial de la República Dominicana . *allanoriolis.blogspot.es*, 1.

SEVERINO, J. (2019). *EL DINERO*.

Ucha, F. (s.f.). *Econimia*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/importacion.php>

Anexos

Ronda de Negocios (B2B) en el pasado mes de junio.



Empresas participantes como suplidores:

No.	Empresas	Productos
1	Industria Gráfica Nacional, S.R.L.	Papel/Cartón
2	Saladín Industria Gráfica	Papel/Cartón
3	Improforma S.R.L.	Papel/Cartón
4	Famira	Papel/Cartón
5	Editorial Cartisa S.R.L.	Papel/Cartón
6	Industrias Nigua S.A.	Papel/Cartón
7	Cartonera Hued, S.A.S	Papel/Cartón
8	AG Supply S.R.L.	Papel/Cartón
9	Afatex S.R.L.	Papel/Cartón
10	Pacific Global Dominicana	Plásticos
11	Mega Plax, S.R.L.	Plásticos
12	Tinflex, S.R.L.	Plásticos
13	Multiquímica	Plásticos
14	Plásticos del Caribe	Plásticos
15	Alpla Hispaniola, S.R.L.	Plásticos
16	Plásticos Ideales S.R.L.	Plásticos
17	Plásticos Multiform/Atlantic Packaging	Plásticos
18	Notions Dominicana	Plásticos
19	Industria de Muebles y Colchones J.R.	Varios
20	Amle Comercial, S.R.L.	Varios
21	TSI Holdings Corp	Varios

Formularios para la colecta de información sobre las necesidades de Zonas Francas.

Capacitaciones realizadas por algunos de los integrantes del acuerdo publico privado.

Te invitan al taller
BUENAS PRÁCTICAS MANUFACTURA

Fecha: Lunes a Miércoles del 10/06/2019 al 12/06/2019
Horario: 6:00 p.m. a 9:00 p.m.
Lugar: Salón de capacitación de PROINDUSTRIA
Dirigido a: Mandos Medios y Gerentes
Carga horaria: 12 horas

Para Participar: acceder al website www.proindustria.gov.do y completar formulario online.

Cupo Limitado

Más información:
809-530-0010 ext. 236 y 402

TALLER
ANÁLISIS DE COSTO DE PRODUCCIÓN
Dirigido a: Mandos Medios y Gerentes

- FECHA:** Lunes 20/05/2019 y Martes 21/05/2019
- HORARIO:** De 6:00 a.m. a 9:00 p.m.
- DURACIÓN:** 6 horas
- LUGAR:** Salón de capacitación del Consejo Nacional De Competitividad (CNC), Av. Enrique Jiménez Moya #32, Edificio Franco Arce, Piso 4, Bella Vista, Distrito Nacional, Santo Domingo, República Dominicana

Para participar: acceder al website www.proindustria.gov.do Completar formulario online.

ProindustriaRD ProindustriaRD ProindustriaRD

Más información: 809-530-0010 ext. 402 y 236 CNZFE 809-686-8077, extensiones 233 y 324.