



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela de Mercadotecnia

Trabajo de Grado para Optar por el Título de:
Licenciatura en Negocios Internacionales

OPORTUNIDADES DE DESARROLLO
Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DOMINICANAS
FRENTE AL MERCADO INTERNACIONAL.
CASO DE ESTUDIO TAIWÁN

Sustentantes:

Br. Esther Brens Martínez	2010-1997
Br. Sonam Sachdev Leyba	2010-0932

Asesor:

Jonathan Aragonez

Los conceptos emitidos en el presente trabajo de investigación son de la exclusiva responsabilidad de quien(es) lo sustentan.

Distrito Nacional, República Dominicana
Julio, 2014.

**OPORTUNIDADES DE DESARROLLO
Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DOMINICANAS
FRENTE AL MERCADO INTERNACIONAL.
CASO DE ESTUDIO TAIWÁN**

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	i
DEDICATORIAS	iv
INTRODUCCIÓN.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xviii

CAPÍTULO I.

LA COMPETITIVIDAD: MODELOS E INDICADORES

1.1 La Competitividad.....	2
1.1.1 Antecedentes	2
1.1.2 Diamante de Porter/Doble Diamante de Moon	4
1.1.3 Indicadores de la Competitividad.....	11
1.1.4 La Competitividad de la República Dominicana.....	23

CAPÍTULO II.

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DOMINICANAS

2.1 Las Pymes.....	26
2.1.1 Antecedentes	26
2.1.2 Pymes	27
2.2 Las Pymes en la República Dominicana.....	29
2.2.1 La informalidad de las PYMES en la República Dominicana	30
2.2.2 Acceso Financiero de las Pymes dominicana	33
2.2.3 El servicio Energético	35
2.2.4 Orientación hacia la exportación	35

**CAPÍTULO III.
POLÍTICAS PÚBLICAS DESTINADAS AL FOMENTO DE LA
COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DOMINICANAS**

3.1	Antecedentes	38
3.2	Políticas Públicas dirigidas a las Pequeñas y Medianas Empresas	40
3.3	Políticas Públicas Aplicadas en la República Dominicana ...	41

**CAPÍTULO IV.
TAIWÁN: EJEMPLO DE COMPETITIVIDAD Y ÉXITO EN LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

4.1	Caso de Estudio Taiwán.....	47
4.1.1	El nacimiento del Tigre	47
4.1.2	El rol del Gobierno.....	49
4.1.3	Instituciones de Apoyo	50
4.1.4	Apoyo Financiero	53
4.1.5	Promoción y Marketing.....	55
4.1.6	Soporte a la Exportación	55
4.1.7	Clúster.....	57
4.2	Resultados	58

**CAPÍTULO V.
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

5.1	Tipo de Investigación.....	63
5.2	Métodos de Investigación	63
5.3	Población	64
5.4	Muestra	65

5.5	Técnicas de Instrumentos.....	65
5.5.1	Encuesta	65
5.5.2	Diamante de Porter/Doble Diamante	66
5.5.3	Diagrama de Ishikawa:	70
5.5.4	Principio de Pareto	71
5.6	Diamante de Porter/Doble Diamante de Moon	73
5.6.1	Condición de los factores	73
5.6.2	Condición de la Demanda	75
5.6.3	Sectores relacionados o de apoyo.....	77
5.6.4	Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna	79
5.6.5	Resultados de los Factores	81
5.7	Datos de la Encuesta	83
5.8	Diagrama de Ishikawa	94
5.9	Diagrama de Pareto	96
	CONCLUSIÓN	100
	RECOMENDACIONES.....	103
	BIBLIOGRAFÍAS	106
	ANEXOS O APÉNDICE	

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: FACTORES DEL DIAMANTE DE PORTER	7
GRÁFICO 2: CAUSAS DE LA INFORMALIDAD.....	31
GRÁFICO 3: VENTAJAS DE LA INFORMALIDAD.....	32
GRÁFICO 4: DESVENTAJAS DE LA INFORMALIDAD.....	32
GRÁFICO 5: ESTRATEGIAS PARA LA CREACIÓN DE UN AMBIENTE BENEFICIOSO PARA EL ESTABLECIMIENTO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES	51
GRÁFICO 6: ESTRUCTURA DE LAS SEIS HERRAMIENTAS DEL PLAN DE MODERNIZACIÓN DE NEGOCIOS.....	56
GRÁFICO 7: DIAGRAMA DE ISHIKAWA.....	70
GRÁFICO 8: EJEMPLO DE PRINCIPIO DE PARETO	72
GRÁFICO 9: DOBLE DIAMANTE DE MOON	82
GRÁFICO 10: CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR CANTIDAD DE EMPLEADOS.....	84
GRÁFICO 11: TIEMPO DE DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS	85
GRÁFICO 12: DIFICULTADES PRESENTADAS DURANTE EL DESEMPEÑO DE LA EMPRESA	87
GRÁFICO 13: CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS POR SECTOR	88
GRÁFICO 14: TIPIFICACIÓN ENTRE EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS..	89
GRÁFICO 15: EMPRESAS NO EXPORTADORAS: RAZONES QUE IMPIDEN ESTE TIPO DE ACTIVIDADES.....	90
GRÁFICO 16: NIVEL DE INDUSTRIALIZACIÓN EN LOS PRODUCTOS EXPORTADOS	91
GRÁFICO 17: RECEPCIÓN DE ORIENTACIONES POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES DEL ESTADO	92
GRÁFICO 18: FACTORES QUE IMPIDEN LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES.....	94
GRÁFICO 19: DIAGRAMA DE ISHIKAWA. DETERMINANTES QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DOMINICANAS	95
GRÁFICO 20: DIAGRAMA DE PARETO. PROBLEMÁTICAS ENFRENTADAS DURANTE EL DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	97
GRÁFICO 21: DIAGRAMA DE PARETO. FACTORES QUE IMPIDEN LA EXPORTACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	98
GRÁFICO 22: DIAGRAMA DE PARETO. DIFICULTADES PRESENTADAS A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EXPORTADORAS	99

LISTA DE TABLAS

<u>TABLA 1:</u> CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTITUCIÓN DOMINICANA	28
<u>TABLA 2:</u> CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS POR CODOPYMES.....	28
<u>TABLA 3:</u> ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE NACIONES	60
<u>TABLA 4:</u> CONDICIÓN DE LOS FACTORES	73
<u>TABLA 5:</u> CONDICIÓN DE LA DEMANDA	76
<u>TABLA 6:</u> SECTORES RELACIONADOS O DE APOYO.....	78
<u>TABLA 7:</u> ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS Y MARCO REGULATORIO DE LA COMPETENCIA INTERNA.....	80
<u>TABLA 8:</u> COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS PYMES DOMINICANAS, ESTUDIO COMPARATIVO.....	81
<u>TABLA 9:</u> CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR CANTIDAD DE EMPLEADOS	84
<u>TABLA 10 :</u> TIEMPO DE DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS	85
<u>TABLA 11:</u> DIFICULTADES PRESENTADAS	86
<u>TABLA 12:</u> CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS POR SECTOR.....	87
<u>TABLA 13:</u> TIPIFICACIÓN ENTRE EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS	88
<u>TABLA 14:</u> EMPRESAS NO EXPORTADORAS: RAZONES QUE IMPIDEN ESTE TIPO DE ACTIVIDADES.....	89
<u>TABLA 15:</u> NIVEL DE INDUSTRIALIZACIÓN EN LOS PRODUCTOS EXPORTADOS.....	90
<u>TABLA 16:</u> RECEPCIÓN DE ORIENTACIONES POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES DEL ESTADO	91
<u>TABLA 17:</u> FACTORES QUE IMPIDEN LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES	92

AGRADECIMIENTOS

AGRADECIMIENTOS

Antes que nada, le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera universitaria, por presentarme retos y brindarme fortaleza cuando más lo necesitaba. Les doy gracias a mis padres, Amantina Martínez y Danilo Brens, por ser el mejor ejemplo de excelencia y apoyo en el transcurso de mi vida, les agradezco por todos los valores inculcados y por haberme proporcionado la mejor educación a su alcance.

A mis hermanos, Moisés y Sarah Brens, por ser un apoyo incondicional y de inspiración a continuar adelante en mi paso de convertirme en profesional. Le doy gracias a mi asesor, Jonathan Aragonez por ser un excelente guía y orientador en el transcurso de este proceso, por brindarnos su apoyo y las mejores de sus intenciones. Por último a mi compañera de tesis, Sonam Sachdev, por formar parte este proceso hacia mi vida profesional.

Esther Brens M.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a Dios por darme la sabiduría, el deseo de superación y la fuerza de voluntad por haber logrado esta meta en mi vida. A mis honorables padres por su amor, apoyo, comprensión y recursos que han proveído a lo largo de esta etapa universitaria.

A lo largo de este trabajo pudimos conocer e interactuar con diferentes personas que nos hicieron el camino más claro, participando de una manera directa o indirectamente. De igual forma agradecer a mi compañera Esther Brens por su dedicación en todo este tiempo que llevamos trabajando juntas. A nuestro asesor el Prof. Jonathan Aragonez, por evaluar cada detalle de nuestro trabajo y así hacerlo más confiable y preciso. Agradecer también a todas las personas que nos ayudaron con la recolección de información, entrevistas y documentos.

Un agradecimiento muy especial merece la comprensión y el ánimo recibidos de mi familia y amigos. ! A todos ellos, Muchas Gracias.

Sonam Sachdev.

DEDICATORIAS

DEDICATORIAS

Le dedico esta tesis a Dios, por permitirme alcanzar las metas logradas y mostrarme su amor infinito cada día. A mis padres y mi tío Felito, por ser mi mayor ejemplo profesional y mis hermanos por motivarme a ser mejor cada día.

A mi mejor amiga, Aurora Ferreira, por ser una columna de apoyo en los momentos más difíciles y decir presente ante cualquier dificultad, más que amiga; una hermana. A mis amigos Talía Estévez, Reyna Ovalle, Gypsy Pimentel, Melissa Ortiz y Delio Canela por mostrar su apoyo, orientación y comprensión durante este proceso, sin ellos esta tesis no hubiese sido la misma.

A mi equipo de trabajo, Crowley: Gisselle Valdez, Stanley Acosta, Francisca Aybar, Javier Suarez, Lisa Oliva, Juan Cabral, Yadira Lazala, Ho Chi Francés, Luis Félix, Martha Ventura y a mi jefe John Hernández, por mostrarme que es trabajo en equipo y el apoyo incondicional, más que ser mis compañeros: Mi familia.

Esther Brens M.

DEDICATORIAS

Esta tesis se la dedico a Dios por su infinito amor y misericordia, por darme las fuerzas para seguir adelante y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi Padre Rajesh Sachdev, por siempre creer en mí, que por medio de sus sacrificios y su ejemplo de trabajo han dejado tantos frutos de lo que siempre nos ha hecho parte de ellos y por ser mi modelo de admiración y el hombre más importante en mi vida.

A mi Madre Alexandra Leyba de Sachdev, por darme los consejos necesarios para seguir adelante, por demostrarme su amor, confianza y apoyo incondicional en cada momento y por ser mi mentor, mi roca e inspiración.

A mi Abuelo Joaquín Leyba, que fue un digno ejemplo a seguir que aunque no esté, sé que estaría orgulloso de mí porque siempre tuvo fe en que lograría esta meta.

A mi Hermana y Amigas, a mi hermana Payal Sachdev por siempre estar ahí a mi lado, apoyándome y aconsejándome. A mi amigas Mariel Castillo, Lorayne Tejada, Paulina Ventura y Lissa Rivera en las que siempre puedo contar y creyeron en mí en todo momento.

Sonam Sachdev.

INTRODUCCIÓN

El mundo durante décadas ha atravesado por un proceso de cambios complejos que han sido de mucho auge para las naciones del mundo, como también de períodos de crisis y turbulencias sociales. La búsqueda constante de alternativas eficientes que motoricen la mejora en el bienestar de la gente es un tema que ha tenido gran impacto mundialmente. Los gobiernos están tratando de aumentar los beneficios que ofrece la globalización, incluso en los países industriales maduros donde la información basada en el mercado y sistemas de apoyo está bien desarrollada.

En la búsqueda de este bienestar, se ha descubierto que las pequeñas y medianas empresas son piezas claves para el proceso de industrialización y crecimiento de muchos países, pues estas son columnas esenciales para la mejora en el desarrollo social y dinamismo económico de un país.

Al observar estas ventajas se han implementado estrategias, políticas e incentivos para el surgimiento y crecimiento de las pymes, con la intención de obtener mejores ventajas y alcanzar un mayor desarrollo en las economías. Dentro de estas iniciativas se encuentra el incentivo a la transformación industrial, asistencia financiera por parte del estado, la creación de instituciones de apoyo, coalición de empresas (clúster) y políticas de incentivo a la exportación.

Un claro ejemplo para observar la efectividad de aplicar estas medidas en las pequeñas y medianas empresas en su aporte al dinamismo y crecimiento de la economía en las naciones, es el país asiático Taiwán, que a través del empleo de estrategias basadas en los aspectos anteriormente mencionados, hoy en día, este país cuenta con alrededor de 1,2 MM de pymes registradas equivalentes al 97.68% del total de las empresas, que captan más del 16 % del total de las exportaciones y emplean a más del 75% de la población activa de este país, estos resultados son consecuencias del éxito de las tácticas empleadas en las pymes taiwanesas. (Yeh, 2013)

Sin embargo, en Latinoamérica a pesar de que las economías están compuestas prácticamente por Pymes, las cuales emplean el mayor porcentaje de población económicamente activa, tienen una considerable participación en el PIB de las naciones y una balanza comercial que depende en gran medida sus ventas, este tipo de empresas han presentado percances que no solo han causado el estancamiento o desaparición de muchas pequeñas y medianas empresas, sino que ha obstruido el crecimiento paulatino de muchas naciones en vía de desarrollo, principalmente en la parte occidental del globo, tales como Argentina, Colombia, República Dominicana y Costa Rica, (TNS, 2013)

En el caso de la República Dominicana, las pymes representan alrededor de un 55% del total de las empresas de las cuales el 90% no sobrepasa el primer año causado por las condiciones atmosféricas del entorno en que se desempeñan.

(Adames, 2013) La ausencia de industrialización, servicios básicos inasequibles, la informalidad y falta de asistencia por parte del gobierno son algunas de los factores que influyen en la alta tasa de mortalidad de este sector.

Estas circunstancias no solo infieren en su desaparición, sino que también afecta la competitividad de las pequeñas y medianas empresas dominicanas frente a un mundo globalizado, donde la industrialización, el apoyo del gobierno y la mano de obra capacitada garantizan el éxito frente al mercado internacional. Una consecuencia directa de estas condiciones es la poca participación de las pymes dominicanas frente al mercado global, donde tan solo el 3% del total de este sector se ven involucradas en procesos de exportación. (Jiménes, 2009)

Cabe destacar, que gran porcentaje de los bienes comercializados por estas son productos básicos o rudimentarios que requieren poca o ninguna transformación industrial, en su mayoría pertenecientes al sector comercio de materias primas que capta más del 31% de las pymes del país, dando como resultado la imposibilidad de que las pymes obtengan mayores ingresos y puedan ser sostenibles.

“Queda claro que las pymes son medios vitales para el desarrollo de una nación y herramientas para lograr una economía exitosa, pero al analizar la realidad las Pymes Dominicanas presentan percances que le impiden ser competitivas a nivel internacional, de forma que estas no puedan ofrecer los beneficios que este sector ha generado en otras economías”.

Como se ha podido comprobar resulta idóneo analizar las estrategias taiwanesas y emular algunas de estas en la República Dominicana conforme a las condiciones de nuestro mercado, ya que el fomento correcto de este tipo de empresas significaría un aumento en el volumen de exportaciones, mejor posicionamiento en el mercado, aumento del PIB nacional y aportes innovadores al país, tal como han aumentado en el país asiático.

Al analizar la problemática planteada anteriormente, a continuación se definen interrogantes específicas al respecto de las causas y los efectos generados por este fenómeno de estudio y las posibles soluciones del mismo, de las cuales se busca dar respuesta.

- ✓ ¿Qué factores impiden el éxito de las PYMES en el mercado internacional?
- ✓ ¿Cuáles oportunidades de desarrollo y competitividad en el mercado global poseen las pequeñas y medianas empresas?
- ✓ ¿Qué estrategias han empleado las PYMES taiwanesas que la ha posicionado y que pueden impulsar el crecimiento de las PYMES dominicanas?

RESUMEN EJECUTIVO

La competitividad en las pequeñas y medianas empresas se ha convertido en un factor fundamental para que las naciones puedan crecer y desarrollarse ante un mundo globalizado. Los beneficios que brinda este sector a la economía de un país son extensos, por esta razón muchos gobiernos han utilizado estrategias y políticas de incentivo para poder aprovechar al máximo las ventajas que las pymes otorgan.

En la República Dominicana, las pymes presentan dificultades que no permiten que sean competitivas frente al mercado global. La falta de orientación por parte de las empresas, los costosos impuestos, la poca transformación industrial en los productos comercializados y el difícil acceso a servicios básicos, son algunas de las problemáticas que afecta a este sector.

Para poder sobrellevar estos impedimentos el gobierno dominicano debe implementar estrategias y políticas para solucionar y fomentar el crecimiento de este tipo de empresas. Para poder determinar cuáles técnicas se deben emplear en las pymes del país, resulta idóneo estudiar otra nación donde este tipo de empresas se ha convertido en sinónimo de crecimiento y dinamismo económico a través de medidas de incentivo.

Taiwán, es un ejemplo del éxito que las pequeñas y medianas empresas pueden alcanzar y los aportes que puede ofrecer a una economía. Gracias a este sector,

el país asiático es uno de los países con más rápido crecimiento económico y con mayor volumen exportador del mundo. Entendiendo esto, es importante para la República Dominicana analizar las estrategias empleadas por el país asiático, de forma que pueda emular y adaptar estas medidas en las pymes dominicanas.

CAPÍTULO I.-
LA COMPETITIVIDAD:
MODELOS E INDICADORES

1.1 La Competitividad

1.1.1 Antecedentes

Según explica Peñaloza (2005), el concepto de competitividad ha alcanzado hoy en día un gran auge, no obstante es un término de vieja data, pues surge de discusiones de los clásicos de la economía como Adam Smith y David Ricardo, en la que era definida como la superioridad entre pares, a partir de factores diferenciadores para así obtener un beneficio, pero se ha determinado que la competitividad no es exclusiva de las personas sino que también las entidades y naciones compiten, por tanto, esta se conoce como la aptitud o capacidad que posee una empresa o país de imponerse sobre otros.

En ese mismo sentido Sepúlveda (1999), afirma en su informe que estas teorías económicas clásicas dieron forma al marco conceptual de la competitividad que con el paso del tiempo y el advenimiento de las nuevas tendencias de la economía internacional, ha ido evolucionando e incorporando nuevos elementos tales como cambios tecnológicos, productivos y organizacionales.

Esta investigación determina que estos elementos dan paso a una serie de definiciones que van desde las específicas hasta las más generales, involucrando grandes temas como la calidad de vida. Al mismo tiempo la competitividad ha alcanzado a tener una recopilación de diferentes definiciones las cuales se refieren a distintas unidades de análisis de un nivel 'macro', 'meso' y 'micro', especificándose en estos tres renglones a nivel de la empresa, del

sector industrial y a nivel macro económico. Estos tres segmentos son definidos por Peñaloza (2005) de la manera siguiente:

A nivel de la empresa:

Es vista como la capacidad que tiene de suministrar bienes o servicios igual o más eficientemente que la competencia.

A nivel Industrial:

Es la capacidad que tienen las empresas de una nación de un sector específico para alcanzar ofrecer bienes o servicios de forma más eficiente que sus competidores foráneos, sin protección o subsidios.

A nivel Macro Económico:

Un país es competitivo si bajo condiciones de libre mercado es capaz de mantener o aumentar su participación en el mercado nacional e internacional, mejorando la renta de sus ciudadanos o capital humano.

Los resultados de la investigación realizada por Sepúlveda (1999) alegan que los avances tecnológicos, los nuevos patrones de consumo y la conciencia sobre la conservación de los recursos naturales causados por la globalización, han generado modificaciones en estos conceptos de competitividad donde las ventajas comparativas son reconocidas como motores de desarrollo y que guían hacia las ventajas competitivas.

Estas últimas se originan a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos, para alcanzar esta ventaja es vital el uso de herramientas tales como: la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados. (Sepúlveda, 1999)

1.1.2 Diamante de Porter/Doble Diamante de Moon

Michael Porter en 1990, en la búsqueda para encontrar un indicador que pudiera medir estas ventajas competitivas, realiza un estudio de alrededor cuatro años en diez países el cual introduce un nuevo enfoque para el análisis de la competitividad de una nación, llamado Diamante de Porter, que ha resultado ser un método esencial para la comparación de las oportunidades de desarrollo y competitividad entre empresas. (Daniel Martinez Pedros, 2012)

Según explica Daniel Pedros (2012), este modelo consiste en determinar el nivel de competitividad de una nación, dando a conocer las oportunidades para lograr ventajas competitivas a nivel internacional y a la vez identificar como los países pueden desarrollar su competitividad, reconociendo la existencia de factores específicos en un país o una organización que son más competitivos que otras.

En esta misma investigación Pedros (2012), demuestra que las organizaciones han utilizado el diamante para identificar hasta qué punto puede aprovecharse las ventajas nacionales y así generar una ventaja competitiva respecto a otras organizaciones a nivel mundial. Asimismo, ha sido utilizado para determinar los

resultados de rentabilidad de un mercado a largo plazo. (Daniel Martínez Pedros, 2012)

El diamante de Porter también ha sido empleado en otras áreas, los gobiernos han aplicado este método a escala nacional para examinar las condiciones competitivas y las políticas que deben seguir para fomentar la ventaja competitiva de sus industrias.

El modelo de Porter está compuesto por variables que proporcionan cuatro determinantes, que aportan terminantemente a que un país genere y mantenga la ventaja competitiva, estas abarcan factores como las destrezas, el acceso a la calidad y costo de personal, según afirma el informe sobre la Elaboración del Plan Estratégico a través del Cuadro de Mando Integral (2012). Estos elementos son definidos por Maroto (2007) como se mencionan a continuación:

Condiciones de los factores, se refiere a los recursos que posee dicho país para producir un bien o servicio que ofrece al mercado consumidor, estos abarcan los recursos naturales, recursos humanos, recursos de conocimiento, recursos de capital e infraestructura. Este también abarca los factores avanzados: la fuerza laboral calificada, el nivel de desarrollo tecnológico en los sistemas de comunicación y software, la existencia de institutos de investigación.

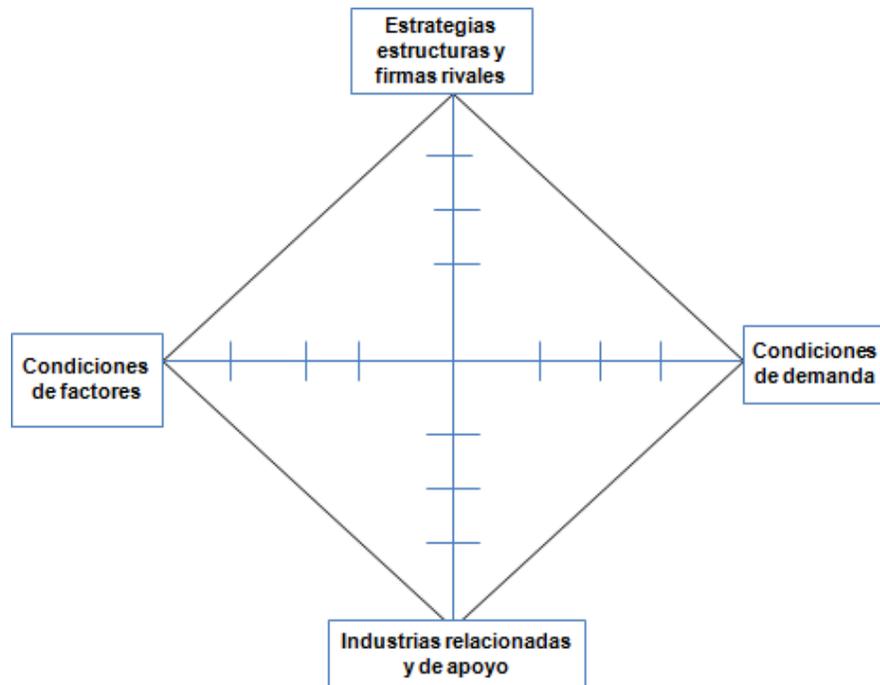
Condiciones de la demanda, concierne a las exigencias de los consumidores a la hora de comprar un producto o servicio de un origen determinado. Mediante

estas exigencias los clientes presionan a las empresas a que desarrollen su innovación, convirtiéndose un reto para los diferentes sectores de una nación. Esta es analizada desde tres puntos de vista: 1. La composición de la demanda interna 2. el tamaño y el patrón del crecimiento de la demanda casa y 3. La transición de preferencia nacional de un país a los mercados foráneos, siendo estos dos últimos más importantes que el primero.

Sectores relacionadas o de apoyo, aquellos países que tienen proveedores competitivos para determinadas industrias, añaden eficiencia y valor agregado a los productores, este hecho puede reducir los costes de obtención de inputs (insumos) de fabricación, facilitar alianzas e intercambios de conocimientos entre empresas y la facilitación de relaciones de cooperación entre ellas.

Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna, aquellos países que tienen buenos proveedores y clientes exigente, estos suelen afirmar una alta rivalidad entre competidores. Dicha rivalidad incentiva a las empresas a ser más innovadoras y eficientes en el mercado local, lo que se visualizan a buscar continuamente ventajas competitivas. En la gráfica 1 se pueden observar su posición en el diamante:

Gráfico 1: Factores del Diamante de Porter



Fuente: Porter (1990)

En esta misma línea, Howard Le (2008) afirma la existencia de dos variables fundamentales que infieren directamente con el desarrollo de cualquier pymes, el gobierno y el papel de los eventos fortuitos. Este autor los define de la siguiente forma:

El gobierno, la acción del gobierno en una industria, puede resultar positivo o negativo dependiendo de la postura que tome esta frente a los elementos ya mencionados. En muchos casos, el gobierno provee estrategias y preferencias para los distintos sectores que influyen en su economía.

El papel de los eventos fortuitos, abarca una serie de incidentes que garantizan o impulsan que una empresa o sector específico tenga un resultado positivo o negativo, entre estos eventos están: 1. Nuevos avances tecnológicos, 2. Nuevas políticas o decretos por parte del gobierno 3. Conflictos o guerras 4. Cambios financieros notables o tipo de cambio 5. Incremento en las materias primas 6. Aumento de la demanda interna o externa.

Diamante de Porter y Doble Diamante. Herramienta de Estudio de la Competitividad entre Naciones

Como hemos mencionado anteriormente, este modelo ha sido utilizado por instituciones y gobiernos para medir y mejorar sus niveles de competitividad en un sector específico. Un ejemplo del empleo de este tipo de estrategia fue en el sector de la energía renovable en Rusia, específicamente en las empresas alemanas, realizado por Corinna Dögl y Dirk Holtbrügge (2010)

En este proyecto (2010) se estudió la presencia y competitividad de las compañías alemanas de energía renovable tanto en Alemania como Rusia, haciendo un marco comparativo entre estos dos países en base a tres tecnologías de la industria energética; la energía eólica, biomasa y la energía solar. Su objetivo principal fue determinar si las empresas alemanas poseen una ventaja competitiva en la industria de energía renovable de Rusia y sobre que determinantes esta ventaja está basada. Además, de analizar la demanda de

este tipo de energía en ambos países y la capacidad de las empresas para satisfacer dicha demanda.

Los autores para la aplicación del diamante y doble diamante en este estudio tomaron en cuenta las cuatro determinantes del sistema de Porter y sus dos variables influyentes mencionadas anteriormente, para su medición se utilizaron una escala del cero (valor mínimo) al 10 (valor máximo). Para alcanzar la adaptación de estas medidas y se aplicadas en cada uno de los factores del diamante, utilizaron de referencia en estudios previos sobre esta industria.

En cuanto a los resultados, el estudio de Corinna Dögl & Dirk Holtbrügge (2010) muestra grandes oportunidades en los tres campos, demostrando que las compañías alemanas en Rusia, tienen una mayor ventaja comparativa en las tres tecnologías renovables frente a Alemania. Resultando tener el diamante de energía eólica mayor ventaja en Rusia frente al de biomasa y el solar, mientras que en Alemania esta tecnología es más simétrica con respecto a los otros diamantes.

El modelo de Porter también fue utilizado por Alexander Eickelpasch, Anna Lejpras y Andreas Stephan (2010) para emplearlo en el plano empresarial, el objetivo de dicha investigación era el empleo del diamante de Porter como un canal para analizar las relaciones existentes entre la empresa, su ubicación en el medio ambiente, su capacidad de innovación y la ventaja competitiva en términos de los diversos indicadores de los resultados, obteniéndose mediante

una muestra de 2,345 empresas alemanas en la que se implementó un modelo de ecuaciones estructurales, que mostraron una elevada centralización en la demanda local.

Utilizando este modelo como orientación, en este estudio se calculó el nivel de impacto que tiene la ubicación de las empresas en cuanto la obtención de recursos y rendimiento. El cuestionario incluyó muchos factores tales como: innovación, indicadores de desempeño y la frecuencia de las actividades de cooperación en diversos campos. Además, se tomó en cuenta otros factores que afecta la localización, como es la de obra calificada, la proximidad a los clientes, las instalaciones de investigación.

El objetivo de la investigación era definir el papel que juega la localización de una empresa en la creación y mantenimiento de la innovación y ventaja competitiva. El estudio aplica el modelo diamante de Porter utilizando las variables propias del sistema, tales como las condiciones de la demanda, y las industrias de apoyo, la rivalidad y el gobierno. (Alexander Eickelpasch, 2010)

En este estudio, los resultados mostraron que las frecuentes actividades de cooperación desempeñan un papel fundamental en la innovación de las compañías. A su vez, esto afecta positivamente en la ventaja competitiva de la empresa debido a varios indicadores de rendimiento. Por lo tanto, los resultados confirman las consecuencias de varios aspectos importantes del modelo de Porter. La innovación y el rendimiento de las empresas emprendedoras parecen

ser más incorporados localmente que en el caso de las empresas tradicionales. De hecho, en las empresas innovadoras, el estudio muestra que las condiciones de localización, así como asistencia gubernamental mejora su competitividad. En contraste, las compañías que han desarrollado y presentado un novedoso producto en el mercado y/o de patentes muestran una mayor orientación hacia el mercado internacional (Alexander Eickelpasch, *Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level*, 2010)

Otro resultado que resalta este reporte es la presencia de los competidores locales que resultaron tener un mayor rendimiento. En general, los resultados de este estudio apoya la implementación del modelo de Porter, por su explicación de ubicación y fuentes internas de alto rendimiento de las microempresas.

Además de los estudios o diamantes realizados por Porter y Moon para el desarrollo y medición de la competitividad de los países, se han creado otras metodologías o indicadores eficientes para medir la competitividad y el desempeño de un país, para poder ser comparado con otros países y el mundo.

1.1.3 Indicadores de la Competitividad

En enero de 1971, fue fundado el Foro Económico Mundial una organización sin fines lucro, inspirada en el libro "*La gestión empresarial moderna en ingeniería mecánica*" del profesor Schwab, cuyo objetivo principal era mejorar el estado del

mundo a través de la cooperación público-privada. (World Economic Forum, 2013)

Desde sus inicios esta organización tuvo un impacto en la mejora de la conciencia política, económica y social, actuando como un catalizador de importantes esfuerzos de construcción de puentes. El Foro ha proporcionado una plataforma fundamental para la promoción de la paz y la reconciliación en muchas partes del mundo, promover el entendimiento entre Oriente y Occidente, antes y después de la caída del Muro de Berlín, la introducción de economías emergentes como China e India a la comunidad internacional, y llevar a un primer plano las últimas tendencias y desarrollos en muchos campos. (World Economic Forum, 2013)

Además, esta entidad ha suministrado desde 1979 una serie de informes tales como el informe global de competitividad, que consiste en un reporte anual que mide a través de doce indicadores la competitividad de cientos de países del mundo. (World Economic Forum, 2013)

En este reporte se da a entender el concepto de competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de la productividad de un país. Además, determina las tasas de rentabilidad obtenidos por las inversiones en una economía, que a su vez son los motores fundamentales de sus tasas de crecimiento. Es decir, una economía más competitiva es probable que crezca más rápido a través del tiempo. (Schwab K. , 2013)

Cabe destacar, que hay mucho determinantes que impulsan la competitividad y productividad, los economistas durante siglos han realizado estudios y creado teorías en la búsqueda de la comprensión de estos factores, investigaciones que van desde el enfoque de Adam Smith en la especialización y la división del trabajo al énfasis economistas neoclásicos de la inversión en capital físico e infraestructura, al interés en otros mecanismos tales como la educación y la formación, el progreso tecnológico, la estabilidad macroeconómica, el buen gobierno, la firma eficiencia de sofisticación, y el mercado, entre otros. (Schwab K. , 2013)

Cada uno de estos factores es significativo para la competitividad y el crecimiento, pero no son excluyentes, dos o más de ellos pueden ser significativos al mismo tiempo, cada uno midiendo un aspecto diferente de competitividad. Estos componentes se agrupan en los doce pilares de la competitividad explicados en el reporte global de la competitividad (2013) como se muestra a continuación:

1er Pilar: Las Instituciones

Este pilar se determina por el marco legal y administrativo en el que los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar riqueza. La eficacia de las instituciones influye en las decisiones para la inversión y la organización de la producción. Además que juega un papel clave en la

distribución de los beneficios y en la forma que la sociedad asume los costos de las estrategias de políticas y desarrollo.

Cabe destacar que el rol de las instituciones va más allá del marco legal, la actitud del gobierno hacia los mercados, el grado de libertad del comercio, las instituciones privadas y la eficiencia de sus operaciones son también factores vitales. No obstante, los factores negativos tales como la desproporcionada burocracia, el exceso de regulación, la corrupción, la deshonestidad en contratos públicos, la falta de transparencia, la incapacidad para proporcionar servicios adecuados para el sector empresarial y la dependencia política del sistema judicial imponen costes económicos significativos a las empresas y retrasan el proceso de desarrollo económico de una nación.

Segundo Pilar: La Infraestructura

Esta determinante es fundamental para asegurar el funcionamiento eficaz de una economía. Una infraestructura amplia y eficiente reduce la distancia entre regiones, ayudando a determinar la ubicación de la actividad económica y detectar los sectores o actividades que pueden desarrollarse dentro de un país.

Un transporte y una infraestructura de redes bien desarrollada es un requisito para obtener acceso de las comunidades menos desarrolladas a las actividades económicas básicas y servicios. Vías de transportes efectivas y desarrolladas tales como carreteras, carriles, puertos y aeropuertos de calidad que puedan

transportar los bienes de manera segura y a tiempo. También es vital un servicio energético sin interrupciones que permitan a los negocios y fabricas trabajar sin paralizaciones. Por último pero no menos importante, una red de telecomunicaciones que permita el rápido y libre flujo de información.

Tercer Pilar: El Ambiente Macroeconómico

La estabilidad macroeconómica en si no puede aumentar la productividad de una nación pero se reconoce que el desorden macroeconómico perjudica la competitividad de una nación, es decir la estabilidad del entorno macroeconómico es importante para las empresas y para la competitividad global de un país.

Un gobierno no puede asistir y suministrar servicios de manera eficiente si tiene que hacer pagos con una alta tasa de interés para saldar sus deudas. Déficits fiscales e inflación son factores preponderantes que no permiten el crecimiento sostenible de una macroeconomía.

Cabe destacar, que este indicador solo evalúa la estabilidad del entorno macroeconómico, es decir que no toma en cuenta directamente la forma en que cuentas públicas son administradas por el gobierno sino en el pilar explicado anteriormente.

Cuarto Pilar: Salud y Educación Primaria

Para que una nación sea competitiva y productiva es vital una fuerza de trabajo saludable. La ausencia de salud genera costos significativos para una empresa, puesto que un personal enfermo no puede alcanzar su mejor desempeño por lo que será menos productivo, sumando la ausencia laboral y niveles más bajos de eficiencia.

En cuanto a la educación cada vez adquiere más importancia en el mundo laboral, la educación básica incrementa la eficiencia de los trabajadores. La falta de educación no permite que un negocio se desarrolle, una de las razones es que resulta más complicado adaptar procesos y técnicas más avanzadas en la producción, puesto que el poco conocimiento de la fuerza laboral solo les obliga a llevar a cabo tareas manuales simples.

Quinto Pilar: Educación Superior y Capacitación

Estos dos elementos son cruciales para las economías que quieren evolucionar a una cadena de valor más allá de los procesos de producción simples y de productos básicos. Más hoy en día, que la globalización exige que los grupos de trabajadores sean capaces de realizar tareas complejas y adaptarse rápidamente a un entorno cambiante y las necesidades cambiantes del sistema de producción.

Sexto Pilar: La Eficiencia del Mercado de Bienes

Los países con mercados de bienes eficientes están mejor capacitados para producir la combinación adecuada de productos y servicios dada su oferta y demanda. La competencia saludable, local e internacional, es importante para manejar la eficiencia del mercado y su productividad, asegurando que las empresas sean más eficientes y que los productos sean más demandados. Hay que resaltar que el mejor ambiente para el intercambio de bienes requiere un mínimo de la intervención del gobierno que impida la actividad empresarial.

La eficiencia del mercado también depende de condiciones tales como la orientación al cliente y sus exigencias. Por razones culturales o históricas, los clientes pueden ser más exigentes en algunos países que en otros. Esto puede crear una importante ventaja competitiva, ya que obliga a las empresas a ser más innovadoras y orientadas al servicio del cliente, lo que impone una disciplina necesaria para que puedan alcanzar la eficiencia en el mercado.

Séptimo Pilar: Eficiencia del Mercado Laboral

La eficiencia y la flexibilidad en el mercado laboral son fundamentales para garantizar que los trabajadores sean ubicados en la mejor posición de acuerdo a sus capacidades y además de recibir incentivos para que den su mejor esfuerzo de manera que genere resultados positivos a la economía. Para poder alcanzar esto, los mercados deben ser flexibles en cuanto a los cambios de trabajadores de una actividad económica a otra de manera rápida y a bajo costo.

Octavo Pilar: Desarrollo del Mercado Financiero

Un sector financiero eficiente asigna los ahorros de los ciudadanos de una nación para un uso productivo. Canaliza estos recursos en proyectos de inversión y empresariales con las tasas más altas de retorno en lugar de conexiones políticas. Al ser la inversión empresarial tan fundamental, las economías requieren sofisticados mercados financieros que dispongan de capital disponible para préstamos destinados al sector privado, bolsas de valores bien reguladas, capital de riesgo y otros productos financieros. Para cumplir todas estas exigencias, el sector bancario tiene que ser confiable y transparente.

Noveno Pilar: Preparación Tecnológica

En el mundo de hoy, la tecnología juega un papel fundamental para que las empresas puedan competir y prosperar. Este pilar mide la velocidad en la que una economía adopta tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus industrias, específicamente en su capacidad para aprovechar al máximo la información y tecnologías de la comunicación (Tics) en las actividades diarias y aumentar la eficiencia en sus procesos de producción. Las Tics han evolucionado hasta convertirse en la "tecnología de propósito general" de nuestro tiempo, dado a sus efectos indirectos en otros sectores económicos, esto deja dicho que el acceso y uso de las TIC son facilitadores claves para la preparación tecnológica global de los países.

Una de las principales fuentes de tecnología, es la inversión extranjera directa que desempeña un papel clave para los países en vía de desarrollo que tienden a ser menos avanzados tecnológicamente. Es importante tener en cuenta que el nivel de tecnología disponible para las empresas de un país debe ser distinguido de la capacidad que este tiene para llevar a cabo investigaciones y desarrollar nuevas tecnologías, así separando el concepto de tecnología de la innovación.

Decimo Pilar: Tamaño del Mercado

El tamaño del mercado afecta a la productividad ya que grandes mercados permiten a las empresas aprovechar al máximo las economías de escala. Tradicionalmente, los mercados a las empresas se ven limitada por las fronteras nacionales, sin embargo con la globalización, los mercados internacionales se han sustituido a los mercados internos, especialmente en los países pequeños.

La experiencia muestra que la amplia apertura comercial se asocia positivamente con el crecimiento aunque algunas investigaciones recientes arrojan dudas sobre la solidez de esta relación, hay una sensación generalizada de que el comercio tiene un efecto positivo con el crecimiento, especialmente en los países con mercados internos pequeños. Como resultado, las exportaciones se pueden considerar como un sustituto de la demanda interna en la determinación del tamaño del mercado para las empresas de un país.

Onceavo Pilar: La Sofisticación de los Negocios

Las prácticas empresariales sofisticadas conducen a una mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios. La sofisticación empresarial abarca dos elementos que están estrechamente vinculados: la calidad de las redes de los negocios del país, segundo es la calidad de operaciones y estrategias de las empresas individuales.

Otra característica es cuando las empresas y los proveedores de un determinado sector están interconectados de geográficamente, llamados clúster, la eficiencia se intensifica creando mayores oportunidades para la innovación de procesos y productos, en conjunto las barreras de entrada para las nuevas empresas son reducidas. Crea un ambiente donde las operaciones y estrategias avanzadas de las empresas individuales y de estrategias conducen a procesos de negocios sofisticados y modernos en todos los sectores empresariales del país.

Doceavo Pilar: La Innovación

La innovación surge de nuevos conocimientos tecnológicos y no tecnológicos. Los conocimientos no tecnológicos están relacionados estrechamente con las habilidades, Know-How y las condiciones laborales que forman las organizaciones y que están cubiertas por el onceavo pilar mencionado previamente.

El último pilar se enfoca en la innovación tecnológica, aunque las ganancias sustanciales se puede obtener mediante la mejora de las instituciones, en la edificación de la infraestructura, reducción de la inestabilidad macroeconómica, o mejorar el capital humano, todos estos factores, finalmente, se encuentran con rendimientos decrecientes. Lo mismo ocurre con la eficiencia de los mercados laborales, financieros y de bienes. No obstante, históricamente las economías han experimentado a largo plazo mejores niveles de vida a través de la innovación, generando consigo enormes ganancias productivas.

Coalición de los Pilares

A pesar de que los resultados son definidos y esquematizados individualmente, hay que mantener en cuenta de que no son factores independientes, estos tienden a relacionarse entre sí, y una debilidad en uno de ellos a menudo tiene un impacto negativo en los demás. Por ejemplo, una fuerte capacidad de innovación (pilar 12) dificulta lograr una sana, educada y capacitada fuerza de trabajo (pilares 4 y 5) que está habilitada para absorber nueva tecnologías (pilar 9), y sin financiación suficiente (Pilar 8) para la inversión empresarial o un mercado de productos eficientes que hace posible aportar nuevas innovaciones al mercado (pilar 6).

Aunque los pilares están agregados en un solo índice, estas medidas son reportadas en 12 pilares por separado debido a que tales datos proporcionan datos específicos en las áreas que un determinado país tiene que mejorar.

Es bueno resaltar que estos índices están incluidos en tres columnas que sirven de guía a las naciones para alcanzar el desarrollo y dinamismo en sus economías. Para clasificar un país en cualquiera de estas etapas se toman en cuenta dos criterios, el primero es el nivel del PIB per cápita y el segundo criterio es determinar en que se basan la obtención de ingresos. Estas columnas son:

- **Impulsado por los Factores:** En esta etapa las economías se basan en la exportación de bienes y servicios, principalmente minerales. Estas están guiadas por los requerimientos básicos necesarios para el desenvolvimiento de una nación. La institución, la infraestructura, ambiente macroeconómico, la salud y educación primaria son los pilares que componen esta etapa de crecimiento.
- **Impulsado por la Eficiencia:** Esta segunda etapa es una transición que no solo abarca los pilares básicos sino que incluyen los factores que exigen mayor efectividad en una economía. Los países que se encuentran en esta segunda etapa tiene que cumplir con los requerimientos y con los pilares basados en la eficiencia tales como educación superior y capacitación, eficiencia en el mercado de bienes, eficiencia en el mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica y el tamaño del mercado.
- **Impulsados por la Innovación:** Esta última etapa, los países ya han alcanzado niveles superiores de competitividad y se ven impulsados por

factores que exigen calidad e innovación, los pilares que cubren este segmento son la sofisticación de los negocios y la innovación.

1.1.4 La Competitividad de la República Dominicana

Según el Informe Global de Competitividad (2010), La República Dominicana en ese año ocupaba la posición número 101 en el índice mundial de competitividad según el reporte realizado por el Foro Económico Mundial anualmente. Los resultados de este informe concluyen de que el país está en la fase económica del manejo de la eficiencia (Etapa 2), siendo su mayor problemática la innovación (Pilar 12) en el que ocupa la posición 118 y las instituciones (Pilar 1) en el que ocupa el lugar 117. En este mismo año, se reportó que los factores más problemáticos para hacer negocios en el país son la corrupción, la ineficiencia del sistema burocrático, el acceso financiero, las tasas de impuestos y sus regulaciones.

En el informe del siguiente año (2011) el país pasó a ocupar el puesto número 110 en dicho índice, al mismo tiempo agudizándose las problemáticas en el pilar de las instituciones subiendo su posición al 126 y el pilar innovación al 122. Entre los factores que afectan las negociaciones en el país la falta de educación de la fuerza laboral, infraestructuras inadecuadas y la delincuencia toman las primeras posiciones junto a la corrupción y los impuestos.

El Foro Económico Global (2012) reportó que la nación bajo cinco posiciones alcanzando la posición 105 sin presentar mejoras considerables en los pilares más problemáticos en los años anteriores, el crimen y delincuencia aumentaron de puesto entre los elementos que infieren en los negocios.

El año siguiente el país continúa en la fase del manejo de eficiencia, ocupando la misma posición que el año anterior (105), en cuanto a las problemáticas no hubo cambios significantes pero si hubo un ligero aumento en la corrupción. La República Dominicana en un lapso de cuatro años no ha presentado drásticos en cuanto a la mejoras de sus debilidades, siendo los principales elementos de preocupación la corrupción, los impuestos, la delincuencia y la preparación de la fuerza laboral. En cuanto al aumento y disminución de posiciones estos se deben a los cambios en la cantidad de países participantes en este reporte, siendo un factor influyente en la posición de la nación. (Schwab K. , The Global Competitiveness Report , 2013)

CAPÍTULO II.
**SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS DOMINICANAS**

2.1 Las Pymes

2.1.1 Antecedentes

Un reportaje realizado por David Birch (1979), afirmaba que las empresas estadounidenses con menos de 100 empleados habían generado el 80% de los empleos en la década de 1960, este artículo dio inicio a las discusiones sobre los determinantes del tamaño de las empresas y su influencia sobre la generación de empleos y aporte a la economía.

En esta investigación se definen dos nociones, el concepto tradicional sobre la clasificación de las compañías que se concentraba en aspectos técnicos tales como la economía y eficiencia de escala en la producción. Mientras que la visión moderna, plantea que la función de la producción es uno de los tantos factores implicados, en este también se destacan los costos de transacción, el ambiente institucional y la estructura de mercado.

El experto David Birch (1979), mediante estos conceptos y el análisis de las naciones, pudo determinar que los países con sistemas judiciales más eficientes poseen empresas de mayor tamaño pero no necesariamente suele suceder en los países ricos, puesto que las variables tecnológicas e institucionales tienden a relacionarse, de manera que el impacto de cualquiera de estas variables impacta una con la otra.

Por otra parte, Gollin (1998) observó el predominio de las empresas pequeñas en países en vía de desarrollo, sugiriendo que este fenómeno se puede atribuir a las diferencias en la productividad y precios de factores con respecto a países más desarrollados, por lo que se llega a la conclusión de que las determinantes del tamaño de las empresas pueden ser definidas por el número de empleados, el nivel de productividad y crecimiento de sus ingresos, ya que estas dependen del dinamismo de la economía en que se desempeñan.

2.1.2 Pymes

Hoy en día, las pequeñas y medianas empresas también conocidas como pymes, se definen como empresas mercantiles, industriales o de otra índole que poseen características distintivas dependiendo del Estado o la Nación, estas pueden ser clasificadas por el número de empleados o porque registra ingresos moderados.

En la República Dominicana, se determina la categorización de las pymes en el artículo 2 de la ley 488-08, sobre el Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (2008), en este se definen como entidades de aprovechamiento económico, ejecutada por personas naturales o jurídicas que desempeñan actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, que cumplen con los siguientes parámetros:

Tabla 1: Clasificación de Empresas de la Constitución Dominicana

Clasificación	# Trabajadores	Activos RD\$	Ingresos Anuales RD\$
Microempresas	1 – 15	3, 000,000.00	6, 000,000.00
Pequeñas empresas	16 – 60	3, 000,000.01	12, 000,000.00
Medianas empresas	61 – 200	12,000,000.01 - 40,000,000.00	40, 000,000.01 – 150, 000,000

Fuente: Constitución de la República Dominicana (2008)

No obstante, Según el reporte sobre la Situación Actual De Las Pequeñas y Medianas Empresas (2010), las instituciones privadas del país tales como Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FONDOMICRO) clasifican a estas empresas por el número de trabajadores y los montos de venta e inversión en activos fijos. Mientras que La Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa (CODOPYME) solo toma en consideración el número de empleados y la venta anual del empresario.

Tabla 2: Clasificación de Empresas por CODOPYMES

Clasificación	# Trabajadores	Ventas Anuales RD\$
Microempresas	2-9	Menos de 1,000,000.00
Pequeñas empresas	10-50	1,000,000.00 A 7,000,000.00
Medianas empresas	51-100	7,000,001.00 A 20,000,000.00

Fuente: PUCMM (2010)

2.2 Las Pymes en la República Dominicana

El Ministerio de Industria y Comercio (2012) reporta la existencia de 610,054 micro, pequeñas y medianas empresas en el 2007, que empleaba a más de un tercio de la población económicamente activa y generaban el 23% del Producto Interno Bruto del país.

Para esta misma fecha, el número de empresas exportadoras era muy reducido, un estudio realizado por Despradel y Jiménez (2009) reportó que 2,427 empresas exportaron, un equivalente al 0.3% del total de las mipymes. En el siguiente año, 2009, los resultados tampoco fueron alentadores pues la tasa total de exportación del país había decrecido drásticamente a un -18.5% frente a un -0.8% reportado en el 2006, sumándole a esto la reducción de empleos en la industria manufacturera. Ya para el 2010, la tasa de exportaciones se mostró en positivo pero con apenas un 2.0%, mostrando un estancamiento en el crecimiento de los ingresos del país.

No obstante, estas investigaciones revelan un dato aún más impactante; más de la mitad de las empresas exportadoras indirectas no estaban registradas, dando a conocer la alta tasa de informalidad de las empresas en el país.

Con estos resultados, se comprueba la incapacidad de competir de las pequeñas y medianas empresas dominicanas frente a un mercado global en ese entonces, pero la realidad de este tipo de empresas aún no ha mejorado. Como

mencionamos anteriormente, uno de los factores que se ha determinado que afectan a este sector es la informalidad. (Ministerio de Industria y Comercio, 2012)

2.2.1 La informalidad de las PYMES en la República Dominicana

Al analizar el estudio realizado por el Departamento de Estudios Económicos y Tributarios (2013), se entiende por informalidad como el conjunto de actividades económicas no registradas que contribuyen al Producto Interno de un país (PIB) y que a su vez no están adheridas a las normas institucionales establecidas por lo que no pueden ser reguladas por el Estado.

Este tipo de actividades son frecuentes en países en vía de desarrollo y que afectan directamente su economía. El Banco Central Dominicano reporta (2013) que el sector informal capta una fuerza laboral equivalente a 2, 228,117 empleados.

Para determinar las posibles fuentes del sector informal en estos países, el Fondo Monetario Internacional (2008) publicó un estudio donde se pudieron destacar cinco posibles causas: la rigidez del mercado laboral, la importancia de la agricultura, la inflación, la fortaleza del sistema de aplicación de las normas y la presión tributaria, también se tomaron como variables indicadoras la

matriculación en la escuela secundaria, la fuerza laboral que aporta a la Seguridad Social y el grado de sindicalización. Ver gráfica 1:

Gráfico 2: Causas de la Informalidad



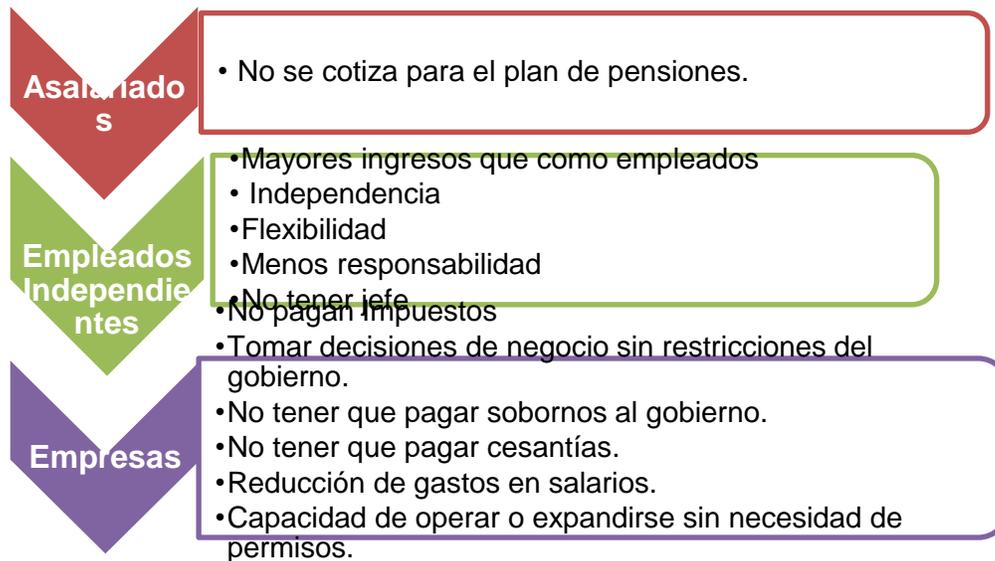
Fuente: Vulenti, G. (2008)

Sus resultados mostraron que en el caso específico de la República Dominicana el principal causante es la rigidez del mercado laboral, que se refiere a la evasión de impuestos y los altos costos de contratación y despido del personal asalariado. En otro estudio realizado por la OCDE (2012) también el más factor influyente es la evasión de impuesto impactando los ingresos.

Otra determinante que incide en el crecimiento de la informalidad del país es el nivel educativo. Según un reporte del Banco Central Dominicano (2013)

alrededor del 52% de la fuerza laboral informal alcanzó el nivel primario, un 30% terminó la secundaria y solo un 8% alcanzó a ser profesional, el 10% restante no realizó ningún tipo de estudio. Aparte de estas causas, la informalidad de los negocios presenta facilidades tanto para la fuerza laboral como los empleadores que hacen que estas características resulten más atractivas. Las principales ventajas consiste en:

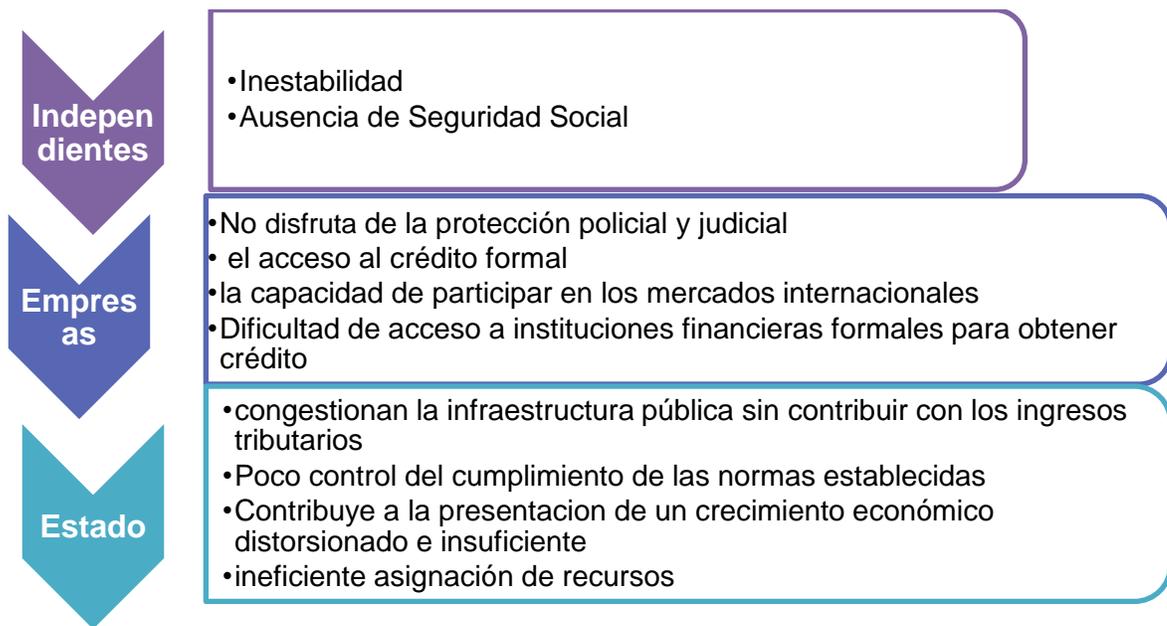
Gráfico 3: Ventajas de la Informalidad



Fuente: Dirección de Impuestos Internos (2013)

No obstante, este sector se caracteriza por tener ciertas desventajas, entre estos la poca seguridad social y la inexistencia de un sistema de pensiones. En un estudio de Rolando Guzmán (2007) se señalan las siguientes desventajas:

Gráfico 4: Desventajas de la Informalidad



Fuente: Rolando Guzmán (2007)

Como se pudo observar la informalidad es un factor que afecta el desarrollo de las pymes y su desempeño en el mercado local e internacional, pero no es el único determinante que inciden en estas; la ausencia de asistencia financiera es una de las variables que más perjudican el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas dominicanas.

2.2.2 Acceso Financiero de las Pymes dominicana

Barcena (2012) afirma en su investigación que aunque las pymes son el motor económico y la mayor fuente generadora de empleos de una nación, todavía en los países latinoamericanos el acceso financiero continúa siendo una limitante para el crecimiento de este sector: menos del 15% del crédito total en la región

tiene como destino el sector de las pymes, es decir que la evolución de los sistemas financieros en la región no ha respondido adecuadamente a la demanda de instrumentos de crédito a nivel empresarial.

Escuder (2012) alega que en la República Dominicana, el acceso a productos financieros adecuados es una barrera para el desarrollo de las pymes, puesto que más del 90% de empresas afirman que aun teniendo conocimientos de este tipo de ayudas, no ha podido obtener asistencia.

La institución Fondomicro (2013), en su reporte determina que una de las causas para el escaso acceso a fuentes de financiamientos es la falta de garantías por parte de las pequeñas y medianas empresas, debido a que no poseen los recursos necesarios o el aval exigido por las entidades financieras formales. En respuesta a esta circunstancia, muchas empresas recurren a recibir créditos de prestamistas o bancas informales, según este estudio el 30% de las empresas encuestadas admitió haber obtenido créditos, de estas el 20.2% lo recibió de entidades informales.

Otra barrera que presenta este sector en cuanto a la asistencia financiera es que si alcanzan a obtener estas prestaciones se enfrentan a un alto costo financiero con respecto al tamaño de su unidad económica, y lamentablemente en el país no hay un tope legal en cuanto a la tasa de interés. (Planet Finance, 2011)

2.2.3 El servicio Energético

En la última década el precio del crudo de petróleo ha ido en aumento principalmente en los países latinoamericanos, reflejándose en la eficiencia y el costo del servicio energético de estas naciones.

La República Dominicana, es uno de los países que posee una de las tarifas de electricidad más elevadas de toda la región, dificultando que muchas empresas puedan costear este servicio y al mismo tener las ganancias suficientes para mantener sus sostenibilidad. Principalmente en los últimos dos años el costo ha aumentado significativamente, reduciendo así la competitividad y la rentabilidad de muchos negocios. (Escuder, 2012)

2.2.4 Orientación hacia la exportación

Uno de los factores más importantes en el desempeño de una pequeña o mediana empresa depende de la información y orientación que estas reciban de las organizaciones pertinentes, el gobierno dominicano ha creado instituciones dedicadas a la orientación y capacitación de este sector, tales como Mipymes y Promipymes e instituciones dedicadas a instruir a estas empresas frente al mercado internacional, entre estas está el CEI-RD.

No obstante, según una encuesta realizada por Escuder (2012), la mayoría de los encuestados no habían recibido asistencia ni recibido información sobre los

mercados extranjeros. Así mismo por medio de estas instituciones, el gobierno tampoco ha podido lograr que este sector se integre a una cadena productiva o clúster, principalmente las pequeña empresas, solo las de mayor tamaño han tenido un mayor oportunidad de aprovechar ese tipo de apoyo gubernamental.

CAPÍTULO III.

POLÍTICAS PÚBLICAS DESTINADAS AL FOMENTO DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES DOMINICANAS

3.1 Antecedentes

Harold Lasswell (1951), define a las políticas públicas como disciplinas que se ocupan de explicar los procesos de elaboración y ejecución de las políticas, con base científica, interdisciplinaria y al servicio de gobiernos democráticos. Sin embargo veinte años después agrega un punto crítico en este concepto el conocimiento del proceso de decisión y el conocimiento en el proceso de decisión, el primer factor se refiere a las habilidades profesionales necesarias para participar en la toma de decisiones públicas y lo segundo se refiere a las habilidades científicas requeridas para contribuir a la invención de una teoría y práctica confiables. Esto quiere decir que había una diferencia entre ciencia para comprender y ciencia para decidir. Esta diferencia desarrolló dos tendencias de las políticas públicas: el estudio de políticas y el análisis de políticas.

En este mismo sentido, André-Noel Roth (2006), afirma que la ciencia tradicional (1950-1960) consideraba que las políticas públicas eran variables dependientes de la actividad Política. En este entonces se aceptaba que las políticas no eran más que el resultado, el producto, la consecuencia, de los gobernantes o de quienes estaban representados en el sistema mediante los partidos políticos. Es decir, las políticas eran las decisiones de los gobernantes para la solución de un problema en particular, y que solo eran realizadas para legitimar su poder ante los gobernados.

En este libro se afirma que el factor característico de una política pública consiste en que es un conjunto de acciones intencionales y causales, orientadas a la realización de un objetivo de interés o de beneficio público, cuyos lineamientos de acción, agentes, instrumentos, procedimientos y recursos se reproducen en el tiempo de manera constante y coherente.

Oszlak y O'Donnell (1982), definen las políticas públicas como el conjunto de acciones u omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del Estado en relación a una cuestión, que concita el interés, la atención y movilización de otros actores del tejido social.

En respecto al ciclo de las políticas públicas, Tamayo Sáez (1997) propuso una serie de fases que resultarían útiles para dictaminar las mismas: la primera etapa es la identificación y definición del problema, la segunda la formulación las alternativas de solución, seguida por la adopción de una alternativa, después la implantación de la alternativa seleccionada y por último la evaluación de los resultados obtenidos.

Según se ha denotado en estos conceptos la función principal de las políticas públicas es planear, formular, ejecutar y evaluar decisiones tomadas por el gobierno para solucionar una problemática que afecta la sociedad o fomentar e incentivar un sector en específico.

3.2 Políticas Públicas dirigidas a las Pequeñas y Medianas Empresas

Las pequeñas y medianas empresas como ya se ha mencionado, son agentes importantes para el desarrollo económico sostenido de un país por su aporte al empleo y a la reducción de la pobreza, así como por su potencial de desarrollo competitivo e innovador. Por estas razones las naciones interesadas en el éxito de este sector han implementado políticas públicas para fomentar e incentivar el funcionamiento correcto de las pymes. (Ferraro, 2011)

Sin embargo, Aura Elena Pena y María Carolina Bastidas (2004), explican que la urgente transformación y modernización de las pequeñas y medianas empresas en América Latina, se ha mostrado como un factor predominante del proceso de globalización. Estas condiciones pueden resultar factibles si se concretan políticas públicas dirigidas a las pymes, las cuales pueden agruparse 1. Las que hacen énfasis en la intervención del Estado 2. Las que incentivan el rol del mercado controlado por el Estado y 3. Las que reducen la intervención del Estado.

Según esta investigación, el primer caso, concierne a las decisiones gubernamentales dictadas con la finalidad de exigir a las empresas grandes a adquirir bienes y servicios ofrecidos por la Pymes.

El segundo se refiere a las medidas destinadas a promover el desarrollo de los mecanismos de ayuda por parte de las empresas grandes a las pequeñas y

medianas empresas, en lo que respecta al mejoramiento tecnológico, la asistencia técnica, entre otros. El último caso se refiere a medidas dirigidas directamente a las pymes, en cuanto se propone a través de estas, minimizar el rol del Estado dirigiendo los esfuerzos de apoyo a las fuerzas del mercado.

Ferrero (2011), manifiesta en su reporte que el objetivo de las políticas públicas es facilitar el desarrollo y eliminar las barreras que enfrentan las pequeñas y medianas empresas. La misión de plantear y enfocar los objetivos de crecimiento económico y equiparación de oportunidades con una visión a largo plazo el apoyo a las pymes, que considere, pero con acciones eficaces destinadas a resolver los desafíos de corto plazo que estas empresas enfrentan para su desempeño y desarrollo.

3.3 Políticas Públicas Aplicadas en la República Dominicana

En el caso de la República Dominicana, Viceministerio de Fomento de la Pequeña y Mediana (2014) explica el proceso de transición histórico de las políticas públicas en cuanto las pymes dominicanas, este afirma que en 1980 las Mipymes formaban parte de la agenda nacional, pero no es hasta 1997 que el gobierno toma una iniciativa dirigida particularmente a este sector con la creación de PROMIPYME bajo el decreto 238-97, una institución anexa a la Secretaría de Industria y Comercio destinada a promover la eficiencia, la modernización y el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa. Aun

así, hace 14 años eran mínimos los instrumentos y mecanismos que se conocían en el país que estuvieran dirigidos al fomento de este sector, según explica la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (2010).

El informe del Vice ministerio de Fomento a las Pequeña y Mediana Empresa (2014), afirma que en el año 2000 se creó un programa financiado por la Unión Europea destinado al Apoyo a las Pequeñas Empresas (PROEMPRESA) como una iniciativa de apoyo a empresas con potencial de crecimiento. En el siguiente año, se promulga el decreto 1182-01 que modifica el decreto 238-97 y crea el Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME). Ya para el 2007, se realiza un Plan Nacional de Competitividad incluyendo metas y objetivos a lograr en este sector.

Como una vía de incentivo, el gobierno promulgo la ley 488-08 la cual proporciona un marco regulatorio y un organismo rector (PROMIPYME) como institución encargada de promover el desarrollo social y económico nacional a través del fortalecimiento competitivo de las micros, pequeñas y medianas empresas del país, así mismo contribuir a la creación de nuevos empleos productivos y mejorar la distribución del ingreso. (CEPAL, 2011)

A partir de la promulgación de esta ley, la nación se ha caracterizado por la aparición de diferentes modalidades de atención a este tipo de empresas, destacándose los servicios financieros y los no financieros. (PUCMM, 2010) Dentro de estas iniciativas se crearon instituciones con nuevos marcos

normativas encargadas de definir, formular, instrumentar y coordinar las políticas para el desarrollo de la competitividad en las Pymes. (PNCS, 2012)

Dentro del rango de apoyo financiero se crea el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOMPYMES), cuyo objetivo es promover el financiamiento a las pymes. La intermediación financiera de estos recursos se hace a través de las cooperativas de ahorro y crédito, bancos comerciales y otras entidades financieras. (Morban, 2014)

Según explica Morban (2014), además de las instituciones amparadas por la ley 488-08 mencionada anteriormente, el Estado dominicano ha creado varias instituciones que en la actualidad ofrecen algún tipo de servicio financiero y no financiero a este sector.

- **La Corporación de Fomento Industrial (CFI).** Esta institución está actualmente en proceso de establecimiento de los denominados Distritos Industriales con los cuales se busca promover a las Mipymes.
- **El Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP).** Esta organización tiene varios programas dirigidos a la capacitación y formación de los trabajadores y empresarios.
- **El Instituto Dominicano de Tecnología Industrial (INDOTEC).** Con sus programas de asistencia técnica y especialmente, con el Programa para

el Desarrollo de la Micro y Pequeña Industria (PRODEMYPI), esta institución promueve la expansión de la Mipymes en el país.

En cuanto al sector privado, las pymes están apoyadas en programas especiales para su desarrollo, tales como:

- **Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa (CODOPYME)**, Institución cúpula del sector, que representa a los sectores económicos más importantes de las Pymes del país y agrupa asimismo Cooperativas de los sectores miembros, que con apoyo de la Confederación Alemana de Cámaras y Asociaciones de Pymes (ZDH), esta institución fomenta acciones que encaminan el fortalecimiento de las Pequeñas y medianas empresas, ofreciendo una unidad de servicios empresariales para las Pymes.
- **Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FONDOMICRO)**, institución privada dedicada a la investigación y fortalecimiento del sector Pymes.
- **Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito (AIRAC)**, Es una institución que juega un papel relevante en el agrupamiento y organización de cooperativas rurales.
- **Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo**, ofrece consultorías capacitación a las Pymes.

- **CAMPE INTEC**, es el Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, programa orientado a las Pymes.

CAPÍTULO IV.

TAIWÁN: EJEMPLO DE COMPETITIVIDAD Y ÉXITO EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

4.1 Caso de Estudio Taiwán

4.1.1 El nacimiento del Tigre

Taiwán u oficialmente República de China ha experimentado uno de los mayores y mejores niveles de desarrollo y distribución de ingresos globalmente desde finales del siglo pasado, esta nación se ha convertido en una de las economías más grandes del mundo y una de las cuatro potencias más vastas de Asia junto con Corea del Sur, Hong Kong y Singapur, conocidos actualmente como los Tigres asiáticos o pequeños dragones asiáticos. Recibieron este nombre al ser los primeros países en industrializarse del nuevo mundo, manteniendo altas tasas de crecimiento y un rápido proceso de industrialización entre las décadas de 1960-1990, siendo todavía unas de las economías de más rápido crecimiento industrial del mundo. (Vadra, 2010)

Haeran Lim (1998), explica en su libro que en Taiwán, esta transición se pudo notar en las décadas de los 70s y 80s cuando las exportaciones de productos básicos que requieren poca mano de obra se transformaron en exportaciones de productos que requieren mucha capacidad y elaboración, sin la necesidad de invertir mucho capital.

Este autor afirma que el proceso de industrialización inicio con una gran cantidad de empresarios de pequeños y medianos negocios, que han sido reconocidos como el motor clave y el pilar del desarrollo de su economía, captando más del

57% de las exportaciones del país para esa fecha y generando una empleomanía de más de un 75% de la población económicamente activa.

Audry Wang (2010), destaca que la participación de este sector inició desde finales del siglo XIX cuando Japón optó por Taiwán como proveedor de metales, químicos y maquinarias, además de que el gobierno nacionalista (1949) se enfocó en el desarrollo de la agricultura para extirpar la escasez de alimentos y productos básicos. Como resultado, muchas familias empezaron a participar en el procesamiento de productos agrícolas.

Ya para la década de 1950, este artículo afirma que el gobierno taiwanés adoptó una estrategia de sustitución de importaciones y así acelerar el crecimiento económico, por lo que las PYMES de Taiwán siguieron creciendo entre los años 1960 y 1970, aun después de la Segunda Guerra Mundial, convirtiéndose en una de las mejores opciones para economías avanzadas que buscaban mano de obra barata, tales como Japón, los países europeos y Estados Unidos. Este tipo de empresas pudo ser capaz de hacer la transición rápidamente y poder cumplir con las demandas de estos nuevos clientes, gracias a una economía firme y respaldo del gobierno taiwanés.

Seguendo esta idea Lim (1998) presenta en su informe que las Pymes en 1980 seguían creciendo y haciendo mayores aportes a la economía taiwanesa, sin embargo enfocándose en nuevas áreas como: computación, diseño de circuitos integrados, herramientas de maquinaria, productos deportivos de alta calidad y

juegos costosos, donde la diferenciación de productos y el rendimiento eran más importantes que el precio.

Veselka (2005), afirma que durante esta transformación se pudo detectar en su economía un notable aumento en los niveles de vida abarcando todos los aspectos sociales, como la educación, el transporte y la vivienda. Estas mejoras se caracterizaron por el cambio y la innovación, ya que el conocimiento de la forma de diseñar, producir y operar nuevas tecnologías dio lugar a la afluencia de los tiempos modernos, más que cualquier otra cosa.

4.1.2 El rol del Gobierno

La evolución y mejora de la economía taiwanesa es atribuye a las estrategias y políticas orientadas a la exportación ofreciendo una gran gama de productos, específicamente en productos intermedios o no completamente terminados pero que si requieren mano de obra intensa, tales como madera, muebles, textiles, calzados, maquinarias eléctricas, equipos de telecomunicación y otros productos manufacturados. (Lim, 1998)

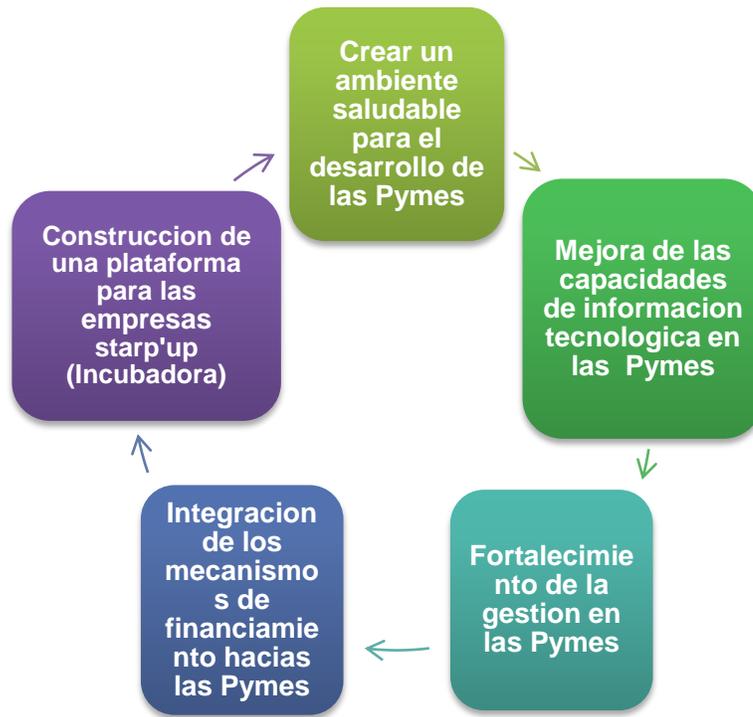
Por estas razones se ha reconocido que el crecimiento y desarrollo de las pymes en Taiwán se debe en gran parte a las iniciativas del gobierno de dicho país, por medio del incentivo de estrategias dirigidas las pymes han garantizado la prosperidad y mejoras de ingreso en el país.

4.1.3 Instituciones de Apoyo

Una de las estrategias empleadas en Taiwán fue la creación de la Administración de Pequeñas y Medianas Empresas (SMEA) (2004) una institución dependiente del Ministerio de Asuntos Económicos. Esta entidad es la responsable de planificar y fomentar programas para el crecimiento de las pymes, además de facilitar información y orientarles de forma que puedan superar los posibles retos que podrían enfrentar.

La visión principal de este organismo es crear un ambiente favorable para el surgimiento y crecimiento de este tipo de empresas, por esta razón la SMEA (2004) ha elaborado un sistema de tres niveles. El primer nivel consta de cinco iniciativas estratégicas, las cuales sirven de empuje para el cumplimiento de la visión de dicha institución. Estas se pueden visualizar en el grafico No. 5.

Gráfico 5: Estrategias para la creación de un ambiente beneficioso para el establecimiento y crecimiento de las pymes



Fuente: Administración de Pequeñas y Medianas Empresas.
(2004)

La SMEA (2004), explica que el primer paso consiste en crear un ambiente sano para el desarrollo de las pymes, esta institución se encarga de que las pymes reciban una legislación que defienda sus derechos y sean sensibles a las necesidades cambiantes de este tipo de empresas. El segundo, sobre la mejora de las capacidades de información tecnológica, se enfoca en la realización de una guía sobre la gestión de la mejora de calidad y la informatización de las

pymes, debido a que los avances tecnológicos dentro de las empresas es una herramienta ventajosa.

La tercera de estas iniciativas podría resultar confusa en relación con la segunda, pero esta se concentra en optimizar las capacidades dentro de la gestión operativa de una empresa, tales como capacitaciones del personal. El paso siguiente es la financiación a las pymes, aunque esta institución no es la encargada de facilitar asistencia financiera, si cuenta con una estrategia de planificación y coordinación con las instituciones financieras facultadas para brindar este tipo de ayuda.

Por último esta institución (2004), explica una quinta estrategia que consiste en elaborar una plataforma para las empresas principiantes o starts up, como un componente de soporte a la invención y a las empresas que están comenzando sus funciones.

El segundo nivel tomado en cuenta por esta institución trata de proporcionar una guía que facilita la información necesaria para poder cumplir las cinco estrategias anteriormente mencionadas, para el cumplimiento de este nivel, intervienen una red de instituciones tanto públicas como privadas, que ofrecen los servicios requeridos para ayudar el desarrollo de este sector en Taiwán.

El tercer nivel consiste en monitorear y dar seguimiento a las pymes después de alcanzado las cinco estrategias proporcionadas y hayan conseguido prosperar

en un ambiente beneficioso para todos, es necesario este paso para que estas estrategias continúen siendo provechosas para las pymes de esta nación. (Small and Medium Enterprises Administration, 2004)

4.1.4 Apoyo Financiero

Según la SMEA (2004), la ausencia de asistencia financiera representa más del 80% de las dificultades que presentan las pymes, siendo uno de los mayores retos el acceso a préstamos e inversión financiera.

Aunque la Administración de pequeñas y medianas empresas tiene programas para el apoyo financiero, en 1974, el gobierno taiwanés creó el Fondo de Garantía de Crédito (2013) hacia las pequeñas y medianas empresas, una entidad independiente de la SMEA cuya función principal es proveer garantías de créditos a las Pymes que están operando, pero que necesitan financiamiento para su desenvolvimiento externo.

El Fondo de Garantía de Crédito (2013) explica que el capital destinado para esta institución proviene completamente de donaciones hechas por el gobierno central, locales e instituciones contratadas. Hasta finales del 2013, las donaciones recibidas han sido de NT \$114.60 mil millones, de este el 78.07% proviene del gobierno central, un 21.49% de instituciones contratadas y un 0.44% de otros fondos.

Otra característica de esta institución es un acuerdo de riesgo compartido, el cual establece que la SMEG (2013) ofrece el 100% de la garantía y asume la responsabilidad parcial del riesgo de estos préstamos, y las instituciones financieras asumen el resto del riesgo que es mucho menor que el que se adjudica el fondo. La razón de esta política, es para mantener a las instituciones donadoras incentivadas a que sigan participando en este tipo de financiamiento.

Audry Wang (2010), destaca que las políticas de crédito no han sido concentradas a un sector en específico, sin embargo algunos sectores tales como el textil han tenido mayores facilidades de préstamos, en consecuencia este sector han mostrado un mejor rendimiento y mayor porcentaje de exportaciones. Esto demuestra que las políticas de crédito hacia diferentes sectores son significativas para el aumento de la competitividad en las diversas industrias en la que participan.

Este artículo afirma que otros sectores que han contado con el apoyo crediticio del gobierno taiwanés han sido el sector agricultura y las pymes, a los cuales los préstamos y apoyos crediticios nunca les han sido retirados siendo inmunes y duraderas frente cualquier circunstancia en el país.

Respaldando esta idea Fondo de Garantía de Crédito (2013) alega que estos sectores cuentan con un código sobre impuestos favorecedor para las empresas principiantes, colocándoles una baja tasa de impuestos durante sus primeros

cinco años, como una vía de reducción de su carga fiscal. (Small and Medium Entreprises Credit Guarantee Fund of Taiwan, 2013)

4.1.5 Promoción y Marketing

La administración de Pequeñas y Medianas Empresas (2004) creó dos esquemas vitales para la promoción y mercadeo de este sector. Uno de estos es un esquema de modernización del comercio, que cuenta con un procedimiento llamado plan de modernización de negocios.

El objetivo principal de este plan era elaborar una política que pudiera ser empleada en todo tipo de empresa, en este procedimiento se incentivó principalmente la e-economía, un proyecto que se centra en que las pymes puedan vender sus productos vía electrónica, a través de una plataforma. Es importante resaltar que este plan que abarca seis estrategias o pautas establecidas para alcanzar la modernización y desarrollo del comercio taiwanés. En la gráfica No. 6 se pueden observar estas herramientas:

Gráfico 6: Estructura de las Seis Herramientas del Plan de Modernización de Negocios



Fuente: Administración de Pequeñas y Medianas Empresas. (2004)

El otro esquema es la consultoría utilizada por esta institución, que es un conjunto de contratos dirigidas a agencias de consultoría orientadas a un sector específico, de forma que puedan brindar la asistencia necesaria de acuerdo a las necesidades de las pymes en el área de mercadeo. Estas agencias contratadas son entidades encargadas de investigaciones tecnológicas y de telecomunicaciones. (Small and Medium Enterprises Administration, 2004)

4.1.6 Soporte a la Exportación

Como se ha mencionado anteriormente, las pymes han jugado un papel importante en las exportaciones de Taiwán, parte de su éxito en el comercio internacional se debe a los programas de exportación iniciados por el gobierno taiwanés. Para poder brindar el apoyo y asistencia a las pymes de forma correcta, fundaron en 1970 el Consejo de Desarrollo de Comercio Exterior de Taiwán (TAITRA) (2014), siendo su objetivo principal mejorar las oportunidades de comercio de los productos taiwaneses frente al mercado global. Esta institución se centra en asistir específicamente en las pequeñas y medianas empresas, esto se debe a que las empresas más grandes no necesitan una ayuda constante para exportar. El TAITRA provee servicios de consultoría a las pymes que desean exportar sus productos al exterior o a empresas que ya están exportando y necesitan orientación y apoyo del gobierno.

Además, esta entidad (2014), afirma que ha colocado más de 35 oficinas en el extranjero con una ubicación aproximada al mercado clave para así poder ofrecer información confiable sobre las necesidades y exigencias del consumidor, también se encargan de que los productos taiwaneses tengan mayor ventaja a la hora de exportar. Otro organismo que brinda soporte y realiza iniciativas para el apoyo de las pymes frente el comercio exterior es la SMEA, que cuenta con programas destinado a la asistencia para este tipo de actividades.

4.1.7 Clúster

El gobierno taiwanés ha estado ayudando activamente a las pymes a cada vez tener mayor participación en el extranjero, una técnica utilizada por este país es la concentración de empresas e instituciones para competir en el mercado internacional para la fomentación, apoyo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, este tipo de coalición es conocida como clúster.

Taiwán tiene la más alta densidad de clúster industrial. Su competitividad de TI se basa principalmente en la infraestructura de alta tecnología superior y talentos de investigación y desarrollo. El país asiático se ha convertido en la base de suministro global para productos de alta tecnología, explica la embajada Taiwanesa (2010) además esta investigación añade que este país ocupa la posición número uno en el índice de desarrollo de clúster en el mundo entero.

El gran desempeño de las pymes en los ha generado una estrecha relación con las grandes compañías taiwanesas. Siendo estas últimas, proveedoras de material básico para la manufactura de los productos que exportan las empresas más pequeñas, además de que estas le ofrecen asistencia técnica, entrenamiento personal y ser proveedoras de crédito, dando como resultado que la estructura industrial del país este fuertemente interconectada. (Schwab K. , The Global Competitiveness Report , 2013)

4.2 Resultados

En la actualidad, las pymes taiwanesas representan el 97.7% del producto interno captando el 76% del empleo del país. El rol estelar que juega este sector en la economía taiwanesa se refleja en las estadísticas realizadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), pues la economía de Taiwán ocupa la posición número 24, de un total de 179 países, al mismo tiempo siendo el 4to país con mayor volumen de exportación mundialmente. (Schwab K. , 2013)

En cuanto a las exportaciones según explica este reporte, en el 2013 el país reportó un total de 305.5 billones de dólares en exportaciones, el segundo monto más alto registrado. Estas tuvieron un aumento de 4.3 billones de dólares en respecto al 2012, dando un resultado 1,4% de crecimiento anual.

En el índice global de competitividad (2013), Taiwán ocupa el 12avo puesto de 148 naciones, está claro que, la nación asiática está en la actualidad en los primeros sitios de la producción en el mundo, mientras que la República Dominicana está posicionada en el número 105.

Tabla 3: Índice de Competitividad de Naciones

País	Puntuación	Posición
Suiza	5.67	1
Singapur	5.61	2
Finlandia	5.54	3
Alemania	5.51	4
Estados Unidos	5.48	5
Suecia	5.48	6
Hong Kong	5.47	7
Países Bajos	5.42	8
Japón	5.4	9
Reino Unido	5.37	10
Noruega	5.33	11
Taiwán, China	5.29	12
Catar	5.24	13
República Dominicana	3.76	105

Fuente: Klaus Schwab (2013)

De acuerdo a esta información podemos entender, que las pymes han jugado un papel protagónico en el crecimiento económico de Taiwán, este es un buen ejemplo de los países donde el incentivo y respaldo a las pymes ha tenido un significativo impacto en su desarrollo y el crecimiento económico. Debido al rápido cambio tecnológico y la globalización, la competencia es cada vez más intensa, la capacidad de usar tecnologías de última generación y el conocimiento son cada vez más cruciales para tener éxito. (Schwab K. , 2013)

Los países como Taiwán que cuentan con un plan estratégico y de apoyo destinado a este sector pueden optar por construir sus ventajas competitivas en

base a la investigación y el desarrollo interno enfocándose en la transformación industrial y valor agregado, formando parte de la cadena de valor mundial.

Un país como la República Dominicana al igual que el resto de América Latina, las pequeñas y medianas empresas son factores vitales para sus economías en vía de desarrollo, por sus aportes de empleo y disminución de la desigualdad, además de su potencial innovador.

Analizando la información anteriormente suministrada se puede entender la importancia del apoyo y respaldo que necesitan las pymes para poder brindar los beneficios potenciales a la economía del país.

CAPÍTULO V.
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS
RESULTADOS

5.1 Tipo de Investigación

Esta investigación es explicativa, debido a que la misma se basa en reportes, revistas y casos que ya han sido investigados además de que a través de estudios e indicadores analiza las oportunidades competitivas que posee el fenómeno de estudio. Esta busca identificar los principales factores que no permiten el desarrollo de las Pymes en la República dominicana. De igual forma identificar, medir y evaluar mediante el caso de éxito Taiwán las posibles soluciones y recomendaciones a estas problemáticas.

Este estudio está sustentado con la investigación de campo porque para la obtención de las informaciones requeridas para alcanzar los objetivos propuestos.

5.2 Métodos de Investigación

Los tres métodos a utilizar en la investigación son el deductivo, inductivo y estadístico, explicados a continuación:

- **Deductivo:** el método deductivo es aquel que parte de lo general a lo particular, de modo que la competitividad de las pymes es vista como un universo para analizar de ello las derivadas que la componen, el estudio de su desempeño en la región de Latinoamérica, las barreras que enfrentan, las causas y efectos a estas problemáticas y posibles soluciones a partir de ejemplificaciones.

- **Inductivo:** es aquella que partiendo de los elementos particulares se eleva a conocimientos generales. Todas las informaciones recopiladas a partir de instituciones dedicadas al servicio de las pymes, dueños de pequeñas y medianas empresas, organizaciones internacionales, estas fuentes permiten determinar de manera precisa donde radica las principales problemáticas de este sector.
- **Estadístico:** consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación. Para un estudio profundo y unas conclusiones basadas en la realidad se utiliza porcentajes y datos estadísticos sobre el desempeño de las pequeñas y medianas empresas, además de márgenes porcentuales que sustenten las dificultades que estas presentan, siendo datos primordiales para el correcto enfoque de la investigación.

5.3 Población

En la República Dominicana se estima la existencia de 610,054 micro, pequeñas y medianas empresas, de estas solo 6,919 están registradas en el Ministerio de Industria y Comercio, siendo dos mil de ellas pequeñas y medianas empresas según el informe de esta institución (2014) Se ha seleccionado a estas dos mil y una empresas como población a la que está dirigida el objeto de estudio.

5.4 Muestra

Tamaño de la muestra

$$N = \frac{N * Z^2 * P * Q}{d^2(N - 1) + (Z^2) * P * (Q)}$$
$$N = \frac{2001(1.96)^2 * 0.50 * (0.95)}{0.05^2(2001 - 1) + 1.96^2 * 0.50 * (0.95)}$$

$$N = 70.46$$

Tipo de la muestra

El muestreo escogido será el estratificado debido a que tiende a asegurar que la muestra represente adecuadamente a la población en función de unas variables seleccionadas, se obtienen estimaciones más precisas además de que su objetivo es conseguir una muestra lo más semejante posible a la población en lo que a la o las variables estratificadoras se refiere. Por tanto se ha seleccionado las pymes dominicanas que exportan o tienen potencial de exportar el producto que comercializa localmente, ya que se considera apropiado ajustar la muestra a los fines de la investigación.

5.5 Técnicas de Instrumentos

Para esta etapa del proyecto se utilizara cuatro herramientas: Diamante de Porter/ Doble Diamante, Diagrama de Ishikawa, Principio de Pareto y encuesta.

5.5.1 Encuesta

Se realizaran encuestas a pequeños y medianos empresarios para así conocer de la experiencia real de cuales han sido las principales dificultades que han

enfrentado a la hora de manejar sus negocios, determinar cuáles de estas empresas participan en el comercio internacional y como han sido los resultados.

5.5.2 Diamante de Porter/Doble Diamante

En este caso de estudio se aplicará este modelo para medir la competitividad de las pequeñas y medianas dominicanas y taiwanesas. A cada una de las variables se les asignara un valor siendo el valor mínimo cero y el siete el más alto, este ha sido seleccionado en orientación a las medidas utilizadas por el World Economic Forum en sus reportes.

De referencia han sido seleccionados cinco países: La República Dominicana por ser el país de origen del objeto de estudio y Taiwán por ser el país seleccionado en este trabajo como un ejemplo de referencia y orientación, además de que se considera factible realizar una ponderación y comparación de un país que su desarrollo se ha basado principalmente en las pymes.

Dos de los países restantes han clasificado en base a similitudes demográficas, culturales y económicas con la República Dominicana, además de tomar en cuenta los fines del estudio, lo que permite que el empleo de este modelo sea más objetivo y admisible. Estas semejanzas se concentran en cinco factores: Tierra, localización, recursos naturales, mano de obra y el tamaño de la

población local. Al tomar en cuenta estas se han seleccionado dos países pertenecientes al mismo continente:

1. Guatemala
2. Honduras

- **Guatemala**

Guatemala es un país centroamericano que ha sido seleccionado para este análisis por poseer patrones culturales y comportamientos económicos similares a la República Dominicana, en el aspecto territorial y cultural ambos países están ubicados en el mismo continente y poseen antecedentes étnicos similares, dando lugar a comportamientos demográficos parecidos.

En el factor social las principales problemáticas son la corrupción, la delincuencia, los impuestos y la burocracia al igual que la República Dominicana. En cuanto al objeto de estudio las pymes en este país captan el 40% del Producto Interno Bruto y emplean alrededor del 85% de la población activa.

Este crecimiento y avance económico a través de las pymes resulta ideal para el análisis sobre las ventajas competitivas de este sector en la República Dominicana puesto que se analizara factores influyentes en el crecimiento de estas en Costa Rica y determinar las diferencias entre las pymes de ambos países.

- **Honduras**

En el caso de la República de Honduras, las similitudes demográficas y económicas permiten que este país centroamericano pueda ser comparado con la República Dominicana. En cuanto a las pymes mantienen un comportamiento semejante al resto de los países latinoamericanos, estas representan el 50% del total de empresas captando una tercera parte de la producción y de las exportaciones no tradicionales del país y representando el 70% del empleo total. Estas empresas se concentran principalmente en tres sectores; comercio, servicio e industria.

Se puede observar que tanto en Guatemala y Honduras, el crecimiento y desarrollo de las pymes es similar que en el país, a través de este análisis se determinarán en cuales de los cuatro factores estos países son más fuertes.

Se ha seleccionado un quinto país perteneciente al continente europeo para establecer un marco de comparación entre los avances realizados en este sector en otras regiones del mundo y así enmarcar un enlace entre el país asiático y los demás países latinoamericanos. El país seleccionado ha sido:

- **Grecia**

El nivel de competitividad de Grecia es 3.93 después de caer años atrás, se ha mejorado en la clasificación posicionado el lugar 91no. A pesar de que sigue siendo el país del ranking más bajo de la Unión Europea, Grecia ha comenzado

a mostrar mejoras en un número de otras áreas, tal vez lo que indica que los esfuerzos de reforma están empezando a dar fruta. Estas mejoras se observan en el país de entorno institucional, la eficiencia de sus trabajos mercados y la adopción tecnológica, aunque aún se necesitan esfuerzos en estas áreas.

Sin embargo algunos cambios que se han aplicado siguen avanzando, las instituciones públicas por ejemplo, la eficiencia gubernamental, la corrupción, la influencia indebida continuarán recibiendo una mala evaluación 102a. El Mercado de trabajo ineficiente del país posicionado 127º en el foro económico, sigue limitando la capacidad de Grecia para salir de la crisis, aunque esto ha mejorado un poco desde el año pasado, lo que quizás refleja los recientes esfuerzos para aumentar tanto la edad de jubilación y el mercado laboral flexibilidad. (World Economic Forum, 2013)

En cuanto al Sector de las pymes en Grecia ha ido decayendo en los últimos años por la crisis económica social estas han visto caer sus ingresos y se han perdidos empleos, el cual se asemeja la situación actual de la República Dominicana. No obstante la Unión Europea trata de encontrar la forma de mejorar la situación de las pymes ya que los bancos y sus dificultades de acceso al mercado han cortado los préstamos financieros y han impedido el acceso al crédito. La ventaja que tiene el sector de las pymes en Grecia en comparación de la República Dominicana, que aunque los bancos le impidan a tener acceso a

préstamos financieros, la Unión Europea les facilita su ayuda creando fondos monetarios con el fin de su desarrollo. (La Prensa, 2013)

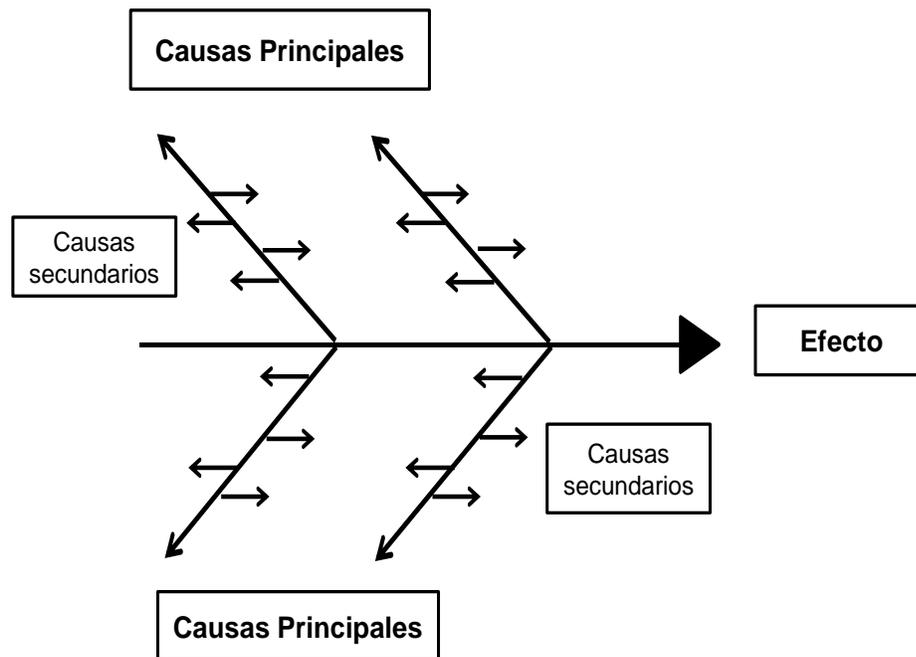
5.5.3 Diagrama de Ishikawa:

Conocido también como diagrama de causa-efecto o diagrama de espina de pescado, es una representación gráfica creada por el administrador de empresas Kaoru Ishikawa, que muestra la relación cualitativa e hipotética de los diversos factores que pueden contribuir a un efecto o fenómeno determinado. Es decir, trata de determinar las causas que contribuyen a una problemática de una forma más sencilla y concentrada. (FUNDIBEQ).

Este diagrama está conformado por un foco principal o cabeza de pescado, que es donde se delimita el problema, seguido de esta, están las espinas principales que dan origen a la situación, fenómeno o problema. Dentro de cada espina principal confluyen las espinas que serían la causa del problema. (Eduteka, 2006).

La aportación de Ishikawa a este estudio es de desarrollar el uso de métodos estadísticos prácticos y accesibles que permitan determinar las principales causas a la problemática encontrada, en otras palabras, se basa en representar los resultados de la recopilación y presentación de datos obtenidos, en la siguiente gráfica se puede observar un ejemplo del diagrama de Ishikawa:

Gráfico 7: Diagrama de Ishikawa



Fuente: Fundibeq (2013).

5.5.4 Principio de Pareto

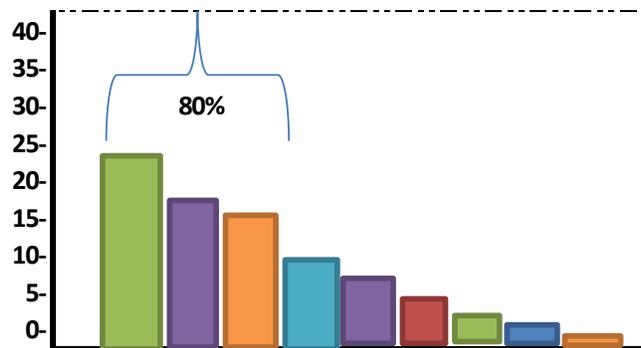
Otro modelo para analizar las principales problemáticas en un sector determinado es el principio de Pareto que afirma que en todo grupo de elementos o factores que contribuyen a un mismo efecto, un 20% de estos son responsables de la mayor parte de dicho efecto. Dentro de este está el análisis de Pareto que es una comparación cuantitativa ordenada de elementos o factores según su contribución ha determinado efecto.

Según (Mercado, 1991) El principio es útil al hacer un estudio de calidad, costos y competitividad pues lo que se habría que hacer en primer instancia seria

detectar los aspectos relevantes del proceso, su clasificación y la evaluación de su importancia para luego enfocarse a trabajar en los importantes dejando a un lado lo poco relevante, también nos ayuda también evitar unos de los problemas más frecuentes en la planeación de un sistema.

El objetivo de esta comparación es clasificar los elementos en dos categorías: Relevantes y triviales. Las tablas y diagramas de Pareto son herramientas que permiten visualizar dicho análisis. (FUNDIBEQ , 2013)

Gráfico 8: Ejemplo de Principio de Pareto



Fuente: Fundibeq (2013)

5.6 Diamante de Porter/Doble Diamante de Moon

Esta sección muestra el desempeño de los cinco países seleccionados en cada uno de los factores del Diamante de Porter, especificando la puntuación obtenida en cada uno de las variantes de cada factor, dicha calificación será asignada según la eficiencia de cada país en esa área.

5.6.1 Condición de los factores

Este factor se refiere a los factores necesarios para completar el proceso de producción en una industria. Estos factores pueden ser recursos humanos, conocimiento, capital e infraestructura. A continuación se muestra el nivel de preparación y de adquisición de estos elementos en cada uno de los países seleccionados.

Tabla 4: Condición de los Factores

Factores	Taiwán	Grecia	Guatemala	Honduras	Rep. Dominicana
Infraestructura	5.8	4.8	3.8	2.8	3.0
Eficiencia del mercado laboral	4.7	3.8	4.2	3.3	3.8
Calidad de la capacitación y educación	5.7	4.8	3.5	3.3	3.7
Preparación Tecnológica	5.2	4.6	3.5	3.1	3.6

Fuente: Schwab (2013)

Infraestructura

En la tabla anterior se pudo observar que la República Dominicana ocupa el penúltimo posicionamiento en esta variable en comparación con el resto de los países estudiados, con una puntuación de un 3.0 en contraste al 5.8 de Taiwán, el país que obtuvo la mejor calificación en este segmento. Además de esto, este elemento es la menor calificación obtenida del país entre las cuatro variables estudiadas.

Recursos Humanos

Para determinar este elemento se ha medido la eficiencia de la fuerza laboral de los países a estudiar, en esta el país caribeño obtuvo mejor calificación sin embargo continua teniendo la última posición que los demás países. Esta variante abarca diversos factores como el salario, capacitación y las técnicas aplicadas para la producción, por lo tanto estos factores deben ser analizados y estudiados para poder aplicar medidas de asesoramiento, mejoría en las condiciones laborales y condicionamiento de las técnicas aplicadas.

Conocimientos

En esta variante se estudió el nivel de calidad de la capacitación y educación de estos países la República Dominicana obtuvo mejor calificaciones que Guatemala y Honduras, sin embargo todavía no alcanza a los cuatro puntos, mostrando los bajos niveles educativos y poca preparación de los ciudadanos del país.

Tecnología

En cuanto a esta variable se tomó en cuenta la preparación tecnológica de cada uno de los países, en esta posición el país ocupa la segunda posición después de Taiwán, sin embargo esto no es sinónimo de mejoría, el país tiene una evaluación por debajo de los cuatro puntos, siendo muestra de una mala calificación del resto de los países en vez de ser una mejoría de la isla.

5.6.2 Condición de la Demanda

Este factor sustenta que el crecimiento del mercado local es más importante que el tamaño absoluto del mercado para alcanzar una mayor ventaja competitiva, esto se debe porque los consumidores son cada vez más exigentes y las empresas deben cumplir los requerimientos de su mercado local y así estar más preparadas para el mercado internacional.

Por tanto, para poder determinar cuál sería el país más competitivo en esta variable, se ha analizado la demanda local y extranjera de las naciones relacionadas a la investigación. Un elemento a tomar en cuenta es el nivel de sofisticación, puesto que mientras más exigente sea la demanda local con mayor calidad deben ser los productos o servicios ofrecidos al mercado nacional e internacional.

Tabla 5: Condición de la Demanda

Factores	Taiwán	Grecia	Guatemala	Honduras	Rep. Dominicana
Ambiente Macroeconómico	5.6	2.8	4.7	4.3	3.9
Tamaño del Mercado Local	5.0	4.2	3.4	3.0	3.6
Tamaño del Mercado Externo	6.1	4.8	4.0	4.0	4.2
Innovación	5.2	3.1	3.1	2.8	2.8

Fuente: Schwab (2013)

Ambiente Macroeconómico

En este factor Taiwán, Guatemala y Honduras presentan una calificación por encima de los cuatro puntos en contraste la República Dominicana presenta una puntuación que no alcanza este valor, siendo la variante de este factor más preocupante.

Tamaño del Mercado Local

El tamaño mercado local del país recibe una calificación de un 3.6 por encima del mercado guatemalteco y hondureño, aunque el país obtuvo una mejor posición el margen de diferencia entre este y Taiwán es de casi dos puntos. Es importante que las empresas se enfoquen en el sector local pues como se ha mencionado anteriormente es una parte fundamental de la ventaja competitiva.

Tamaño del Mercado Internacional

En este segmento el país sigue por encima Honduras y Guatemala, y obtiene una mejor calificación que las demás variantes con un 4.2. Aun así, Taiwán presenta un margen de dos puntos por encima de República Dominicana.

Innovación

De este factor el país recibió la menor calificación en conjunto con Guatemala con un 2.8, obteniendo un margen de diferencia de 3 puntos frente a Taiwán quien obtuvo la mejor calificación en todos los segmentos.

5.6.3 Sectores relacionados o de apoyo

Los sectores relacionados son las industrias que son necesarias para complementar y brindar apoyo en las actividades empresariales. Estas industrias juegan un papel fundamental para la competitividad local e internacional de las pequeñas y medianas empresas. (Vinces, 2009) Esta variable está compuesta por los proveedores, la calidad de los proveedores, el desarrollo de los clústeres y su desempeño en la cadena de valor.

Tabla 6: Sectores relacionados o de apoyo

Factores	Taiwán	Grecia	Guatemala	Honduras	Rep. Dominicana
Cantidad de Suplidores	5.7	4.5	5.0	4.3	4.8
Calidad de los Suplidores	5.6	4.5	4.9	4.3	4.4
Nivel de Desarrollo de Clúster	5.6	3.0	4.1	3.9	3.6
Amplitud de la Cadena de Valor	4.8	3.6	4.0	3.6	3.8

Fuente: Schwab (2013)

Cantidad de Suplidores

En cuanto la cantidad de suplidores en la República Dominicana su posicionamiento no es del todo negativa, aunque ocupa la penúltima posición, los márgenes de diferencia no son amplios, además de que recibe la puntuación de casi 5 puntos.

Calidad de los Suplidores

La calidad de los suplidores recibe la puntuación de un 4.4 en el país, por encima del 4.3 de Honduras, mientras que Taiwán alcanza los 5.6., este segmento es vital para determinar si los sectores relacionados o de apoyo son competitivos, de no serlos resulta de vital importancia corregirlos.

Nivel de Desarrollo de Clúster

El nivel de desarrollo de clúster indica el nivel de apoyo que recibe este tipo de instituciones entre estas y el gobierno. El país recibió la peor calificación entre estos países con una puntuación por debajo de los cuatro puntos.

Amplitud de la Cadena de Valor

Este segmento el país tampoco alcanza los cuatro puntos al igual que Honduras, para Taiwán es la calificación más baja. Tomando esto en cuenta el margen de diferencia de este elemento entre la nación y Taiwán es de tan solo un punto.

5.6.4 Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna

En esta variable se condiciona la ventaja competitiva de los países refiriéndose a los aspectos relacionados la rivalidad interna del sector estimula la competitividad de los productores, incentivando a la eficiencia, invocación y modernización de los procesos. Estas actividades permiten que las compañías sean más eficientes e innovadoras y desarrolla su capacidad para perfeccionar los factores que dieron la ventaja inicial, así como sus estrategias.

Tabla 7: Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna

Factores	Taiwán	Grecia	Guatemala	Honduras	Rep. Dominicana
Intensidad de la Competencia Interna	6.1	4.8	5.2	4.6	4.9
Naturalidad de la Ventaja Comparativa	5.2	3.8	3.4	3.0	3.0
Dominio del Mercado	5.6	3.8	3.9	3.4	3.1
Efectividad del Anti Monopolio	4.9	3.8	3.7	3.6	3.8

Fuente: Schwab (2013)

Intensidad de la Competencia Interna

Este es el segmento con mayor calificación en todos los países, en la que Taiwán obtiene más de seis puntos Guatemala por encima de los cinco y la República Dominicana alcanza un 4.9, aunque es la calificación más baja no tiene un margen de diferencia mayor de un punto con el resto de los países.

Naturalidad de la Ventaja Comparativa

Este es la peor puntuación recibida por el país, Guatemala y Honduras los tres por debajo de los cuatro puntos, esta es uno de los factores que más necesita revisión en el sector empresarial.

Dominio del Mercado

La puntuación en esta variante es bajo al igual que en Honduras, el control que se ejerce y manejo de las situaciones o actitudes rivales en estos países es mínima en comparación a Taiwán y Guatemala que mantienen un mayor dominio sobre su mercado.

Efectividad del Anti Monopolio

Esta es la puntuación más baja para el país asiático recibiendo una puntuación por debajo de los cinco puntos seguido por la República Dominicana con un 3.8, por ultimo Guatemala y Honduras.

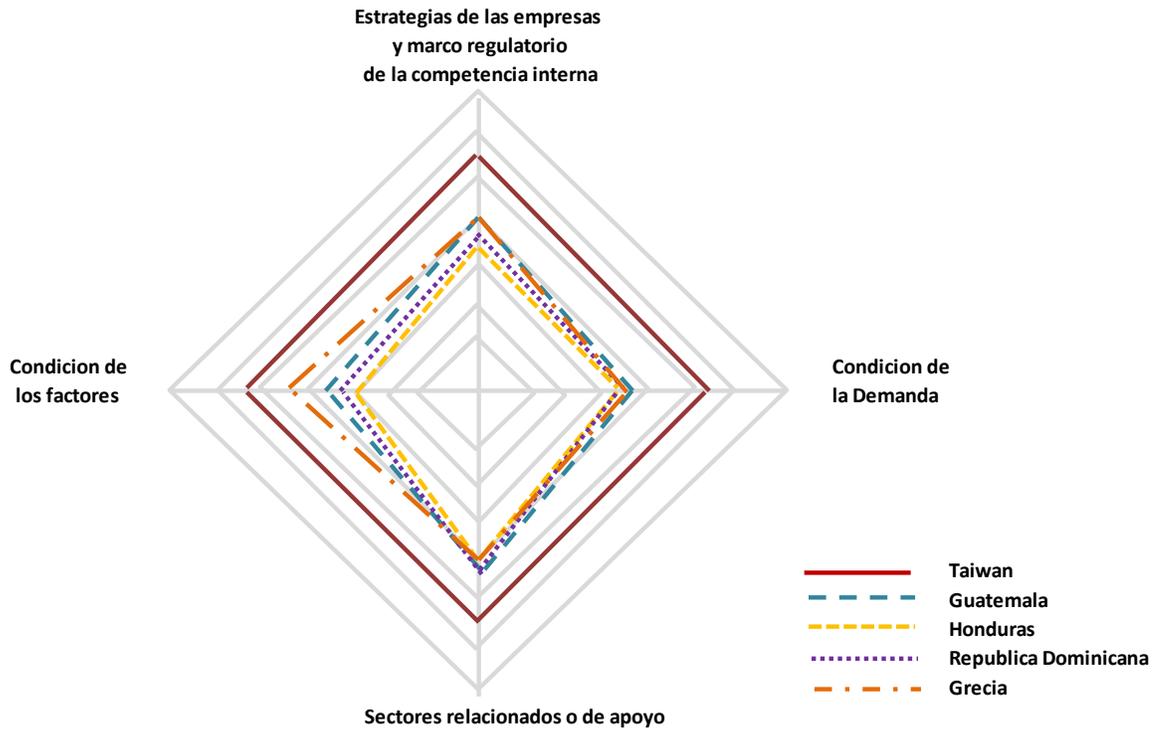
5.6.5 Resultados de los Factores

Tabla 8: Competitividad Internacional de las Pymes Dominicanas, estudio Comparativo

Factores	Taiwán	Grecia	Guatemala	Honduras	Rep. Dominicana
Condición de los Factores	5.35	4.5	3.75	3.1	3.5
Condición de la Demanda	5.4	3.7	3.8	3.5	3.6
Sectores relacionados o de apoyo	5.4	3.9	4.5	4.0	4.1
Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna	5.4	4.1	4.0	3.6	3.7

Fuente: Grafico elaborado por los sustentantes

Gráfico 9: Doble Diamante de Moon



Fuente: Grafico elaborado por los sustentantes

Al observar estas gráficas, se procede al análisis de los resultados que podemos notar que el diamante de Taiwán es el más grande de las cuatro economías estudiadas, lo que significa que el país asiático es la nación más competitiva globalmente entre estos países. Esta información se confirma al corroborar que el índice global de competitividad realizado por el Foro Económico Mundial del 2013-2014 en el que coloca a esta nación en la posición número 12 mientras

que los demás países ocupan posiciones mayores, Guatemala el ranking 86, Honduras la posición 111 y la República Dominicana la número 105.

El margen de diferencia es mucho mayor en términos de la condición de los factores y la demanda entre el país asiático y el resto de estos países. Las mayores fortalezas de este país son las infraestructuras, la educación, el tamaño de los mercados, la coalición de empresas y la innovación, a diferencia de los demás países estudiados, estas son sus mayores debilidades.

Entre estos países, el menos competitivo es Honduras que presenta sus mayores dificultades en la infraestructura, innovación, la educación y el tamaño del mercado local, seguido por la República Dominicana presentando problemas en estos mismos segmentos.

5.7 Datos de la Encuesta

En esta sección vamos a mostrar los resultados obtenidos en la encuesta realizada a las pequeñas y medianas empresas para determinar el desempeño de estas en la sociedad dominicana. Se quiso determinar las características de este sector: su tiempo en funcionamiento, a que sector estaban dedicadas, la cantidad de empleados, si exportaban, razones y dificultades presentadas.

Estos resultados son vitales para determinar y corroborar las investigaciones previamente realizadas, nos ayudara a entender cuáles son las problemáticas enfrentadas por las pequeñas y medianas empresas.

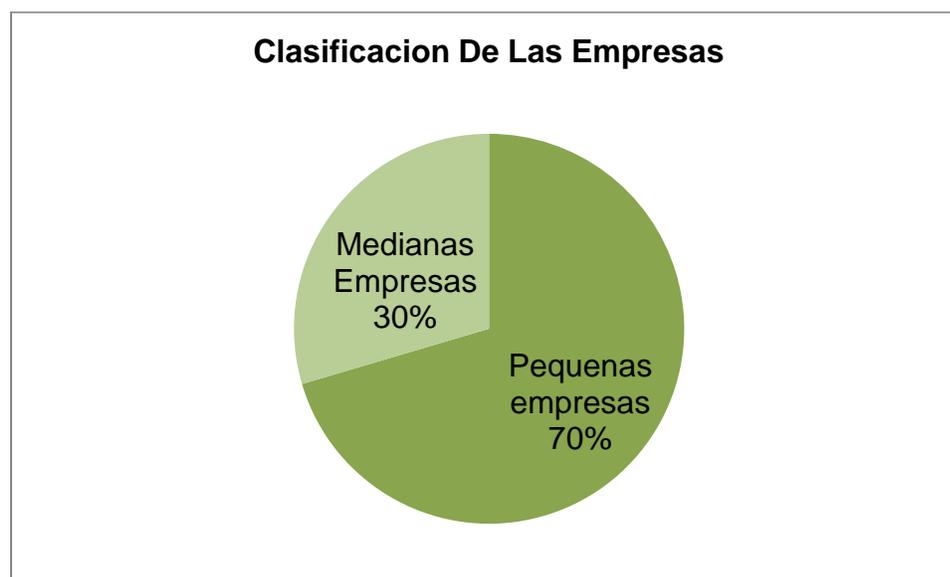
Tabla 9: Clasificación de las Empresas por Cantidad de Empleados

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes %
Pequeñas empresas	50	70%
Medianas Empresas	21	30%
Total	71	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Según los resultados de la encuesta el 70% de las empresas son pequeñas y el 30% restante son medianas empresas.

Gráfico 10: Clasificación de las Empresas por Cantidad de Empleados



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

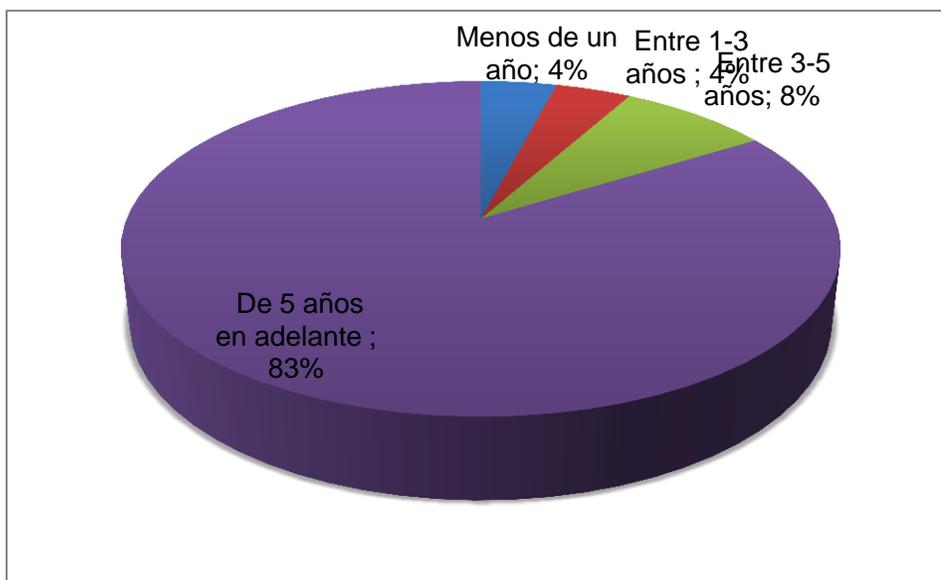
Tabla 10 : Tiempo de Desempeño de las Empresas Encuestadas

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes %
Menos de un año	3	4%
Entre 1-3 años	3	4%
Entre 3-5 años	6	8%
De 5 años en adelante	59	83%
Total	71	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Un 83% de las empresas encuestadas tienen más de cinco años en funcionamiento, un 8% entre tres a cinco años y de menos de un año y de uno a tres años un 4% cada uno.

Gráfico 11: Tiempo de Desempeño de las Empresas Encuestadas



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

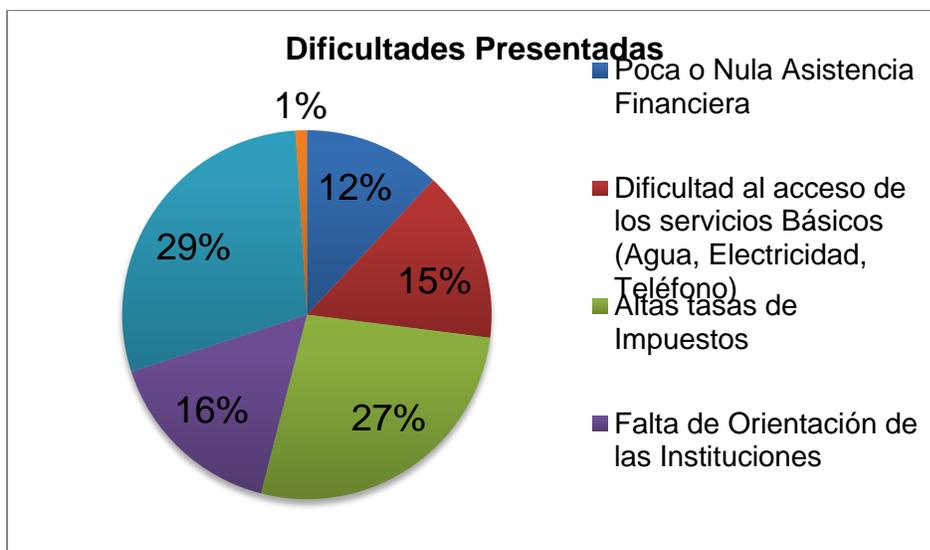
Tabla 11: Dificultades Presentadas

	Frecuencia	Porcentaje
Poca o Nula Asistencia Financiera	11	12%
Dificultad al acceso de los servicios Básicos (Agua, Electricidad, Teléfono)	14	15%
Altas tasas de Impuestos	25	27%
Falta de Orientación de las Instituciones	15	16%
Ninguna	27	29%
Otro	1	1%
Total	93	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Entre las dificultades presentadas 29% empresas contestaron no haber presentado ninguna dificultad, mientras que las 71% restantes afirmaron haberlas tenido, la mayor problemática presentada fue las altas tasas de impuestos representando un 27%, seguido por la falta de orientación de las instituciones con un 16% y dificultad de acceso a los servicios básicos con un 15%, por último la poca asistencia financiera con un 12%.

Gráfico 12: Dificultades Presentadas Durante el Desempeño de la Empresa



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

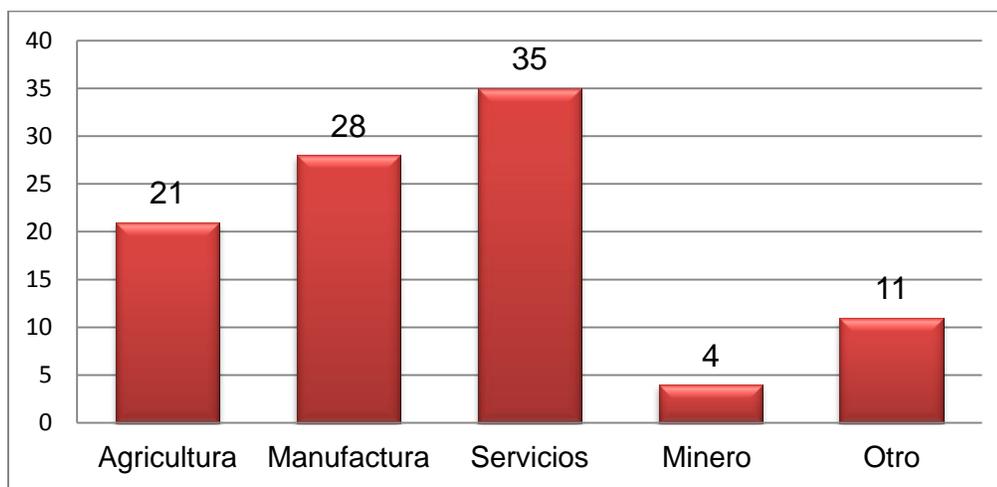
Tabla 12: Clasificación de Empresas por Sector

Sectores	Frecuencia	Porcentaje
Agropecuario	15	21%
Manufacturero	20	28%
Servicios	25	35%
Minero	3	4%
Otro	8	11%
Total	71	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

La mayoría de las empresas encuestadas pertenecen al sector servicios obteniendo un porcentaje de 35% seguida por esta el sector manufacturero con un 28% luego el sector agropecuario con un 21%, en el minero solo tres empresas pertenecen a este sector, sin embargo el 11% de las empresas pertenecen a otros sectores tales como la construcción, comercio y distribuidoras.

Gráfico 13: Clasificación de Empresas por Sector



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

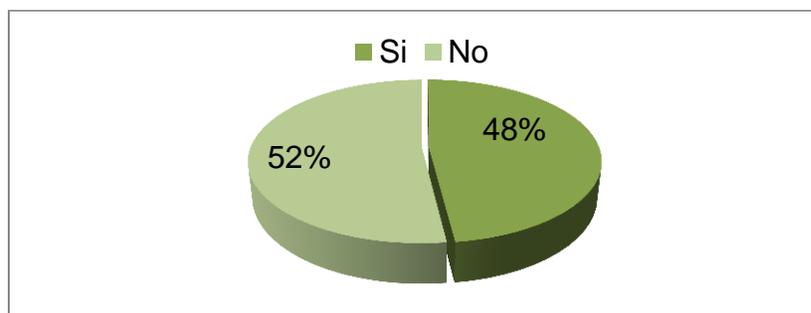
Tabla 13: Tipificación entre Empresas Exportadoras y No Exportadoras

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes %
Si	34	48%
No	37	52%
Total	71	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Del total de empresas encuestadas un 52% de estas no exportan.

Gráfico 14: Tipificación entre Empresas Exportadoras y No Exportadoras



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

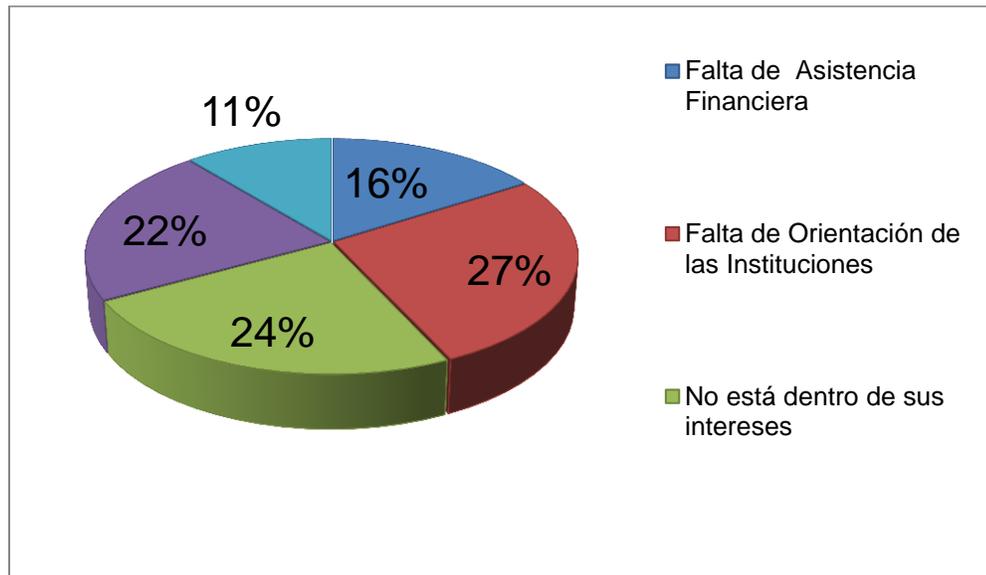
Tabla 14: Empresas No Exportadoras: Razones que Impiden este Tipo de Actividades

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Falta de Asistencia Financiera	7	16%
Falta de Orientación de las Instituciones	12	27%
No está dentro de sus intereses	11	24%
Imposibilidad de incumplimiento / desconocimiento de los estándares del Mercado destino	10	22%
Otro	5	11%
Total	45	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Dentro de las razones que las empresas que no exportan la que ha obtenido mayor porcentaje es falta de orientación por parte de las instituciones con un 27%, otro factor es que no está dentro de sus intereses con un 25% seguido por la imposibilidad de cumplimiento y desconocimiento de los estándares del mercado destino con un 20% y por último la falta de asistencia financiera y otros con 14% cada una.

Gráfico 15: Empresas No Exportadoras: Razones que Impiden este Tipo de Actividades



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

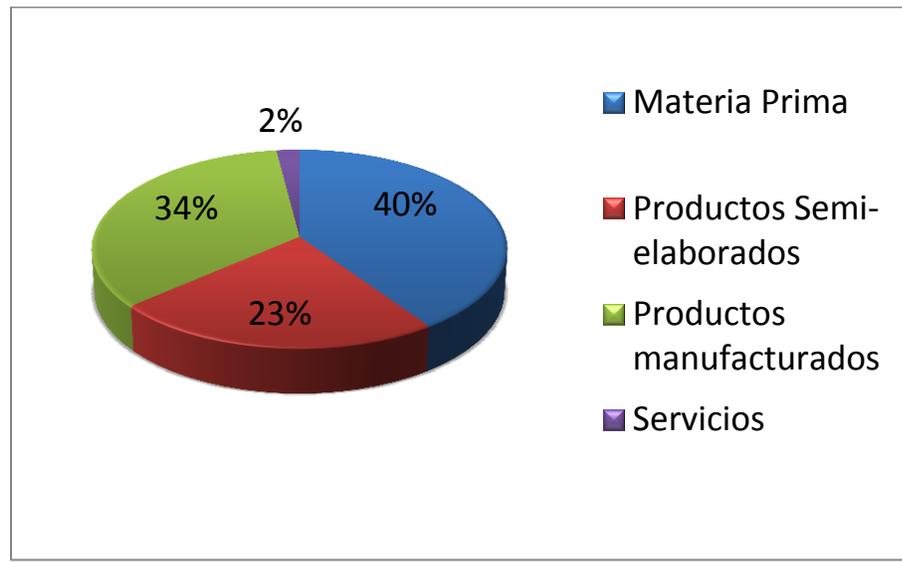
Tabla 15: Nivel de Industrialización en los Productos Exportados

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Materia Prima	19	40%
Productos Semi-elaborados	11	23%
Productos manufacturados	16	34%
Servicios	1	2%
Total	47	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

La mayoría de los productos exportados es materia prima representando un 40% del total de los productos, seguido por los productos manufacturados con un 34%, luego los productos semi-elaborados con un 23% y por último los servicios con un 2%.

Gráfico 16: Nivel de Industrialización en los Productos Exportados



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

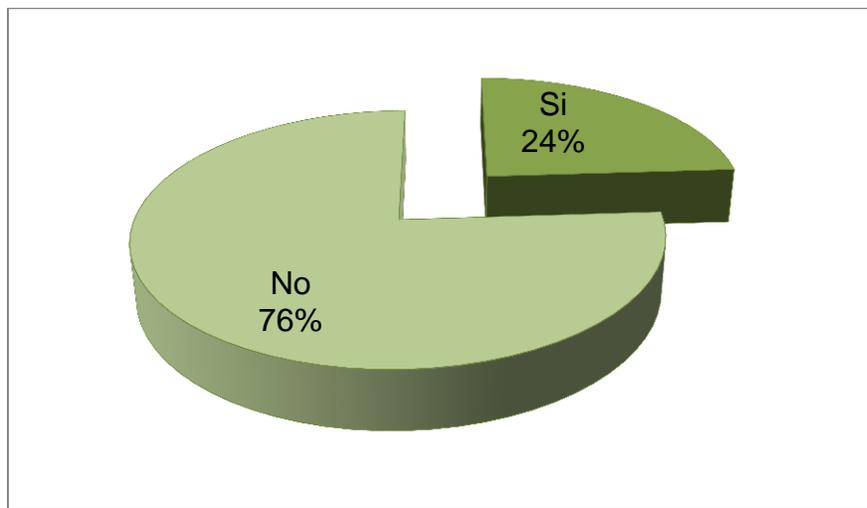
Tabla 16: Recepción de Orientaciones por parte de las Instituciones del Estado

Alternativas	Frecuencias	Porcentajes %
Si	9	24%
No	28	76%
Total	37	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

El 76% de las empresas exportadoras admitió no haber recibido orientación de las instituciones del estado encargadas de ofrecer información y fomento a la exportación en este tipo de empresas.

Gráfico 17: Recepción de Orientaciones por parte de las Instituciones del Estado



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

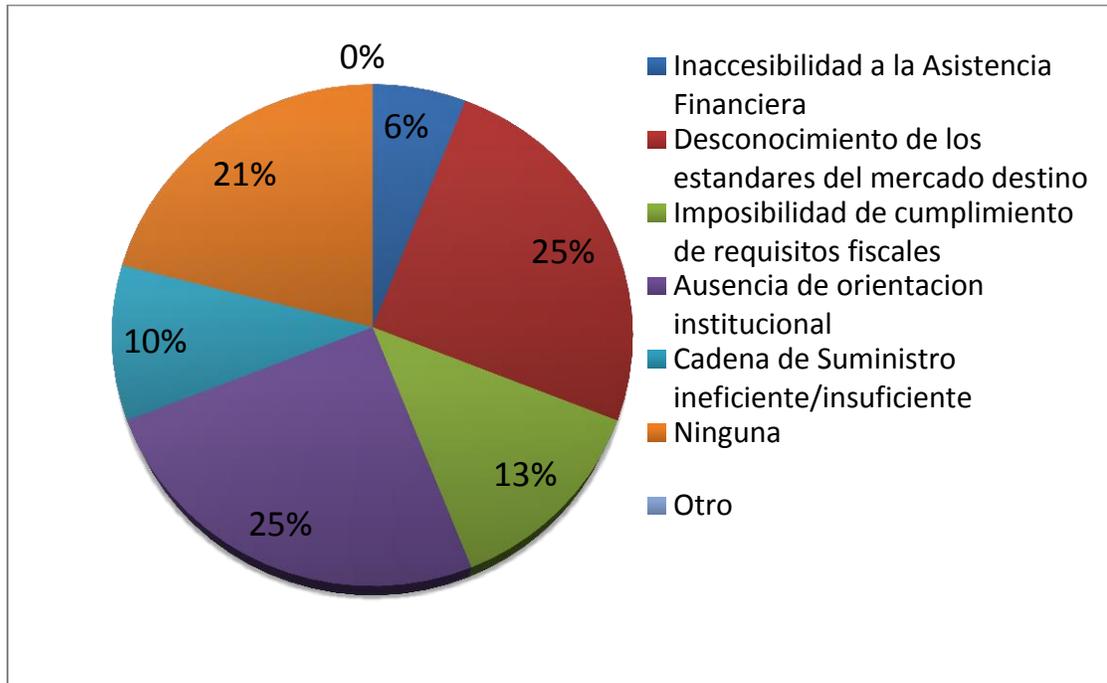
Tabla 17: Factores que Impiden las Exportaciones de las Pymes

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Inaccesibilidad a la Asistencia Financiera	3	6%
Imposibilidad de cumplimiento / desconocimiento de los estándares del Mercado destino	13	25%
Imposibilidad de cumplimiento de requisitos fiscales	7	13%
Ausencia de orientación institucional	13	25%
Cadena de suministro ineficiente / insuficiente	5	10%
Ninguna	11	21%
Otro	0	0%
Total	52	100%

Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Once de las empresas exportadoras no presentaron dificultad a la hora de exportar, mientras que las 26 restantes presentaron dificultades tales como la imposibilidad de cumplimiento y desconocimiento de los estándares del Mercado destino que al igual que la falta de orientación institucional captan cada una un 25% de las problemáticas que enfrentan las pymes, luego seguida por Imposibilidad de cumplimiento de requisitos fiscales con un 13% y por último la inaccesibilidad a la asistencia financiera con un 3%.

Gráfico 18: Factores que Impiden las Exportaciones de las Pymes

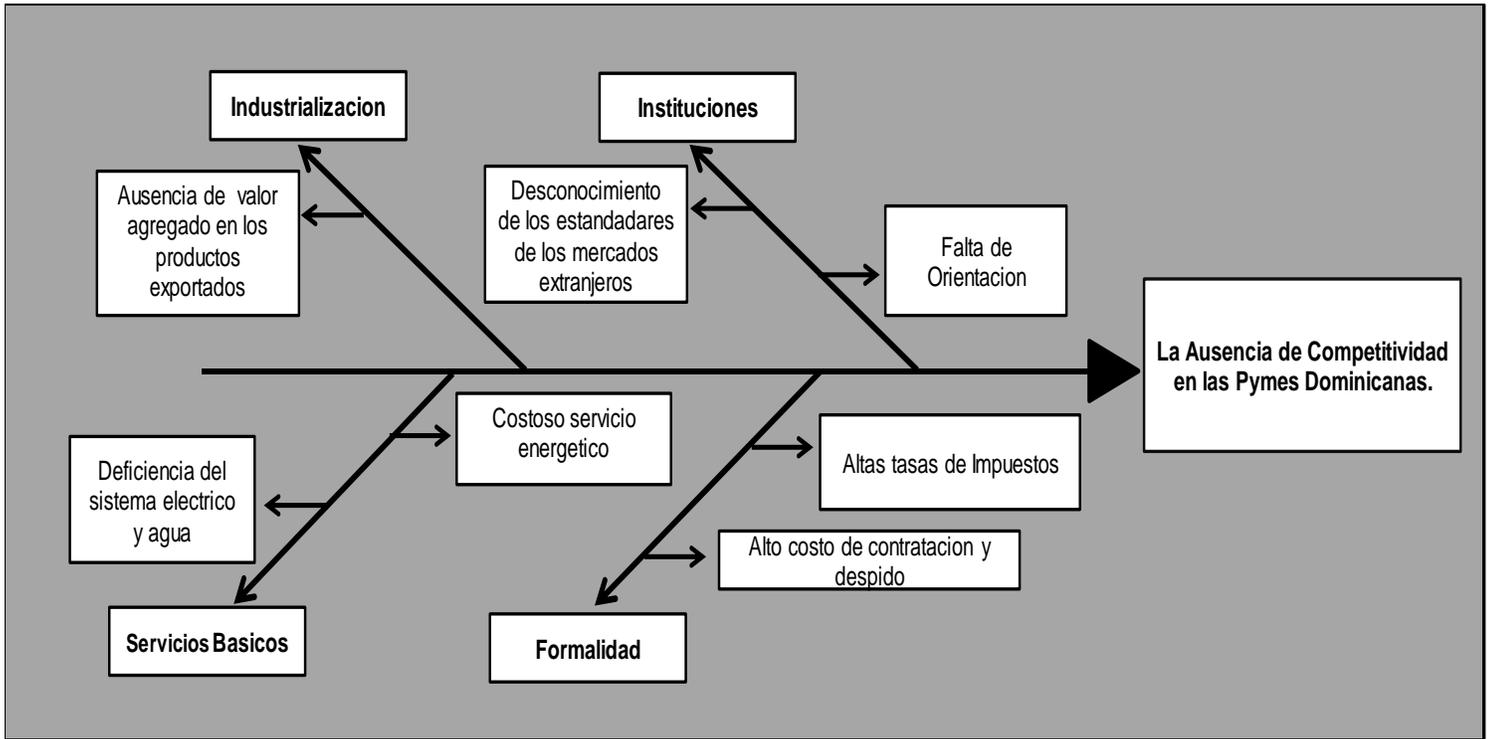


Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

5.8 Diagrama de Ishikawa

A partir de los datos obtenidos en el diamante, en nuestra investigación teórica y la encuesta realizada a 71 pequeñas y medianas empresas registradas en la República Dominicana, identificaremos las causas de porque les resulta difícil a las pymes dominicanas en el mercado internacional.

Gráfico 19: Diagrama de Ishikawa. Determinantes que Afectan la Competitividad de las Pymes Dominicanas



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Como se observa en el grafico hay cuatro problemáticas principales que inciden en la competitividad de las pymes: la institución, la formalidad, servicios básicos, servicios básicos y la industrialización, cada una teniendo factores causantes que se nombran en el grafico anterior. Estos cuatro factores son las dificultades que deben ser consideradas a solucionar para poder alcanzar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

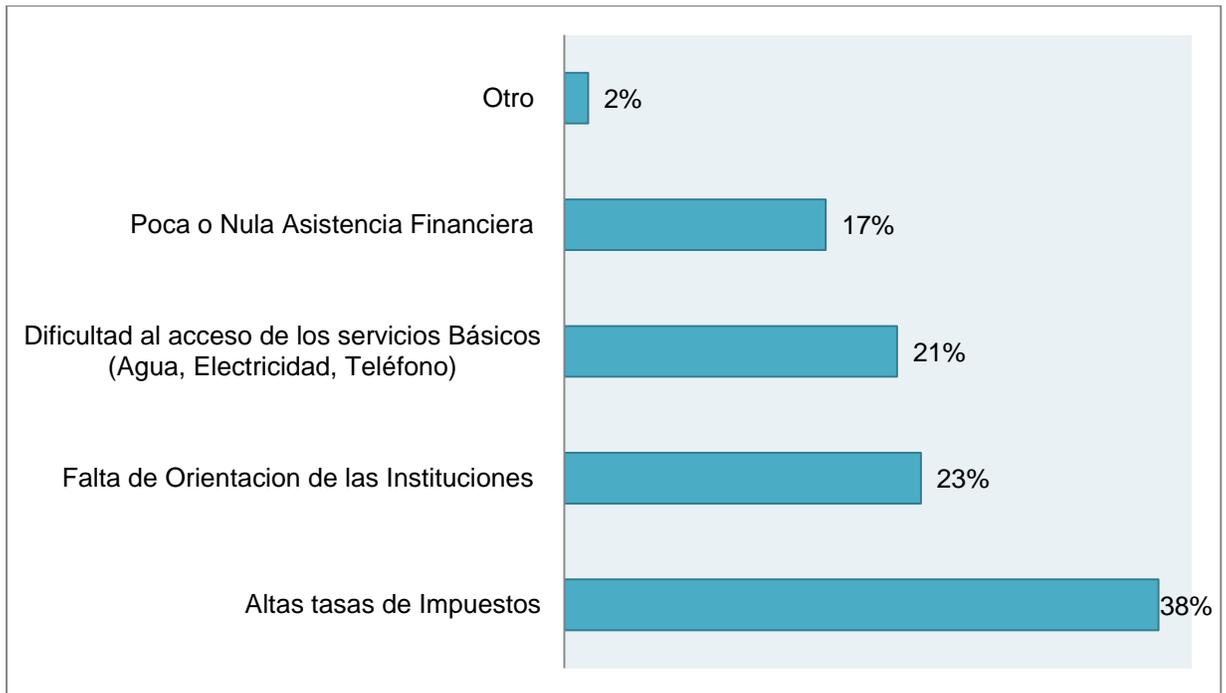
5.9 Diagrama de Pareto

Este principio nos permitirá visualizar y determinar el 20% de las dificultades que causan el 80% de las problemáticas que afectan las pymes. Como analizaremos tres fenómenos diferentes aunque mantienen relación entre sí, se ha optado por estudiarlos por separado, es decir se realizara un diagrama para definir las principales problemáticas que afectan las pymes dominicanas durante su funcionamiento, además de este dos diagramas más para definir las principales dificultades que presentan las empresas exportadoras y las no exportadoras.

Primer Diagrama

En la encuesta se trató de determinar cuáles problemáticas enfrentaban las pequeñas y medianas empresas durante su desempeño, al hacerse esta pregunta a las empresas encuestadas, el 29% de estas respondieron no haber presentado ninguna dificultad, el 71% restante nos dieron las siguientes respuestas:

Gráfico 20: Diagrama de Pareto. Problemáticas Enfrentadas Durante el Desempeño de las Pequeñas y Medianas Empresas



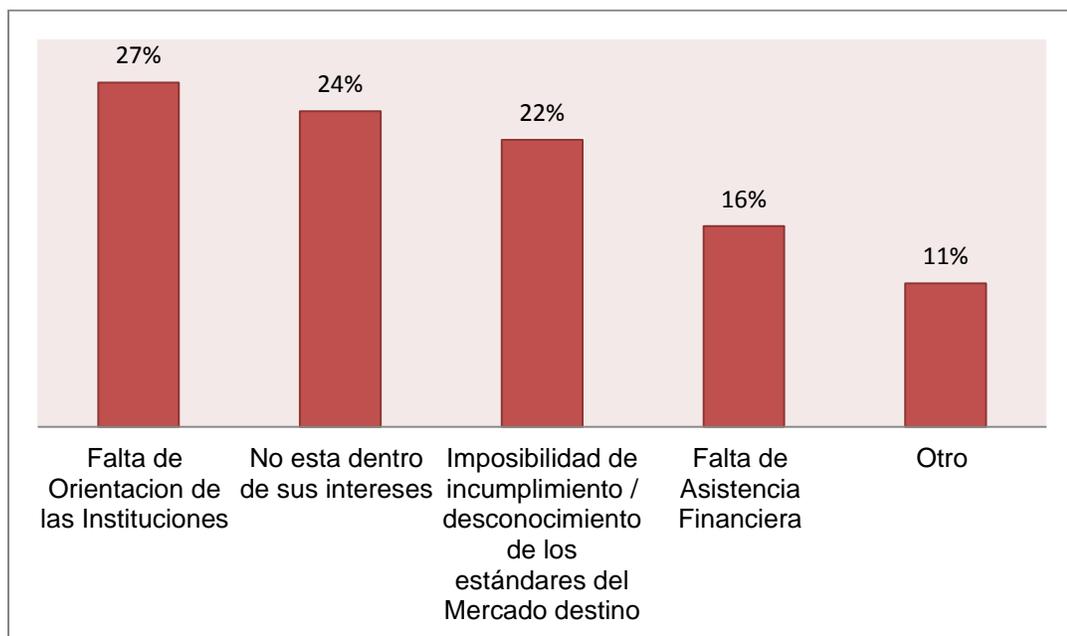
Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

El 38% de las empresas contestaron que una de las dificultades presentadas durante el desempeño de su empresa son las altas tasas de impuestos que tienen que pagar al estar formalizadas y registradas en la Dirección de Impuestos Internos. Seguido por la falta de orientación de las empresas que representa un 23%.

Segundo Diagrama

El 52% de las empresas encuestadas no participan en el mercado internacional, al preguntarle la razón por la que no exportaban dieron las siguientes respuestas:

Gráfico 21: Diagrama de Pareto. Factores que Impiden la Exportación de las Pequeñas y Medianas Empresas



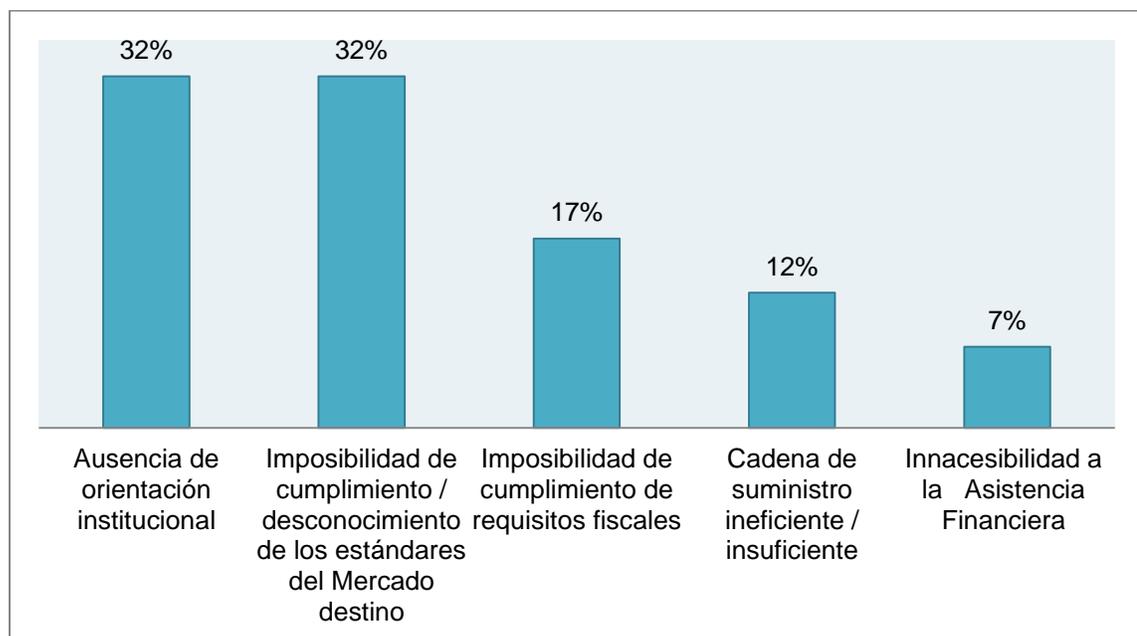
Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

El 27% de las razones por la que estas empresas no exportan es porque no han recibido orientación por parte de las instituciones encargadas en orientar e incentivar este tipo de actividades. Consecuente a este un 24% respondieron que no están interesadas en este tipo de actividades.

Tercer Diagrama

De las empresas exportadoras, el 21% no presentó ninguna dificultad mientras que el 79% de las empresas restantes presentaron la siguientes problemáticas:

Gráfico 22: Diagrama de Pareto. Dificultades Presentadas a las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras



Fuente: Encuesta aplicada por los sustentantes a las empresas.

Las respuestas mostraron una igualdad entre dos respuestas: la ausencia de orientación institucional y la imposibilidad de cumplimiento/desconocimiento de los estándares del mercado destino. Cada una obtuvo un 32%, representando un 64% de las problemáticas presentadas al momento de estas empresas exportar.

CONCLUSIÓN

En la actualidad, ser competitivo se ha convertido en un factor fundamental para cualquier nación. Tal como hemos mencionado anteriormente, una vía que han utilizado muchos países para alcanzar este elemento ha sido a través de las pequeñas y medianas empresas, que han demostrado ser el motor de empuje para el desarrollo y crecimiento de una economía.

Al estudiar los objetivos de esta investigación para determinar las oportunidades de competitividad y desarrollo de las pymes dominicanas se ha podido demostrar que a pesar de que el gobierno dominicano ha hecho aportes para el incentivo de este sector, existen factores que han impedido el éxito del mismo frente el mercado internacional.

Dentro de los esfuerzos realizados para apoyar a este tipo de empresas está la promulgación de la ley 488-08 y la creación de instituciones que sirvan de protección, orientación e incentivo a la participación de este sector en el comercio internacional. No obstante, según los estudios realizados la creación de estas entidades no han generado los resultados esperados puesto que las investigaciones previamente realizadas y la mayoría de las pymes encuestadas establecen que no han recibido ningún tipo de orientación o servicio por parte de organismos creados por el estado.

La falta de orientación y asistencia por parte de estas instituciones ha generado repercusiones en cuanto el desempeño de este sector, entre ellas está la falta de interés en exportar los productos que comercializan localmente, la imposibilidad de cumplir con los estándares de los mercados destino por desconocimiento de los mismos y la dificultad de cumplir los requisitos fiscales exigidos.

La informalidad en las empresas es otro de los factores más preocupantes que afectan a este sector. Según las investigaciones realizadas que analizan la razón de este fenómeno determinan que se debe a las altas tasas de impuestos que las empresas deben pagar durante su desempeño. En la búsqueda de corroborar esta teoría se recurrió a preguntarles a las empresas formales cual era una de las mayores dificultades enfrentadas durante su funcionamiento, la mayoría señaló que la mayor disyuntiva era el pago de costosos impuestos. Cabe destacar que muchas de estas añadieron que en sus principios esta fue la mayor problemática que enfrentaron a la hora de formalizarse.

Otro factor a tomar en cuenta es la ausencia de transformación industrial o valor agregado en los bienes comercializados internacionalmente por las pymes dominicanas, los resultados de la investigación realizada demuestran que gran porcentaje de las mercancías exportadas por este sector es materia prima o productos con poca elaboración.

Aunque las pequeñas y medianas empresas presentan estas dificultades, los resultados obtenidos en el diamante demuestran que el país posee potencial de crecimiento en el mercado internacional si ejecuta las iniciativas de lugar para promover este sector, en este modelo muestra que el país tiene una considerablemente intensa competencia interna y que posee proveedores y suplidores ligeramente competitivos.

Dentro de las oportunidades para desarrollarse se pueden mencionar que las pymes tienen una posibilidad para crecer y expandirse a través de la exportación de los bienes que comercializa localmente y que su participación en el mercado internacional las introduciría a nuevos mecanismos tecnológicos e innovadores que les permitiría fabricar productos con mayor calidad y valor agregado.

El cuarto capítulo nos proporciona un ejemplo de éxito del empleo de estrategias e iniciativas en las pequeñas y medianas empresas para ser competitivas. En este acápite se menciona como Taiwán pasa de tener una economía basada en la agricultura a transformarse en una economía sustentada de las exportaciones y fabricación de bienes y servicios proporcionados por pymes.

Los resultados de las estrategias utilizadas en las pymes taiwanesas, han posicionado a esta nación entre las potencias del mundo en tan solo unas décadas, si se adaptan estas tácticas e iniciativas a las pequeñas y medianas empresas dominicanas daría como resultado el crecimiento y el desarrollo económico no tan solo de este sector sino del país.

RECOMENDACIONES

Al realizar este trabajo investigativo se pudieron detectar problemáticas en el sector pymes de país que afectan el desempeño y participación de estos en el mundo global. Por tanto se encuentra apropiado realizar las siguientes sugerencias, tomando en cuenta las estrategias y conocimientos implementados en Taiwán destinadas a fortalecer las debilidades que inciden en el desenvolvimiento de las pymes.

1. Solución a la Falta de Orientación de las Instituciones del Estado

Una de las mayores problemáticas encontradas como mencionamos anteriormente ha sido la falta de orientación por parte las instituciones a este sector que ha implicado que las pymes del país presenten dificultades frente el mercado internacional. Como vía para solucionar esta problemática se sugiere lo siguiente:

Capacitación Know How

Las relaciones diplomáticas entre la República Dominicana y Taiwán son cada vez más fuertes, además no ha sido ni una o ni dos las veces que el país asiático ha destinado recursos a distintos sectores de nuestra nación.

Entendiendo estos datos se propone que expertos y técnicos especializados taiwaneses encargados de orientar y emplear estrategias para este tipo de

empresas sean traídos a la República Dominicana, para realizar una jornada de capacitación al personal de las instituciones creadas por el Estado.

En esta capacitación se les enseñaría a los empleados de dichas organizaciones cuales son los pasos a seguir para poder asistir a las pymes del país además de guiarles a planificar, formular y evaluar estrategias destinadas a este sector.

Orientación a la Exportación

Una de las problemáticas que afectan las pymes a la hora de exportar es la falta de información y orientación sobre el país a donde exportaran sus productos, no conocen sus condiciones económicas, leyes, políticas, costumbres ni cultura. Por esta razón muchas empresas se ven en la imposibilidad de cumplir con los estándares de y requisitos del país destino, trayendo como consecuencia la devolución de cargas, pérdida de dinero y el fracaso de las negociaciones.

Por esta razón se propone que las organizaciones encargadas a prestar orientación e incentivar la exportación tales como ADOEXPO y CEI-RD inicien relaciones con otras instituciones extranjeras que ofrecen estos mismos servicios en su país de origen. Es decir, comenzar una relación de intercambio de información entre las organizaciones encargadas de nuestro país y las organizaciones encargadas de otros países para así poder elaborar perfiles sobre los requisitos, normas, estándares, datos económicos y culturales de dichos países, teniendo en cuenta la actualización constante de los mismos, de

forma que las pymes dominicanas tengan los conocimientos necesarios sobre el mercado objetivo.

2. Solución al pago de exagerados impuestos y disminución a la Informalidad

Una de las problemáticas tratadas anteriormente era el pago de costosos impuestos que afectan el desempeño de las pequeñas y medianas empresas dominicanas formales pero que también causa que muchas empresas se mantengan a informalidad.

Políticas Públicas

Como solución a la problemática que afecta a las pymes dominicanas se propone la promulgación de políticas públicas que amparen a las pequeñas y medianas empresas de tener que pagar altas tasas de impuesto.

1. Se propone que los primeros cinco años de funcionamiento de las empresas dominicanas que caen dentro de este sector se les disminuya la tasa de impuestos a pagar y tengan facilidad de cuotas para el saldo de los mismos.
2. Crear una campaña orientadora e informativa a las pymes sobre la planificación y preparación para poder cumplir a tiempo con los pagos exigidos por la ley.

BIBLIOGRAFÍAS

- ACCA. (2010). *Small business: a global agenda (AccountAnts for business)*. London.
- Adames, F. (2013). 90% de empresas en RD fracasa en su primer año. *Revista Mercado* .
- Alexander Eickelpasch, A. L. (2010). *Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level*. Berlin: JIBS Working Papers.
- Alexander Eickelpasch, A. L. (2010). *Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level*. Berlin: JIBS Working Papers.
- Banco Central. (2013). *Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo*. Santo Domingo, R.D.
- Barcena, A. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013 Políticas de pymes para el cambio estructural*. OECD Publishing.
- Bastidas, A. E. (2004). *La pequeña y mediana empresa ante el fenómeno inmanente de la globalización*. Merida .
- Birch, D. G. (1979). *The Job Generation Process*. Massachusetts: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- CEIRD. (2012). *Plan Nacional de Competitividad Sistémica de La República Dominicana*. Santo Domingo.
- CEPAL. (2011). Obtenido de www.cepal.org
- CEPAL. (2013). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas.
- Consejo Nacional de Competitividad. (2012). *Informe Nacional de Competitividad*
- Daniel Martinez Pedros, A. M. (2012). *La elaboracion del plan estrategico a traves del cuadro de mando integral*. Madrid: Ediciones Diaz de santos.
- Delgado, A. A. (2003). *Globalizacion, resistencia y negociacion en America Latina*. Madrid: Los libros de la catarata.
- Departamento de Estudios Economicos y Tributarios. (2013). *Impacto de la Informalidad en la Recaudación del Impuesto sobre la Renta de las Personas*. Santo Domingo: DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS.

Dirección de Impuestos Internos . (2013). *Impacto de la Informalidad en la Recaudación de Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas*. Distrito Nacional : DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y TRIBUTARIOS.

Dirección General de Cooperación Multinacional. (13 de julio de 2013). *ONFED: las Pymes representan cerca del 99% del total de empresas en AL y el Caribe*. Obtenido de <http://www.digecoom.gob.do/>.

Economista Dominicano. (2012). El efecto de la informalidad en el PIB de República Dominicana. *Revista Mercado* .

Eduteka. (21 de Enero de 2006). *Eduteka*. Obtenido de <http://www.eduteka.org/DiagramaCausaEfecto.php>

Escuder, J. A. (2012). *DETERMINANTES DEL ÉXITO DE LAS PYMES* . Ciencia y Sociedad.

Escuder, J. A. (2012). *DETERMINANTES DEL ÉXITO DE LAS PYMES DE LA REPUBLICA DOMINICANA*. Ciencia y Sociedad.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana*.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana*.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana*.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Exito de las PYMES Rep. Dom.* Ciencia y Sociedad.

Felipe Larrain, J. D. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Educación.

Ferraro, C. (Diciembre de 2011). *CEPAL*. Obtenido de www.cepal.org

FondoMicro. (2013). *Encuesta Fondo Micro* . Sto Dgo.

FUNDIBEQ . (2013). *Diagrama de Pareto* . FUNDIBEQ.

FUNDIBEQ. (s.f.). *Diagrama de Causa-Efecto*. Recuperado el 22 de 05 de 2014, de FUNDIBEQ:
http://www.fundibeq.org/opencms/export/sites/default/PWF/downloads/gallery/methodology/tools/diagrama_causa_efecto.pdf

Garza, E. G. (2008). *Administración de la calidad total*. Mexico: Pax Mexico.

- Gollin, D. (1998). *Nobody's Business but My Own: Self Employment and Small*. Massachusetts: Williams College.
- Guzman, R. (2007). *La Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana*. Santo Domingo : Secretaria de Estado de Economía, Planificación y Desarrollo.
- Holtbrügge, C. D. (2010). *Competitive advantage of German renewable energy firms in Russia - An empirical study based on Porter's diamond*. Germany.
- Jesus Martinez Giron, A. A. (2008). *Derecho de la Seguridad Social*. España: Netbiblo.
- Jiménes, B. (2009). *Estudio sobre las Posibilidades de las Pymes Aprovechar su Potencial Exportador en el Marco del DR-CAFTA*. Santo Domingo: r Chemonics International Inc.
- Jones, C. I. (2009). *Macroeconomía*. Madrid: Antoni Bosh editor.
- Klaus Schwab, W. E. (20 de Febrero de 2014). *The Global Competitiveness Report*. Recuperado el 14 de marzo de 2014, de World Economic Forum: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
- La Prensa. (18 de Julio de 2013). Alemania apoyaria a Pymes de Grecia. *Prensa* , pág. www.prensa.com.
- Lall, S. (2000). *Strengthening SMEs for International Competitiveness*.
- Lall, S. (2000). *Strengthening SMEs for International Competitiveness*.
- Lasswell, H. (1971). *A Pre-view of policy sciences*. Estados Unidos: American Elsevier Publishing.
- Lasswell, H. (1951). *Policy Sciences of Democracy*. Estados Unidos: McGraw Hill .
- Le, H. (2008). *An Analysis Of India's National Competitive Advantage: Based On The Case Of Software Industry*. India: Department of International Affairs.
- Lim, H. (1998). *Korea's Growth an Industrial Transformation*. Great Britain: Macmillan Press LTD.
- mariategui, U. j. (2009). *Negocio Internacionales*. Peru.
- Maroto, J. C. (2007). *Estrategia de la vision a la accion*. Madrid: Esic editorial.
- Martinez, M. M. (2013). Las Pymes ante el Proceso de Globalizacion. *Revista academica de Economia* .

- Mercado, E. (1991). *Calidad Integral Empresarial e Institucional*. Mexico: Limusa.
- Ministerio de Industria y Comercio. (2012). *Plan Estratégico Institucional del Ministerio de Industria y Comercio de la República Dominicana*. Santo Domingo.
- Morban, F. (17 de 7 de 2014). Política Públicas de la Pymes. (S. d. Tesis, Entrevistador)
- OCDE. (2012). *Perspectivas Económicas de América Latina* .
- Ortiz, M. (2007). *Tamaño, Eficiencia Y Uso De La Capacidad Instalada En Las Pequeñas Y Medianas Empresas De La República Dominicana*. Santo Domingo : Fondomicro.
- Oszlak, G. O. (1982). Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. *Revista venezolana de desarrollo administrativo* .
- Penaloza, M. (2005). *Competitividad: Nuevo Paradigma economico?* Forum Empresarial.
- Peña-Vinces, J. d. (2013). *Análisis Comparativo del Escenario de las Economías de Perú y Chile, desde la perspectiva del Doble Diamante de Moon, Rugman y Verbeke, en la Competitividad Global*. Universidad de Sevilla, España.
- Planet Finance. (2011). *Estudio Soluciones durables para inclusión Financiera, Informe sobre. Sector de las Mipymes en República Dominicana*.
- PNCS. (2012). *Cei-rd*. Obtenido de Ceird: <http://www.cei-rd.gov.do>
- Porter, M. (1997). *Estrategia Competitiva*. C.V. México: Editorial Continental, S.A.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- PUCMM. (2010). *Situación Actual De Las Pequeñas y Medianas Empresas* . Santo Domingo: PUCMM.
- Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. (Mayo de 2005). *Competitividad: ¿nuevo paradigma económico?* Recuperado el 14 de Marzo de 2014, de Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63110103>
- (2008). *Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. 30 de diciembre: Gaceta Oficial de la República, 10502.
- Reyes, M. (2012). *Latin American Economic Theories About Local Development and the role Institutions*.

- Reynaga, Y. L. (2010). *Competitividad de las PYMES*. Mexico: Pacioli.
- Rosado, M. S. (2005). *Poblacion y ambiente*. UNAM.
- Roth, A.-N. (2006). *Políticas Públicas: Formulación, Implementación y Evaluación*. Bogota: Aurora.
- Schwab, K. (2012). *Global Competitiveness Report* . Geneva: World Economic Forum .
- Schwab, K. (2010). *Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Schwab, K. (2011). *Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Schwab, K. (2013). *The Global Competitiveness Report* . Geneva: World Economic Forum .
- Schwab, K. (2010). *World Economic Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Sepúlveda, P. R. (1999). *Competitividad De La Agricultura: Cadenas Agroalimentarias Y El Impacto Del Factor Localizacion Espacial*. San Jose, Costa Rica: IICA.
- Severino, J. (11 de Agosto de 2008). Economía dominicana con bases en las Pymes. *Listin Diario* .
- Silva, N. (2009). *Empaque primario como estrategia de competitividad para las pymes exportadoras de América Latina*. Universidad de Palermo.
- Small and Medium Enterprises Administration. (2004). *Ministry of Economics Affairs*. Recuperado el 09 de 06 de 2014, de Small and Medium Enterprises Administration: <http://www.moeasmea.gov.tw/mp.asp?mp=2>
- Small and Medium Entreprises Credit Guarantee Fund of Taiwan. (2013). *Taiwan SMEG*. Recuperado el 2014 de 06 de 09, de Small and Medium Entreprises Credit Guarantee Fund of Taiwan: http://www.smeg.org.tw/english/credit_guarantee/eligible_institutions.htm
- TAITRA. (2014). *Taiwan External Trade Development Council* . Recuperado el 09 de 06 de 2014, de TAITRA: http://www.taitra.org.tw/about_01.asp
- Taiwan Embassy. (1 de Febrero de 2010). *Taiwan Embassy*. Obtenido de Taiwán ocupa el primer lugar del mundo en desarrollo de clusters industriales: <http://www.taiwanembassy.org/ES/ct.asp?xItem=126327&ctNode=998&mp=137>
- Tamayo Sáez, M. (1997). *El análisis de las políticas públicas*. Madrid: Alianza .

TNS. (2013). *UPS Business Monitor Latin America*.

TNS. (Agosto de 2013). *UPS Business Monitor Latin America*. Recuperado el 14 de Marzo de 2014, de press room ups:
[http://pressroom.ups.com/pressroom/content/Media/Image/BMLA_2013_Summary_SPA%20\(FINAL\).pdf](http://pressroom.ups.com/pressroom/content/Media/Image/BMLA_2013_Summary_SPA%20(FINAL).pdf)

Torres, O. G. (12 de Septiembre de 2012). Los Problemas de las Pymes. *El Nacional* .

Vadra, D. (2010). *India's Trade with Asian Tigers*. Ghaziabad, India: IMT.

Vasquez, T. (2012). Pymes representan el 30% del PIB y el 95% de las empresas formales. *Nuevo Diario* .

Veselka, M. (2005). *Taiwan's Economic Development: The Role of Small and Medium-sized Enterprises beyond the Statistics**. Heidelberg, Germany,.

Viceministerio de Comercio Interno . (2014). *Cantidad de Empresas por Año, por Clasificación de Empresa Micro, Pequeña o Mediana*. Santo Domingo : Ministerio de Industria y Comercio .

Viceministerio de Fomento de la Pequeña y Mediana. (2014). *Informe de Gestión 2013: Situación Actual y Perspectivas de Políticas Públicas*. Distrito Nacional: Ministerio de Industria y Comercio.

Vuletin, G. (2008). *Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean* . International Monetary Fund.

Wang, A. (11 de 05 de 2010). Small businesses make big contribution. *Taiwan Today* .

World Economic Forum. (2013). Obtenido de <http://www.weforum.org/>

World Economic Forum. (2013). *World Economic Forum*. Obtenido de <http://www.weforum.org/>

Yeh, Y.-L. (2013). *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan*. Taipei: Ministry of Economic Affairs.

Zevallos, E. (2010). *Políticas e instituciones de apoyo a las pymes en Republica Dominicana*. Cepal .

ANEXOS O APÉNDICE



UNAPEC

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES

FECHA: 1/04/2014

A : Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Asunto : **Proyecto De Trabajo De Grado**

Tema : Oportunidades de desarrollo y competitividad de las PYMES dominicanas frente al mercado internacional. Caso de estudio Taiwán.

Sustentante (S): Br. Esther Brens Martinez 2010-1997
Sonam Sachdev 2010-0932

Resultado de la Evaluación: Aprobado: X Fecha: 1/04/14

Devuelto Para Corrección: _____ Fecha: _____.

Observaciones : La Evaluación De Este Proyecto Fue Realizada Por:

Lic. Adalberto Adames


Dra. Helen Faber

Departamento de Ciencias Sociales





Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadotecnia

Anteproyecto de trabajo para optar por el título de Licenciatura en Negocios

Internacionales

Tema:

OPORTUNIDADES DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS

PYMES DOMINICANAS FRENTE AL MERCADO INTERNACIONAL.

CASO DE ESTUDIO TAIWÁN

Sustentantes:

Esther Brens Martínez 2010-1997

Sonam Sachdev 2010-0932

19 De Marzo, 2014.

Distrito Nacional, República Dominicana

DEPARTAMENTO DE SOCIALES PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO	
APROBADO	
FIRMA	<i>Helen...</i>
FECHA	1/4/14

1. Tema

OPORTUNIDADES DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES
DOMINICANAS FRENTE EL MERCADO INTERNACIONAL. CASO DE
ESTUDIO TAIWÁN

2. Introducción

En este trabajo de grado se estudia las oportunidades que tienen las pequeñas y medianas empresas frente el mercado global, específicamente en las PYMES dominicanas, analizando las problemáticas y desventajas en este sector que no permite el pleno desarrollo que les brinda el comercio internacional en la actualidad. Principalmente en la última década, en la cual los gobiernos están tratando de aumentar los beneficios que ofrecen las PYMES, incluso en los países industriales maduros donde la información basada en el mercado y sistemas de apoyo está bien desarrollada.

En el campo empresarial, la competitividad ha estado adquiriendo cada vez mayor importancia, resultado de las exigencias del entorno económico en el proceso de globalización. El crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, es crucial, ya que la capacidad de estos agentes económicos para asemejar los conocimientos y los avances tecnológicos para producir, colaborar y competir en los mercados internacionales resultan vitales para que los países hagan un uso eficaz de sus recursos y alcancen vertiginosos niveles de productividad y competitividad.

La República de Taiwán es un ejemplo claro del empleo de estrategias y aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen las pequeñas y medianas empresas al dinamismo y crecimiento de la economía en las naciones. Por tanto, se ha escogido como referencia las experiencias del país oriental con este

sector, y su empleo de actividades para incentivar el crecimiento y desarrollo del mismo. Ya que el fomento correcto de este tipo de empresas significa una mayor tasa de empleo, aumento en el volumen de exportaciones, mejor posicionamiento en el mercado, aumento del PIB nacional y aportes innovadores al dinamismo del país.

3. Justificación

La relevancia de este tipo de investigación y análisis a la sociedad, específicamente a la dominicana, es que brinda la orientación necesaria para conocer las deficiencias de las PYMES dominicanas frente a la globalización permitiéndole la realización de mejoras y al mismo tiempo empapándose de las oportunidades que realmente poseen al competir internacionalmente.

Ya dicho esto, este caso de estudio busca determinar las oportunidades que tienen las pequeñas y medianas empresas dominicanas frente el mercado internacional, analizando las deficiencias y desventajas que poseen, imposibilitando su éxito en el mercado global, al mismo tiempo se utiliza como referencia las estrategias empleadas por países desarrollados cuyas PYMES sirven de impulso a su desarrollo y crecimiento económico, utilizando como marco de referencia al país asiático.

4. Planteamiento del Problema

Hoy en día las PYMES de países en desarrollo, tales como República Dominicana, que se enfrentan a un mercado internacional se han visto rezagadas por diversos factores, que han significado la imposibilidad de aprovechamiento de las oportunidades que la apertura de mercado puede brindarle a las economías con este tipo de actividades, según explica el informe (Lall, Strengthening SMEs for International Competitiveness, 2000)

Estos no solo han causado el estancamiento o desaparición de muchas pequeñas y medianas empresas, sino que ha obstruido el crecimiento paulatino de muchas naciones en vías de desarrollo, principalmente en la parte occidental del globo, tales como Argentina, Colombia, República Dominicana y Costa Rica, que se especula que entren en recesión para este año, revela la organización UPS. (TNS, 2013)

Las PYMES en la República Dominicana, han sido víctimas de esta misma situación, las políticas, leyes y propuestas han sido planteadas y decretadas. No obstante, los beneficios reales son casi nulos, la ayuda técnica gubernamental es muy limitada, solo un 11.6% de los que conocen los programas y estrategias propiciadas por el Estado han sido asistidos, otras dificultades son las altas tasas de impuestos que en los últimos dos años han ido en aumento, el alto costo del servicio energético y el todavía presente espectro de crisis económica

y financiera mundial del 2008-2010. (Escuder, Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana, 2012)

Otro factor importante que se focaliza en este estudio es que a pesar de la creación de organismos como la CEI-RD, para incentivar la inversión extranjera y las exportaciones nacionales, muchas pequeñas y grandes empresas aun no reciben orientación sobre mercados extranjeros.

El informe por UPS, que consulto alrededor de 103 pequeñas y medianas empresas, llego a la conclusión del país posee el 14% de expectativas negativas sobre el crecimiento de sus exportaciones para este año, siendo esta el porcentaje más alto del estudio. (TNS, 2013) En conjunto con Argentina, las pymes dominicanas se autoevaluaron de manera negativa su desempeño el último año. Definió que los factores más preocupantes para este año, es el aumento del costo del petróleo y el servicio energético lo que podría afectar el crecimiento y surgimiento de estas.

Por lo expuesto anteriormente surgen ciertas interrogantes, las cuales son precisas investigar y formular con el propósito de conocer las causas y los efectos producidos por el fenómeno en estudio.

- ✓ ¿Cuáles son las oportunidades que poseen las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse y competir en un mercado global?
- ✓ ¿Qué factores impiden el éxito de las PYMES en el mercado internacional?

- ✓ ¿Qué medidas han empleado en las PYMES taiwanesas que ha posicionado a esta nación como una potencia mundial?
- ✓ ¿Cuáles de estas medidas o estrategias se pueden implementar para impulsar el crecimiento de las PYMES dominicanas?

5. Objetivos generales y específicos

Objetivo General

Analizar las oportunidades de desarrollo y competitividad de las PYMES dominicanas frente el mercado internacional, caso de estudio Taiwán.

Objetivos Específicos

- Identificar las oportunidades y competencia que poseen las pequeñas y medianas empresas para desarrollarse un mercado global.
- Conocer los factores impiden el éxito de las PYMES en el mercado internacional
- Determinar las medidas han empleado en las PYMES taiwanesas que ha posicionado a esta nación como una potencia mundial
- Analizar las estrategias que se pueden implementar para impulsar el crecimiento de las PYMES dominicanas.

6. Marco teórico referencial.

Marco teórico

Tradicionalmente, se ha pensado que las PYMES contribuían al desarrollo económico solamente mediante la creación de empleo, una distribución más equitativa del ingreso y la expansión de actividades productivas y generadoras de ingreso en aquellas áreas alejadas de las grandes ciudades. La promoción de estas se realizaba solo como complemento o alternativa de las grandes empresas. Sin embargo, últimamente se ha reconocido que las PYMES juegan un rol muy importante en la economía de los países, fundamentado esto en: la generación de empleo, contribución al PIB, crecimiento de la productividad, contribución al comercio internacional y fuente de iniciativa empresarial.

La realidad es que hoy en día las PYMES de países en desarrollo se enfrentan a un mercado internacional con bajos niveles de productividad, poca calidad en sus productos y con un pequeño mercado objetivo o “target”, esto se debe a que las naciones menos industrializadas se han focalizado en PYMES tradicionales, las cuales poseen poco dinamismo tecnológico que no permite la viabilidad y crecimiento de estas.

Sumando a estos factores la apertura de mercado, la liberación de las importaciones, un mercado exigente y el constante cambio tecnológico, que ha obligado a muchas PYMES tradicionales al cierre o adaptarse para sobrevivir, siendo este último muy complejo en un ambiente tan competitivo y hostil.

Las PYMES en la República Dominicana, han sido víctimas de esta misma situación, las políticas, leyes y propuestas han sido planteadas y decretadas. No obstante, los beneficios reales son casi nulos, la ayuda técnica gubernamental es muy limitada, solo un 11.6% de los que conocen los programas y estrategias propiciadas por el Estado han sido asistidos, otras dificultades son las altas tasas de impuestos que en los últimos dos años han ido en aumento, el alto costo del servicio energético y el todavía presente espectro de crisis económica y financiera mundial del 2008-2010. (Escuder, Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana, 2012)

Otro factor importante que se focaliza en este estudio es que a pesar de la creación de organismos como la CEI-RD, para incentivar la inversión extranjera y las exportaciones nacionales, muchas pequeñas y grandes empresas aun no reciben orientación sobre mercados extranjeros.

Según el informe de UPS, que consulto alrededor de 103 pequeñas y medianas empresas, llego a la conclusión del país posee el 14% de expectativas negativas sobre el crecimiento de sus exportaciones para este año, siendo esta el porcentaje más alto del estudio (TNS, 2013). En conjunto con Argentina, las pymes dominicanas se autoevaluaron de manera negativa su desempeño el último año. Definió que los factores más preocupantes para este año, es el aumento del costo del petróleo y el servicio energético lo que podría afectar el crecimiento y surgimiento de estas.

En contraste a esta realidad, las pequeñas y medianas empresas en países orientales han sido las protagonistas de su crecimiento económico y aumento de su participación en el mercado internacional, logrado a través de programas, políticas y estrategias de apoyo e incentivo a las PYMES; un caso real y a analizar en este proyecto, la República de Taiwán, las pymes de dicha nación son las fuerzas motrices de la economía taiwanesa, estas representan el 97.7% del producto interno y significa el 76% del empleo de este país, comenta el embajador taiwanés Isaac Tsai. El rol estelar que juega este sector en la economía taiwanesa se refleja en las estadísticas realizadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), pues la economía de Taiwán ocupa la posición número 24, de un total de 179 países, al mismo tiempo siendo el 4to país con mayor volumen de exportación mundialmente.

En el índice global de competitividad (2014) Taiwán ocupa el 12avo puesto de 148 naciones mientras que la República Dominicana ocupa el puesto número 105, teniendo una diferencia 93 posiciones, (*Observar tabla 1 y tabla 2*) un amplio margen de diferencia, comparando que hace seis décadas atrás los estándares económicos de la República Dominicana superaban con creces los de la República China de Taiwán, está claro que , la nación asiática está en la actualidad en los primeros sitios de la producción en el mundo, dejando muy atrás al país caribeño, explico el embajador.

País	Puntuación	Position
Suiza	5.67	1
Singapur	5.61	2
Finlandia	5.54	3
Alemania	5.51	4
Estados Unidos	5.48	5
Suecia	5.48	6
Hong Kong	5.47	7
Países Bajos	5.42	8
Japón	5.4	9
Reino Unido	5.37	10
Noruega	5.33	11
Taiwán, China	5.29	12
Catar	5.24	13
Canadá	5.2	14
Dinamarca	5.18	15
Austria	5.15	16

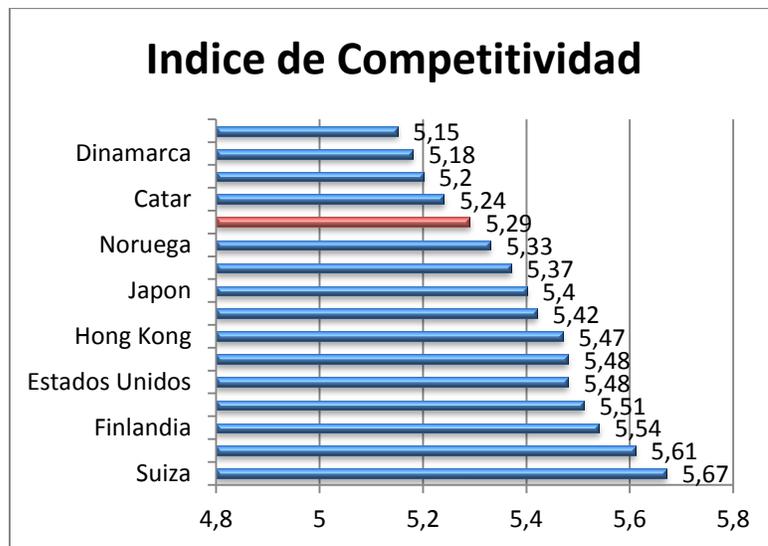


Tabla 1: The Global Competitiveness Index 2013-2014 Rankings

País	Puntuación	Posición
Kenia	3.85	96
El Salvador	3.84	97
Bolivia	3.84	98
Nicaragua	3.84	99
Argelia	3.79	100
Serbia	3.77	101
Guyana	3.77	102
Líbano	3.77	103
Argentina	3.76	104
República Dominicana	3.76	105
Surinam	3.75	106
Mongolia	3.75	107
Libia	3.73	108
Bután	3.73	109
Bangladés	3.71	110
Honduras	3.7	111

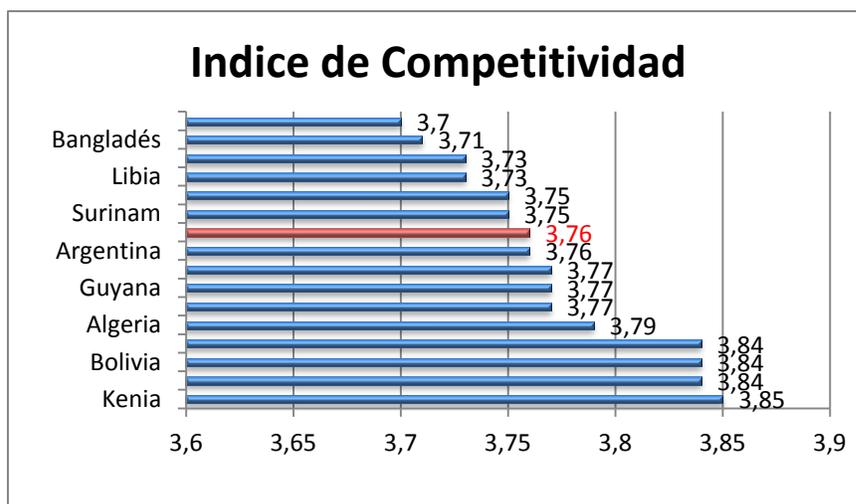


Tabla 2: The Global Competitiveness Index 2013-2014 Rankings

La concentración de empresas e instituciones para competir en el mercado internacional, o más bien conocido como Clúster, es una técnica utilizada por muchos Estados para la fomentación, apoyo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas de estos países.

Taiwán cuenta con empresas ágiles y flexibles, completa infraestructura y el entorno industrial de sonido adecuado para el desarrollo de Integración tecnológica (TI). En la actualidad, Taiwán tiene la más alta densidad de clúster industrial. Su competitividad de TI se basa principalmente en la infraestructura de alta tecnología superior y talentos de investigación y desarrollo. El país oriental se ha convertido en la base de suministro global para productos de alta tecnología, explica la organización taiwanesa study in Taiwán (2013), creada por el Estado para el incentivo de las inversiones en dicho país. Hoy en día, este país ocupa la posición número uno en el índice de desarrollo de clúster en el mundo entero, mientras que la República Dominicana se mantiene en la posición número 86. (*Ver tabla 4 y tabla 5*).

State of cluster development

Posición	País	Puntuación
1	Taiwán, China	5.6
2	Italia	5.5
3	Emiratos Árabes Unidos	5.5
4	Alemania	5.4
5	Suiza	5.3
6	Estados Unidos	5.2
7	Japón	5.2
8	Singapur	5.2
9	Países Bajos	5.2
10	Catar	5.2
11	Hong Kong	5.1
12	Finlandia	5.1
13	Reino Unido	5.1
14	Malasia	5

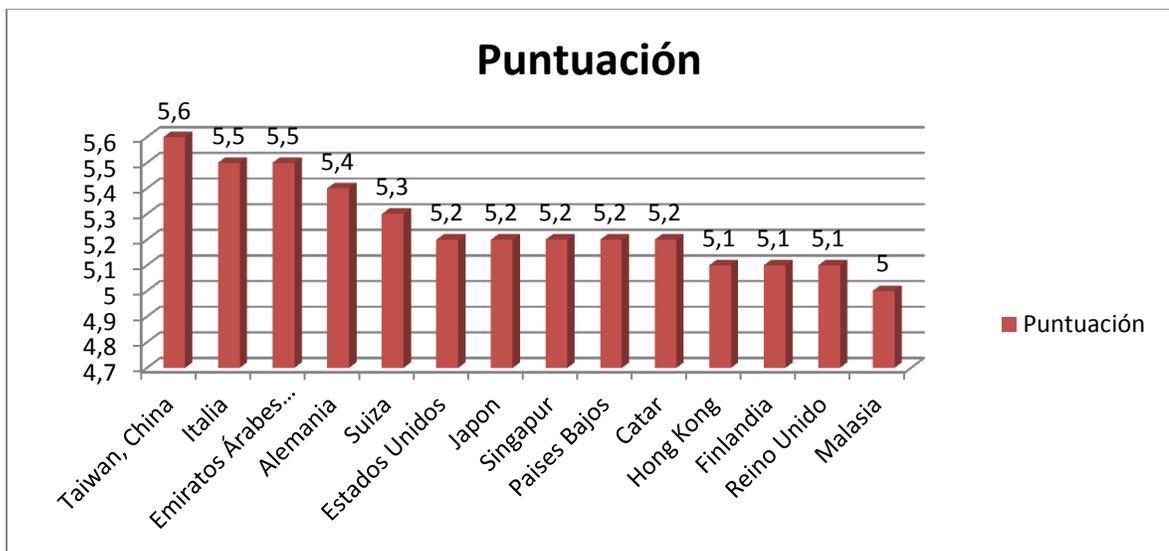


Tabla 3: State of cluster Development

Posición	País	Puntuación
75	Azerbaiyán	3.8
76	Barbados	3.8
77	Liberia	3.7
78	Túnez	3.7
79	Mall	3.7
80	Estonia	3.7
81	Malauí	3.7
82	Namibia	3.6
83	Ghana	3.6
84	Armenia	3.6
85	Suazilandia	3.6
86	República Dominicana	3.6
87	Lesoto	3.6
88	Botsuana	3.6

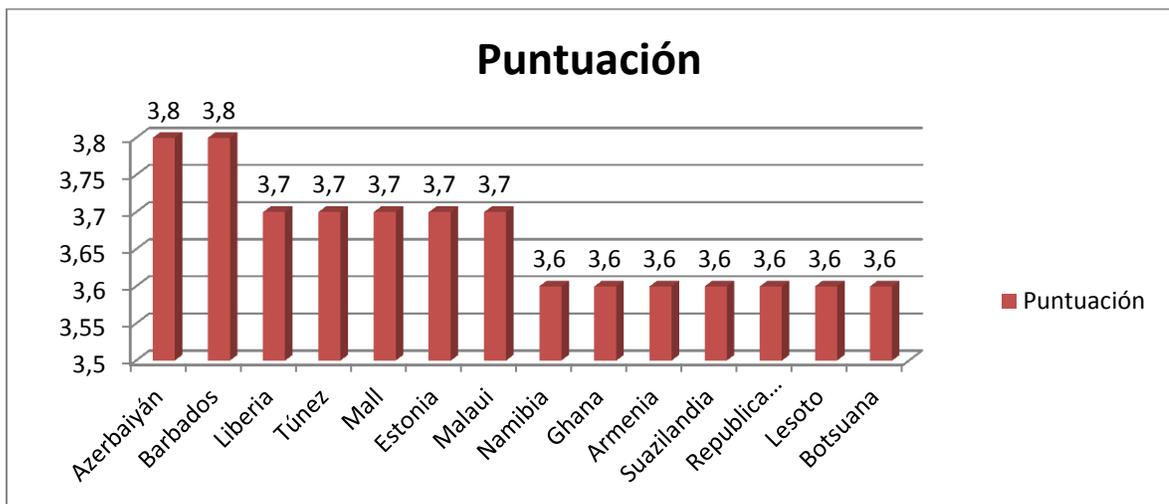


Tabla 4: *State of cluster Development*

Este tipo de estrategias, cluster, las pymes en estos países industrializados va acompañado de actividades e incentivos que los Estados facilitan a estas empresas. En el caso de Taiwán comenzó a promover el desarrollo de las PYMES como una alternativa por la falta de recursos financieros para la fundación de grandes empresas. Desde su separación de China continental en la década de los cincuentas los esfuerzos de apoyo de la República de Taiwán son llevados a cabo a través de una dependencia del Ministerio de Asuntos Económicos encargada específicamente de ofrecer servicios de apoyo a las pequeñas empresas. Para mejorar la tecnología de producción, se han tomado distintas medidas orientadas a cubrir las diferentes demandas de las PYMES, las que incluyen el apoyo para la transferencia de tecnologías y el mejoramiento de las tecnologías existentes, explica (Reyes, 2012).

7. Marco Conceptual

Pequeñas y medianas empresas (PYMES):

Es la empresa mercantil, industrial o de otra índole, que posee características distintivas dependiendo del Estado o la Nación, pueden ser clasificados por el número de empleados o porque registra ingresos moderados.

En la República Dominicana las pequeñas y medianas empresas se clasifican por la cantidad de empleados que tienen a su disposición, como se podrá observar en el siguiente cuadro:

Cantidad de Empleados	Pequeñas	Medianas
11-50	✓	
51-150		✓

Tabla 5: *Cantidad de empleados por empresa (Escuder, 2012)*

Competitividad:

Se entiende por competitividad como la capacidad para suministrar productos o servicios igual o más eficientemente que la competencia, siendo por menor costo de producción o mayor calidad en sus productos. (Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal, 2005)

Mercado Internacional:

Se conoce por mercado internacional al conjunto de actividades e intercambio comerciales realizados entre empresas de distintos países, atravesando las fronteras de los mismos. Este fenómeno ha tomado protagonismo en las últimas décadas siendo órgano vital de la economía de muchos países.

Las **actividades del mercado internacional** abarca desde mercancías, servicios e incluso bienes financieros, los cuales día a día son intercambiados entre distintas entidades tanto públicas como privadas en un mercado que vale miles de millones de dólares.

Desarrollo:

Este término puede ser entendido como el proceso de evolución, crecimiento y cambio de un objeto, persona o situación específica en determinadas condiciones. Esta tiene una connotación positiva ya que implica crecimiento, paso a etapas o estadios superiores.

Producto Interno Bruto (PIB):

Es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas.

Cluster:

Cuando las empresas y los proveedores de un determinado sector están interconectados, llamados clúster, la eficiencia se intensifica, una mayores oportunidades para la innovación en procesos y productos son creados, y las barreras de entrada para las nuevas empresas son reducidas. Operaciones avanzadas de las empresas individuales y de estrategias (branding, marketing, distribución, avanzado los procesos de producción, y la producción de única y productos sofisticados) tienden extenderse a la economía y conducir a procesos de negocios sofisticados y modernos en todos los sectores empresariales del país. (Klaus Schwab, 2014).

8. Hipótesis

La mejora y empleo de estrategias e incentivos reales para la pequeña y medianas empresas, impulsara el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado internacional para este sector.

Diseño metodológico:

En la presente investigación se realizarán estudios explicativos que les de la facultad a los sustentantes conocer las causas del problema de investigación y de esta forma no solo describir el fenómeno sino que tratan de buscar la explicación del comportamiento de las variables, con el propósito de medir el impacto que tiene en el país y de esta manera buscarle la más idónea y pronta solución.

Métodos de Investigación:

En esta investigación se utilizará el método de análisis y estadísticas; el primero es un procedimiento que consiste en identificar cada una de las partes de un todo para estudiarlas en forma individual, y en la presente investigación se identificarán cada uno de los factores que afectan el sector de las pequeñas y medianas empresas.

El método cuantitativo, se clasifica en descriptiva o experimental, en este caso se opta por la segunda ya que se busca descubrir los factores causales que producen o afectan la ocurrencia del fenómeno.

1. Técnicas de Investigación:

Observación.

Es el examen atento de los diferentes aspectos de un fenómeno a fin de estudiar sus características y comportamiento dentro del medio en donde se desenvuelve éste.

Revisión y análisis de documentos.

La revisión y análisis de documentos es vital para esta investigación, pues los datos son imprescindibles para medir el impacto del problema presentado.

Fuentes de Documentación (Fuentes bibliográficas primordiales sobre el tema).

Fuentes primarias

Como fuentes primarias se utilizarán entrevistas con técnicos y expertos de las instituciones pertenecientes al área de apoyo y soporte de las pymes, que nos den su punto de vista acerca la realidad de este sector en la República Dominicana.

Fuentes secundarias

Dentro de las fuentes secundarias serán consultados libros de texto, noticias, artículos periodísticos e informes realizados por instituciones y personal capacitado en el área. Estas fuentes construirán la base de la investigación, y de esta forma, se analizara las oportunidades de las PYMES dominicanas frente el comercio internacional, lo cual permitirá desarrollar a cabalidad este proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

ACCA. (2010). *Small business: a global agenda (AccountAnts for business)*. London.

Adames, F. (2013). 90% de empresas en RD fracasa en su primer año. *Revista Mercado* .

Alexander Eickelpasch, A. L. (2010). *Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level*. Berlin: JIBS Working Papers.

Alexander Eickelpasch, A. L. (2010). *Locational and Internal Sources of Firm Competitive Advantage: Applying Porter's Diamond Model at the Firm Level*. Berlin: JIBS Working Papers.

Banco Central. (2013). *Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo*. Santo Domingo, R.D.

Barcena, A. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013 Políticas de pymes para el cambio estructural*. OECD Publishing.

Bastidas, A. E. (2004). *La pequeña y mediana empresa ante el fenómeno inmanente de la globalización*. Merida .

Birch, D. G. (1979). *The Job Generation Process*. Massachusetts: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

CEIRD. (2012). *Plan Nacional de Competitividad Sistémica de La República Dominicana*. Santo Domingo.

CEPAL. (2011). Retrieved from www.cepal.org

CEPAL. (2013). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas.

Consejo Nacional de Competitividad. (2012). *Informe Nacional de Competitividad*

Daniel Martinez Pedros, A. M. (2012). *La elaboracion del plan estrategico a traves del cuadro de mando integral*. Madrid: Ediciones Diaz de santos.

Delgado, A. A. (2003). *Globalización, resistencia y negociación en América Latina*. Madrid: Los libros de la catarata.

Departamento de Estudios Económicos y Tributarios. (2013). *Impacto de la Informalidad en la Recaudación del Impuesto sobre la Renta de las Personas*. Santo Domingo: DIRECCIÓN GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS.

Dirección de Impuestos Internos . (2013). *Impacto de la Informalidad en la Recaudación de Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas*. Distrito Nacional : DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y TRIBUTARIOS.

Dirección General de Cooperación Multinacional. (2013, julio 13). *ONFED: las Pymes representan cerca del 99% del total de empresas en AL y el Caribe*. Retrieved from <http://www.digecoom.gob.do/>.

Economista Dominicano. (2012). El efecto de la informalidad en el PIB de República Dominicana. *Revista Mercado* .

Eduteka. (2006, Enero 21). *Eduteka*. Retrieved from <http://www.eduteka.org/DiagramaCausaEfecto.php>

Escuder, J. A. (2012). *DETERMINANTES DEL ÉXITO DE LAS PYMES* . Ciencia y Sociedad.

Escuder, J. A. (2012). *DETERMINANTES DEL ÉXITO DE LAS PYMES DE LA REPÚBLICA DOMINICANA*. Ciencia y Sociedad.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana*.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana*.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana*.

Escuder, J. A. (2012). *Determinantes del Exito de las PYMES Rep. Dom.* Ciencia y Sociedad.

Felipe Larrain, J. D. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. Buenos Aires: Pearson Educación.

Ferraro, C. (2011, Diciembre). *CEPAL*. Retrieved from www.cepal.org

- FondoMicro. (2013). *Encuesta Fondo Micro* . Sto Dgo.
- FUNDIBEQ . (2013). *Diagrama de Pareto* . FUNDIBEQ.
- FUNDIBEQ. (n.d.). *Diagrama de Causa-Efecto*. Retrieved 05 22, 2014, from FUNDIBEQ:
http://www.fundibeq.org/opencms/export/sites/default/PWF/downloads/gallery/methodology/tools/diagrama_causa_efecto.pdf
- Garza, E. G. (2008). *Administracion de la calidad total*. Mexico: Pax Mexico.
- Gollin, D. (1998). *Nobody's Business but My Own: Self Employment and Small*. Massachusetts: Williams College.
- Guzman, R. (2007). *La Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana*. Santo Domingo : Secretaria de Estado de Economía, Planificación y Desarrollo.
- Holtbrügge, C. D. (2010). *Competitive advantage of German renewable energy firms in Russia - An empirical study based on Porter's diamond*. Germany.
- Jesus Martinez Giron, A. A. (2008). *Derecho de la Seguridad Social*. España: Netbiblo.
- Jiménes, B. (2009). *Estudio sobre las Posibilidades de las Pymes Aprovechar su Potencial Exportador en el Marco del DR-CAFTA*. Santo Domingo: r Chemonics International Inc.
- Jones, C. I. (2009). *Macroeconomia*. Madrid: Antoni Bosh editor.
- Klaus Schwab, W. E. (2014, Febrero 20). *The Global Competitiveness Report*. Retrieved marzo 14, 2014, from World Economic Forum:
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
- La Prensa. (2013, Julio 18). Alemania apoyaria a Pymes de Grecia. *Prensa* , p. www.prensa.com.
- Lall, S. (2000). *Strengthening SMEs for International Competitiveness*.
- Lall, S. (2000). *Strengthening SMEs for International Competitiveness*.
- Lasswell, H. (1971). *A Pre-view of policy sciences*. Estados Unidos: American Elsevier Publishing.

- Lasswell, H. (1951). *Policy Sciences of Democracy*. Estados Unidos: McGraw Hill .
- Le, H. (2008). *AN ANALYSIS OF INDIA'S NATIONAL COMPETITIVE ADVANTAGE: BASED ON THE CASE OF SOFTWARE INDUSTRY*. India: Department of International Affairs.
- Lim, H. (1998). *Korea's Growth an Industrial Transformation*. Great Britain: Macmillan Press LTD.
- mariategui, U. j. (2009). *Negocio Internacionales*. Peru.
- Maroto, J. C. (2007). *Estrategia de la vision a la accion*. Madrid: Esic editorial.
- Martinez, M. M. (2013). Las Pymes ante el Proceso de Globalizacion. *Revista academica de Economia* .
- Mercado, E. (1991). *Calidad Integral Empresarial e Institucional*. Mexico: Limusa.
- Ministerio de Industria y Comercio. (2012). *Plan Estrategico Institucional del Ministerio de Industria y Comercio de la Republica Dominicana*. Santo Domingo.
- Morban, F. (2014, 7 17). Politica Publicas de la Pymes. (S. d. Tesis, Interviewer)
- OCDE. (2012). *Perspectivas Económicas de América Latina* .
- Ortiz, M. (2007). *TAMAÑO, EFICIENCIA Y USO DE LA CAPACIDAD INSTALADA EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA*. Santo Domingo : FONDOMICRO.
- Oszlak, G. O. (1982). Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. *Revista venezolana de desarrollo administrativo* .
- Penaloza, M. (2005). *Competitividad: Nuevo Paradigma economico?* Forum Empresarial.
- Peña-Vinces, J. d. (2013). *Análisis Comparativo del Escenario de las Economías de Perú y Chile, desde la perspectiva del Doble Diamante de Moon, Rugman y Verbeke, en la Competitividad Global*. Universidad de Sevilla, España.
- Planet Finance. (2011). *Estudio Soluciones durables para inclusión Financiera, Informe sobre. Sector de las Mipymes en República Dominicana*.
- PNCS. (2012). *Cei-rd*. Retrieved from Ceird: <http://www.cei-rd.gov.do>

- Porter, M. (1997). *Estrategia Competitiva*. C.V. México: Editorial Continental, S.A.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- PUCMM. (2010). *Situación Actual De Las Pequeñas y Medianas Empresas* . Santo Domingo: PUCMM.
- Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. (2005, Mayo). *Competitividad: ¿nuevo paradigma económico?* Retrieved Marzo 14, 2014, from Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63110103>
- (2008). *Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. 30 de diciembre: Gaceta Oficial de la República, 10502.
- Reyes, M. (2012). *Latin American Economic Theories About Local Development and the role Institutions*.
- Reynaga, Y. L. (2010). *Competitividad de las PYMES*. Mexico: Pacioli.
- Rosado, M. S. (2005). *Poblacion y ambiente*. UNAM.
- Roth, A.-N. (2006). *Políticas Públicas: Formulación, Implementación y Evaluación*. Bogota: Aurora.
- Schwab, K. (2012). *Global Competitiveness Report* . Geneva: World Economic Forum .
- Schwab, K. (2010). *Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Schwab, K. (2011). *Global Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Schwab, K. (2013). *The Global Competitiveness Report* . Geneva: World Economic Forum .
- Schwab, K. (2010). *World Economic Report*. Geneva: World Economic Forum.
- Sepúlveda, P. R. (1999). *COMPETITIVIDAD DE LA AGRICULTURA: CADENAS AGROALIMENTARIAS Y EL IMPACTO DEL FACTOR LOCALIZACION ESPACIAL*. San Jose, Costa Rica: IICA.

Severino, J. (2008, Agosto 11). Economía dominicana con bases en las Pymes. *Listin Diario* .

Silva, N. (2009). *Empaque primario como estrategia de competitividad para las pymes exportadoras de América Latina*. Universidad de Palermo.

Small and Medium Enterprises Administration. (2004). *Ministry of Economics Affairs*. Retrieved 06 09, 2014, from Small and Medium Enterprises Administration: <http://www.moeasmea.gov.tw/mp.asp?mp=2>

Small and Medium Enterprises Credit Guarantee Fund of Taiwan. (2013). *Taiwan SMEG*. Retrieved 06 2014, 09, from Small and Medium Enterprises Credit Guarantee Fund of Taiwan: http://www.smeg.org.tw/english/credit_guarantee/eligible_institutions.htm

TAITRA. (2014). *Taiwan External Trade Development Council* . Retrieved 06 09, 2014, from TAITRA: http://www.taitra.org.tw/about_01.asp

Taiwan Embassy. (2010, Febrero 1). *Taiwan Embassy*. Retrieved from Taiwán ocupa el primer lugar del mundo en desarrollo de clusters industriales: <http://www.taiwanembassy.org/ES/ct.asp?xItem=126327&ctNode=998&mp=137>

Tamayo Sáez, M. (1997). *El análisis de las políticas públicas*. Madrid: Alianza .

TNS. (2013). *UPS Business Monitor Latin America*.

TNS. (2013, Agosto). *UPS Business Monitor Latin America*. Retrieved Marzo 14, 2014, from press room ups: [http://pressroom.ups.com/pressroom/content/Media/Image/BMLA_2013_Summary_SPA%20\(FINAL\).pdf](http://pressroom.ups.com/pressroom/content/Media/Image/BMLA_2013_Summary_SPA%20(FINAL).pdf)

Torres, O. G. (2012, Septiembre 12). Los Problemas de las Pymes. *El Nacional* .

Vadra, D. (2010). *India's Trade with Asian Tigers*. Ghaziabad, India: IMT.

Vasquez, T. (2012). Pymes representan el 30% del PIB y el 95% de las empresas formales. *Nuevo Diario* .

Veselka, M. (2005). *Taiwan's Economic Development: The Role of Small and Medium-sized Enterprises beyond the Statistics**. Heidelberg, Germany,.

Viceministerio de Comercio Interno . (2014). *Cantidad de Empresas por Año, por Clasificación de Empresa Micro, Pequeña o Mediana*. Santo Domingo : Ministerio de Industria y Comercio .

Viceministerio de Fomento de la Pequeña y Mediana. (2014). *Informe de Gestión 2013: Situación Actual y Perspectivas de Políticas Públicas*. Distrito Nacional: Ministerio de Industria y Comercio.

Vuletin, G. (2008). *Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean* . International Monetary Fund.

Wang, A. (2010, 05 11). Small businesses make big contribution. *Taiwan Today* .

World Economic Forum. (2013). Retrieved from <http://www.weforum.org/>

World Economic Forum. (2013). *World Economic Forum*. Retrieved from <http://www.weforum.org/>

Yeh, Y.-L. (2013). *White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan*. Taipei: Ministry of Economic Affairs.

Zevallos, E. (2010). *Políticas e instituciones de apoyo a las pymes en Republica Dominicana*. Cepal .

ESQUEMA PRELIMINAR DE CONTENIDO DEL TRABAJO DE GRADO

Esquema preliminar de contenido.

AGRADECIMIENTOS.

DEDICATORIAS.

RESUMEN.

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO.

1.1. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

1.1.1. Concepto de las pequeñas y medianas empresas.

1.1.2. Pymes Dominicanas.

1.1.2.1. Clasificación de las pequeñas Dominicanas.

1.1.2.6. Características de las empresas.

1.1.3. Importancia de las pequeñas y medianas empresas.

1.1.4. El papel de las pequeñas y medianas empresas a nivel mundial.

1.1.5. Principales problemas de las pymes en República Dominicana.

1.1.6. Oportunidades de Desarrollo de las pymes dominicanas.

1.2. Mercado Internacional o Comercio Exterior.

1.2.1. Concepto de comercio exterior.

1.2.2. Formas de Comercio exterior.

1.2.3. Indicadores de Comercio Exterior.

1.2.3.1. Tratados Comerciales.

1.2.3.2. Exportación.

1.2.3.3. Importación.

1.2.3.4. Comercio de Transito.

1.2.3.5. Requerimientos de documentación.

1.2.3.6. Aranceles.

1.3. Competitividad

1.3.1. Concepto de Competitividad.

1.3.2. Estrategias de Competitividad

1.3.3. Factores de Competitividad

1.3.4. Productividad

1.3.5. Implementación de las Ventajas competitivas

1.3.6. Ventajas Comparativas

1.4. Taiwán

1.4.1. Situación Actual Política y Social

1.4.2. Situación Económico

1.4.3. Clasificación de las Pymes del Sector.

1.4.4. Importancia de la planeación de Estrategias de Competividad en el Sector de las Pymes.

1.4.5. Participación Comercial.

1.4.5.1. Tratados Comerciales.

1.5. Internacionalización de las Pymes

1.5.1. Concepto

1.5.3. Como se internacionalizan las pequeñas y medianas empresas

1.5.4. Globalización y las Pymes

1.5.5 Las políticas de apoyo a las pymes

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.

2.1. Tipo de investigación.

2.2. Métodos.

2.5. Técnicas e instrumentos.

CAPÍTULO III. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

CAPÍTULO IV. PROPUESTA DE SOLUCIÓN

CONCLUSIÓN.

RECOMENDACIÓN.

BIBLIOGRAFÍAS.

1. Marco Conceptual

2. **PIB:** El Producto Interno es el valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro de un territorio nacional, durante un periodo dado. Se suma los bienes y servicios finales producidos en cada sector en la economía, también puede calcularse sumando el valor agregado, el valor de mercado de los productos menos el valor de mercado de los insumos producidos en cada sector de la economía. (Felipe Larrain, 2002)

3. **Población económicamente activa:** aquella que busca ejercer o buscar una ocupación lo cual comprende de conjuntos de personas de doce años y más de edad que producen bienes o servicios. (Rosado, 2005)

4. **Macro economía:** es el estudio de grupos de personas y de empresas, del modo en el manejo de sus interacciones a través de los mercados determinan la actividad económica agregada de un país o de una región. (Jones, 2009)

5. **Seguridad Social:** aquella modalidad de acto administrativa orientada a compensar la pérdida de rentas de trabajo mediante prestaciones, sobre todo dineraria que el estado financia. (Jesus Martinez Giron, 2008)

6. Globalización: se refiere a la vez a la descripción de los hechos que suceden en el mundo en transformación y marca un único camino para alcanzar el desarrollo. (Delgado, 2003).

2. Encuesta

Situación Actual de las PYMES Dominicanas

Nombre de la empresa

1. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa en funcionamiento?

- a. Menos de un año
- b. De uno a tres años
- c. De tres a cinco años
- d. Cinco años en adelante

2. ¿Qué dificultades se han presentado en el transcurso de ese tiempo?

- 1. Poca o Nula Asistencia Financiera
- 2. Dificultad al acceso de los servicios Básicos (Agua, Electricidad, Teléfono)
- 3. Pago de costosos Impuestos
- 4. Falta de orientación por parte de las Instituciones.
- 5. Ninguna Dificultad
- 6. Otro

3. Indique la cantidad de empleados que tiene su empresa:

- a. 16-60
- b. 61-100
- c. 100-200

3. ¿A qué sector pertenece su empresa?

- a. Agropecuario
- b. Manufacturero
- c. Servicios
- d. Minero
- e. Otro
- f.

5. ¿Ha exportado alguna vez? (Si la respuesta es Sí, pase a la pregunta #7.)

- a) Si
- b) No

6. ¿Por qué no ha exportado? Después de contestar se termina la encuesta.

- a) Falta de orientación
- b) Ausencia de asistencia financiera
- c) No está dentro de sus intereses
- d) Imposibilidad de incumplimiento / desconocimiento de los estándares del Mercado destino
- e) Otro:

7. ¿Qué productos ha exportado?

- a) Materia prima
- b) Productos semi-elaborados
- c) Productos manufacturados
- d) Servicios

8. ¿Ha recibido información de instituciones creadas por el Estado (CEI-RD, PROPYME o PYMES) a la hora de exportar?

- a) Si
- b) No

9. ¿Qué dificultades se han presentado al usted exportar o intentar exportar?

- a) Inaccesibilidad de asistencia financiera
 - b) Imposibilidad de incumplimiento / desconocimiento de los estándares del Mercado destino
 - c) Imposibilidad de cumplimiento de requisitos fiscales
 - d) Ausencia de orientación institucional
 - e) Cadena de suministro ineficiente / insuficiente
 - f) Ninguna
 - g) Otro:
-

Listado de Empresas Encuestadas

- 1) SMC, S.A.
- 2) Macrotech Farmacéutica
- 3) Hormiunión Dominicana
- 4) Pollo Cibao
- 5) Guaraguanó Foods Srl
- 6) Sanut Dominicana
- 7) Gall Auto Paint
- 8) Fármaco Internacional
- 9) PV Graphic
- 10)Caribbean International Cargo
- 11)Producción Agrícola Universal
- 12)Rentaino Dominicana Srl
- 13)Caribbean Coral & Marbel
- 14)Autotecnigas Tartarini
- 15)RCA Pinturas
- 16)Fabricacion De Acero
- 17)Kuki Industrial Maquinaria Agro- Industrial
- 18)Vifa, S.A.
- 19)Skene, Arl
- 20)Sol Company Dominicana
- 21)BP Medical, S.A

- 22)Repuestos Jm Buret
- 23)Representaciones Mivasa
- 24)Finaresa
- 25)Suarez Hemanos, C Por A
- 26)Los Arbolitos Sas
- 27)Productos Electricos Industriales, C Por A
- 28)Empresa De Ingeniería S.A.
- 29)Festín De Colores
- 30)Distribuidora San Miguel
- 31)Supsolem Comercial
- 32)Nikay Bio- Process Srl
- 33)AMR Agro
- 34)Otesa
- 35)Recursos Globales, S.A.
- 36)Agro Industria Ocoña, S.A.
- 37)Semillas Latinas
- 38)País Express Srl
- 39)Fire Technology Srl
- 40)Santread Dominicana
- 41)Federación De Parceleros "Gregorio Luperón"
- 42)Florencio Comercial, Srl
- 43)Canal Exports, C.Por A.

- 44)Comercial Roig, C. Por. A.
- 45)Flexopack, C Por A
- 46)Mercantil C, S.A.
- 47)Cemento Santo Domingo
- 48)Fertilizantes Santo Domingo C. Por A. (Fersan)
- 49)Caribbean Minerals, S.A.
- 50)Ind. Empacadoras Dominicanas, C. Por A.
- 51)Ind. Empacadoras Dominicanas, C. Por A.
- 52)Gala, S.A.
- 53)Laboratorios Ameripharma, Srl
- 54)Mango De Matanzas. S.A
- 55)Cofrasa, S.R.L
- 56)Acromax
- 57)Kettle Sánchez Industrial, S.A
- 58)Molino Del Sol
- 59)Global Freights Solutions
- 60)Farmacia Carol
- 61)Luxury's Store
- 62)Seaboard Marine
- 63)Carimsa
- 64)Fastbox
- 65)Legral (Letra Grande, Arte & Literatura)

66) Importadora J&J

67) Alpha Import Srl

68) Importadora Fenix S.R.L

69) Mopax Dominicana

70) Mercarne S.R.L

71) Sercomm