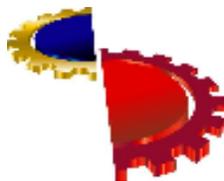




USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



**SECRETARIA DE ESTADO DE
INDUSTRIA Y COMERCIO**



DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
SECRETARIA DE ESTADO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE LAS MIPYMES DE APROVECHAR SU POTENCIAL EXPORTADOR EN EL MARCO DEL DR-CAFTA

Julio, 2009

Este reporte fue coordinado por Blanca Jiménez, de Despradel y Asociados, S.A. – DASA, y reproducido por Chemonics International Inc. bajo el Proyecto de USAID para la Implementación del DR-CAFTA en la República Dominicana, Contrato Núm. IQC # EEM-I-00-07-00008-00

ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE LAS MIPYMES DE APROVECHAR SU POTENCIAL EXPORTADOR EN EL MARCO DEL DR-CAFTA

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Los puntos de vista del autor expresados en esta publicación no necesariamente reflejan la opinión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) o del Gobierno de los Estados Unidos de América

INDICE DE CONTENIDOS

SIGLAS	iii
RESUMEN EJECUTIVO	v
SECCIÓN I INTRODUCCIÓN	I-1
A. Objetivos	I-3
SECCIÓN II ANTECEDENTES	II-1
A. Las MIPYMES y el Sector Externo de la República Dominicana: DR-CAFTA	II-2
B. El Potencial Exportador de las MIPYMES Dentro del Marco del DR-CAFTA: Centroamérica	II-22
C. Las MIPYMES Exportadoras Mexicanas: NAFTA	II-26
SECCIÓN III METODOLOGÍA	III-1
A. Análisis de Datos Estadísticos que Proveen Informaciones sobre las MIPYMES y el Sector Exportador	III-2
B. Encuestas a Empresarios de MIPYMES Exportadoras	III-7
C. Entrevistas con los Principales Líderes de Asociaciones Empresariales y Funcionarios de Instituciones Gubernamentales y Consultores Independientes	III-8
D. Estudio de Caso	III-9
E. Análisis FODA	III-9
SECCIÓN IV RESULTADOS	IV-1
A. Análisis de Datos Estadísticos que Proveen Informaciones sobre las MIPYMES y el Sector Exportador Nacional	IV-2
B. Resultados de las Encuestas a Empresarios de MIPYMES Exportadoras	IV-15
C. Resultados de la Entrevista con Líderes de Asociaciones	IV-20
D. Resultados de las Entrevistas a Representantes de Instituciones Gubernamentales	IV-24
E. Resultados Entrevista del Consultor	IV-32
F. Estudio de Caso	IV-33
G. FODA	IV-34

SECCIÓN V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	V-1
A.	Conclusiones	V-2
B.	Recomendaciones	V-5
SECCIÓN VI	BIBLIOGRAFÍA	VI-1
ANEXO A	TABLA DE PAÍSES PARA ANÁLISIS ESTADÍSTICOS	A-1
ANEXO B	CARTAS, ENCUESTAS Y ENTREVISTAS	B-1
ANEXO C	FOROS REGIONALES	C-1

SIGLAS

AAE	Acuerdo de Asociación Económica Unión Europea – CARIFORO
ADOEXPO	Asociación Dominicana de Exportadores
AEIH	Asociación de Empresas Industriales de Herrera
APIMEFAC	Asociación de Pequeños y Medianos Fabricantes de Cosméticos
CARICOM	Comunidad del Caribe
CARIFORO	CARICOM más Haití y Bahamas
CCI	Centro de Comercio Internacional
CDR	Costo Doméstico de Recursos
CEI-RD	Centro de Exportación e Inversión
CENPROMAYPE	Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa
CNC	Consejo Nacional de Competitividad
CODOPYME	Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa
DGA	Dirección General de Aduanas
DGII	Dirección General de Impuestos Internos
DICOEX	Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio
DNCD	Dirección Nacional de Control de Drogas
DR-CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica
EPA	Economic Partnership Agreement entre la Unión Europea – CARIFORO
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FAOSTAT	Sistema de Estadísticas de la FAO
FDA	Administración de Alimentos y Drogas de Estados Unidos
FECAEXCA	Federación de Cámaras de Comercio
FEDOCAMARAS	Federación Dominicana de Cámaras de Comercio
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
FOMIPYMES	Fondo para la Micros, Pequeñas y Medianas Empresas
FONDOMICRO	Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc.
FUNDES	Fundación para el Desarrollo Sostenible
JICA	Agencia de Japón para la Cooperación Internacional
MIPYMES	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
PROMIPYME	Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
RD	República Dominicana
RNC	Registro Nacional del Contribuyente
SDE	Servicios de Desarrollo Empresarial
SEA	Secretaría de Estado de Agricultura

SEIC
TRADEMAP

Secretaría de Estado de Industria y Comercio
Estadística del Comercio para el Desarrollo Internacional de las
Empresas

TSS
USAID

Tesorería de la Seguridad Nacional
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

Este estudio se refiere al sector exportador de bienes, y en específico a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) y sus posibilidades de aprovechar su potencial exportador dentro del marco del DR-CAFTA. Para ello se han tomado en cuenta las exportaciones de bienes y se dio preferencia al mercado de los Estados Unidos sobre el de Centroamérica por ser el primer socio comercial de la República Dominicana, y por la gran oportunidad en términos de mercados que significa la población dominicana residente en este país, así como el mercado hispano, y el resto de la población estadounidense en su conjunto.

El estudio es financiado por el Fondo de Actividades Especiales del Proyecto de la Agencia Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) para la Implementación del DR-CAFTA en apoyo al desarrollo de la capacidad de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX) de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) de contratar investigaciones relacionadas con la implementación del DR-CAFTA.

El logro alcanzado por este estudio es el haber obtenido una aproximación de las cifras sobre la cantidad y clasificación de MIPYMES exportadoras existentes en la República Dominicana para el año 2007, qué exportaron y hacia dónde. Así como información de fuente primaria obtenida a partir de encuestas realizadas tanto a empresarios del sector MIPYMES como líderes de asociaciones y representantes del sector gubernamental.

En este estudio, a partir de los datos estadísticos que fueron procesados para el año 2007, y en el que sólo se han tomado en cuenta las exportaciones de bienes, se logró identificar que la cantidad de MIPYMES exportadoras alcanzaron la cifra de **2,427**, de un total de **2,579** que registraron exportaciones para este año.

Para su clasificación en Micro, Pequeña y Mediana empresa se tomó como referencia la definición de la Ley 488-08 que establece un régimen regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las MIPYMES. De esta Ley es importante resaltar que su promulgación constituye un paso de avance para el desarrollo de las MIPYMES en general, ya que las define y establece un ente responsable para su cumplimiento. Establece el Consejo Nacional del Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), sus integrantes, funciones, y relación sistémica con las demás instituciones gubernamentales.

A partir de la definición que otorga la Ley se pudo obtener los siguientes resultados para determinar la cantidad de empresas exportadoras: 313 microempresas (12.14%), 282 pequeñas empresas (11%), 212 medianas empresas (8.22%), y 152 (6%) grandes empresas. Del total que no pudieron ser clasificadas, 1,620 empresas, se asumió que

son MIPYMES, es decir, con menos de 201 empleados, ya que las mismas no están registradas en la Tesorería de la Seguridad Social (TSS). Estas empresas exportadoras no identificadas representaron casi el 63% del total de empresas que exportaron ese año. Por lo tanto, al sumárselas al total de las empresas que exportaron en el año 2007, el **94%** fueron MIPYMES.

Es decir, que de las 610,054 MIPYMES existentes en la República Dominicana en el año 2007, sólo el 0.3 % realizó exportaciones en ese año; siendo la participación de las MIPYMES en las exportaciones mundiales de un **21%**.

De acuerdo al valor exportado por las empresas dominicanas para el año 2007 y que se agruparon por bloque comercial, el mayor valor exportado para este año fue de US\$817,883,348 (36%), que correspondió a las exportaciones que tuvieron como destino los países miembro del Acuerdo de Asociación Económica (AAE¹) entre la Unión Europea y la Comunidad del Caribe más Haití y Bahamas (CARIFORO), como fruto de las Cláusulas de Preferencias Regionales.

El segundo puesto fue alcanzado por las exportaciones realizadas hacia los países del DR-CAFTA con US\$737,032,882 (32%). Y el tercer lugar con US\$624,409,377 (28%) correspondió a las exportaciones dirigidas hacia países con los que la República Dominicana no tiene ningún tipo de acuerdo comercial.

De acuerdo a estos resultados, la mayoría de las exportaciones dominicanas tienen como destino a los países miembros del AAE, donde el mercado haitiano representa uno de los más importantes mercados de las exportaciones de la República Dominicana.

Sin excepción, todas las empresas, Micros, Pequeñas, Medianas, y Grandes empresas, durante el 2007 registraron los valores más altos en el renglón exportaciones destinadas al EPA.

En cuanto a las exportaciones de las MIPYMES dominicanas a los países miembros del DR-CAFTA, donde el total del valor exportado alcanzó la cifra de US\$144,742,247, **Estados Unidos**² se constituye en el primer destino de las exportaciones de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, identificadas y no identificadas, con un valor de **US\$104,042,096**, para una participación del **71.88 %** del valor exportado a los países miembros del DR-CAFTA.

Tomando como destino a **Puerto Rico** dentro del DR-CAFTA, las MIPYMES dominicanas para el año 2007 exportaron el **22.14 %** del total que se exportó a los países miembros del DR-CAFTA. Aquí las Medianas empresas es el grupo que mostró mayor dinamismo, con valor exportado de US\$13,064,266.

¹ Conocido comúnmente como EPA por sus siglas en inglés (Economic Partnership Agreement)

² Sin incluir Puerto Rico. La clasificación estadística de exportación de República Dominicana segrega a Puerto Rico de los Estados Unidos.

Dentro de los países de Centroamérica, se destacan en cuanto a participación en el mercado de las MIPYMES exportadoras: Costa Rica, Honduras y Guatemala. Nicaragua y El Salvador, como mercados para los productos provenientes de las MIPYMES dominicanas, tuvieron una participación tímida.

Los principales productos exportados a Estados Unidos en el 2007 por las Microempresas y Pequeñas empresas básicamente fueron de origen agrícola: Vegetales y frutas; mientras las Medianas empresas, además de productos agrícolas también registraron de manera significativa productos manufacturados de origen industrial, como preparaciones alimenticias y preparaciones capilares, en específico, desrizados y lacas.

Las empresas No Identificadas³ se asumieron como microempresas. Estas exportaron principalmente productos de origen agrícola, respondiendo más al patrón de exportación de las Microempresas.

Las exportaciones de las MIPYMES hacia Puerto Rico se comportaron de manera diferente. Hacia este país, los productos agrícolas encabezan la lista de las Microempresas y las empresas No Identificadas, teniendo gran participación también los productos de origen industrial, como los de la industria gráfica, preparaciones alimenticias, preparaciones de belleza y maquillaje, entre otros. Las Pequeñas y Medianas empresas fueron las que menos productos de origen agrícola exportaron, predominando una gran variedad de los productos industriales.

Los productos exportados más relevantes de las Microempresas y las empresas No Identificadas hacia los países centroamericanos fueron de origen agrícola; mientras los productos exportados de las Pequeñas y Medianas Empresas fueron predominantemente de origen industrial.

Según las encuestas aplicadas a empresarios de MIPYMES exportadoras se obtuvieron los siguientes resultados:

- La mayoría de las Micros, según el dato aportado por la relación exportaciones/ventas totales registrado el año 2008 están orientadas al mercado nacional; mientras que las pequeñas empresas, la mayoría, un 66.7%, hacia el mercado internacional, al igual que la Mediana empresa.
- El 90% de las empresas encuestadas tiene capacidad instalada para producir más.
- La mayoría de las empresas encuestadas (80%) realizó innovaciones en su empresa hace 6 meses o menos.
- Casi todas las empresas enfrentan los mismos obstáculos para producir, pero el problema del acceso al crédito sólo fue tomado en cuenta por los microempresarios.

³ No pudieron ser identificadas en la Tesorería de la Seguridad Social (TSS), y por ende no se pudo determinar el número de empleados registrados.

- Las Microempresas exportadoras cuentan con tecnología de relativo avance y tecnología avanzada, mientras las pequeñas empresas poseen tecnología de relativo avance, tecnología avanzada y tecnología muy avanzada.
- Las Pequeñas empresas y la Mediana empresa exportan a más destinos que las microempresas.
- Todas las empresas encuestadas exportan por vía marítima. Sólo el 10% utiliza además la vía aérea.
- Las pequeñas empresas exportadoras registran el mismo nivel de asociatividad que las microempresas exportadoras, pero las pequeñas empresas (33 %) pertenecen a algún cluster. En cambio las micros no.
- El 90% de las empresas encuestadas consideran que el DR-CAFTA es positivo en cuanto a que incidió a una mayor atención hacia la eficiencia y competitividad de las empresas dominicanas, a parte de que pueden importar materias primas, maquinarias y equipos libres de aranceles.

De la opinión que ofrecieron los líderes de asociaciones empresariales se destaca que el DR-CAFTA es un reto y a la vez una oportunidad para las MIPYMES dominicanas exportadoras, puesto que las mismas no son competitivas, la existencia de este Acuerdo las obliga a adoptar procesos cada vez más competitivos e innovadores para poder competir. También llaman la atención sobre la carencia de cultura exportadora de los empresarios dominicanos.

Este grupo de entrevistados considera que las principales debilidades de las MIPYMES exportadoras son: falta de manejo de información sobre el Tratado y los elementos que inciden en su aprovechamiento, altos costos de producción en comparación con la competencia, dificultad para cumplir con los requerimientos técnicos y/o medidas no arancelarias de los países del DR-CAFTA, falta de calidad de los productos, ausencia en investigación y desarrollo, bajo nivel de capacidad de producción, debilidad de integración del sector productivo a nivel sectorial, carencia de personal con las competencias requeridas para asistir a las empresas en la implementación de un proceso de exportación, y poca disponibilidad o falta de acceso a fondos especializados de ayuda económica dirigida a estas empresas para emprender sus proyectos de exportación, entre otras.

Los resultados aportados de las entrevistas con representantes del sector gubernamental dan la impresión de que el tema de las MIPYMES exportadoras dominicanas aun no se está trabajando de manera conjunta y armonizada entre ellos, lo que muchas veces contribuye a duplicar recursos y esfuerzos. La incorporación de una nueva ley para las MIPYMES abre una oportunidad para que el ente regulador de las mismas, sirva de canal para coordinar con otras instancias gubernamentales, y en particular aquellas relacionadas con el sector exportador.

El que las MIPYMES exportadoras puedan aprovechar más el DR-CAFTA no sólo va a depender de las acciones que puedan poner en práctica éstas para ser más competitivas, sino también va a hacer falta que el sector gubernamental adopte una serie de medidas que contribuyan a mejorar el desempeño de las MIPYMES

exportadoras. Por lo que en este estudio se presentan algunas recomendaciones que pueden ser de utilidad a ambos sectores para un mejor aprovechamiento del DR-CAFTA. Estas recomendaciones se presentan en la Sección V, y las mismas se resumen a continuación:

- Diseñar un sistema de información como lo está haciendo Nicaragua que permita superar la invisibilidad estadística de las MIPYMES exportadoras;
- Fortalecer la coordinación entre las instituciones públicas para mejorar la capacidad exportable de las MIPYMES dentro del DR-CAFTA;
- El CEI-RD como promotor y facilitador de exportaciones, debe mejorar la captación de datos sobre el sector exportable;
- Es recomendable evaluar que el CEI-RD cree un servicio virtual donde los exportadores, previamente registrados en el CEI-RD, puedan solicitar información referente al mercado del DR-CAFTA;
- Tanto el sector exportador como el gubernamental deberían aunar esfuerzos para la coordinación y asistencia a ferias, seminarios y talleres con énfasis en los temas relativos al DR-CAFTA;
- En términos de MIPYMES se aprecia que hay muchos programas de apoyo auspiciados por diferentes instituciones que necesitan estar mejor coordinados para un mejor aprovechamiento;
- De acuerdo a los resultados de las encuestas, uno de los obstáculos que enfrentan los exportadores de las MIPYMES es la identificación de posibles compradores y distribuidores, es recomendable contar con un sistema de inteligencia de mercado que dé respuestas a este tipo de inquietud;
- Es recomendable que el CEI-RD y otros organismos exploren la factibilidad de establecer un canal (visado especial) con los consulados de los países signatarios del DR-CAFTA que facilite la participación de los exportadores del sector MIPYMES en ferias, sobre todo en los Estados Unidos, tal como lo están solicitando en ese sentido los países centroamericanos;
- Debido a la heterogeneidad y la amplitud de mercados cubiertos por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras hay que promover más estudios focalizados por productos;
- En virtud de que los resultados de las encuestas y las entrevistas que se realizaron afirman que el nivel de asociatividad es bajo entre los exportadores MIPYMES, sobre todo en las microempresas, el CNC y el CEI-RD deben promover la asociatividad entre el sector exportador MIPYME, dando a conocer casos de éxitos logrados a través de asociaciones y clusters;
- Los resultados de las encuestas reflejan que la deficiencia en la capacitación del personal es uno de los obstáculos en los aspectos que tienen que ver con la producción de las MIPYMES exportadoras, por lo que el CEI-RD, una vez identifique las necesidades de capacitación en el área de producción de las MIPYMES exportadoras, debe trabajar conjuntamente con el INFOTEP en el diseño de cursos orientados a las necesidades de producción para la exportación;
- Los resultados de las encuestas arrojaron el dato de que la mayoría de las MIPYMES exportadoras no están acogida a ninguna ley de fomento a las exportaciones. Por lo que el CEI-RD puede asistir a las MIPYMES en este aspecto

incorporándolas o determinar junto a las asociaciones gremiales si estas leyes necesitan una adecuación que permita que las empresas se incorporen;

- El CNC, organismo que está trabajando en el establecimiento de una marca-país por producto que permita agregar valor, identificar la calidad y características del producto exportado, debe evaluar si la misma se identifica con las MIPYMES exportadoras;
- Actualmente hay mucha atención en todos los países centroamericanos con el tema de las MIPYMES y el DR-CAFTA, por lo que la DICOEX, el CEI-RD y el CNC, que son las instituciones que están en este proceso en la República Dominicana, deben crear un vínculo con este grupo de países y participar en los programas de fomento a las exportaciones de las MIPYMES.

SECCIÓN I
INTRODUCCIÓN

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN

La entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA) a partir del 1ero de Marzo del 2007, ha representado para República Dominicana un gran reto no sólo para los productores de bienes y servicios nacionales que tienen que competir con los bienes y servicios provenientes, principalmente, de los Estados Unidos, sino también para el sector exportador que con una significativa reducción de las barreras arancelarias y por ende en los costos de exportación de los productos, tienen que enfrentar barreras no arancelarias y regulaciones internas de los países asociadas a normas de calidad, de empaque y etiquetado, registro de marcas, regulaciones fitosanitarias, medioambientales, entre otras.

Este estudio se refiere al sector exportador de bienes, y en específico a las MIPYMES y sus posibilidades de aprovechar su potencial exportador dentro del marco del DR-CAFTA. Para ello se han tomado en cuenta las exportaciones de bienes y se dio preferencia al mercado de los Estados Unidos sobre el de Centroamérica por ser el primer socio comercial de la República Dominicana, y por la gran oportunidad en términos de mercados que significa la población dominicana residente en este país, así como el mercado hispano, y el resto de la población estadounidense en su conjunto.

El estudio es financiado por el Fondo de Actividades Especiales del Proyecto de la Agencia Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) para la Implementación del DR-CAFTA en apoyo al desarrollo de la capacidad de la Dirección de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DICOEX) de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio (SEIC) de contratar investigaciones relacionadas con la implementación del DR-CAFTA.

Considerando que las Micros, Pequeñas y Medianas empresas requieren ser diferenciadas para la aplicación de estrategias y políticas que garanticen su permanencia y desarrollo, así como su potencial de generar riquezas y empleos productivos, al momento que enfrentan los retos de las complejidades de los mercados globales, la apertura comercial y los tratados de libre comercio. El estudio identifica las posibilidades de aprovechar su potencial exportador tratando de dar respuesta a las siguientes interrogantes:

- ¿Qué cantidad de MIPYMES habían registradas como exportadoras a nivel nacional?
- ¿Qué tipo de empresa era Micro, Pequeña o Mediana?
- ¿Cuáles productos exportaban y en qué magnitud hacia los Estados Unidos, Puerto Rico y los demás países del DR-CAFTA?

Para ello se aplicaron encuestas para así obtener de fuente primaria informaciones específicas sobre aspectos que pudieran ayudar a reducir las trabas o maximizar las potencialidades hacia el mercado DR-CAFTA, en especial a los Estados Unidos.

Se encontró que en la República Dominicana no existen estadísticas donde aparezcan clasificadas las Micros, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras, y por lo tanto tampoco existen las estadísticas de los productos que exportan cada una de estas, ni el destino de sus exportaciones, por lo que se hizo necesario a partir de datos recabados de la Tesorería de la Seguridad Nacional (TSS), la Dirección General de Aduanas (DGA), el Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD) y la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) generar esta data, según el método que se explica más adelante, para tratar de obtener una aproximación de estas cifras.

Para complementar el estudio, se llevó a cabo una revisión literaria de estudios similares realizados en el país, en Centroamérica y en México para conocer su experiencia con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Los resultados de esta revisión literaria son incluidos en este trabajo y aportaron las herramientas para orientar la metodología en la realización de este estudio y para diseñar las encuestas a los empresarios y las entrevistas a los principales líderes de las asociaciones empresariales y funcionarios del sector gobierno que aquí se han tomado en cuenta.

A partir de los resultados obtenidos de estas encuestas y entrevistas realizamos un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) que junto a un análisis realizado a la Ley 488-08 que establece un marco regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) y al Plan de Competitividad Nacional Sistémico de la República Dominicana ayudó a hacer las recomendaciones para mejorar el intercambio de las MIPYMES en el marco del DR-CAFTA y reducir las limitaciones a sus exportaciones.

A. Objetivos

Los objetivos del estudio son:

- Identificar la actividad exportadora de las MIPYMES de la República Dominicana: Cantidad de MIPYMES exportadoras, clasificación según tamaño, productos exportados por sector, y destino de las exportaciones dentro del DR-CAFTA.
- Proporcionar una base analítica que incremente el conocimiento sobre las limitaciones y oportunidades de las MIPYMES en el marco del DR-CAFTA.
- Obtener información de referencia sobre las políticas llevadas a cabo en países del Hemisferio con Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos para incentivar las exportaciones de las MIPYMES.

- Realizar un análisis FODA a partir de los resultados de las encuestas y entrevistas que permita hacer las recomendaciones para mejorar el intercambio comercial de las MIPYMES en el marco del DR-CAFTA.

SECCIÓN II
ANTECEDENTES

SECCIÓN II

ANTECEDENTES

Aquí se exponen los resultados de la revisión literaria sobre los temas de trabajos realizados en la República Dominicana en las áreas de MIPYMES, el mercado hispano y dominicano en el noreste de los Estados Unidos, el mercado de Puerto Rico, los productos potenciales de exportación agrícolas e industriales, así como las exportaciones de los principales mercados centroamericanos dentro del DR-CAFTA. Los datos estadísticos sobre estos mercados se obtuvieron en el Centro de Exportación e Inversiones de la República Dominicana (CEI-RD) y de la Dirección General de Aduanas (DGA).

Estos resultados son presentados aquí vinculando aspectos de la Ley 488-08 que establece un régimen regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES), y aspectos del Plan Nacional de Competitividad Sistémica de la República Dominicana.

También en esta Sección se incluyen los resultados de la revisión bibliográfica de estudios realizados en Centroamérica para conocer su experiencia sobre este tema, como de trabajos que abordan la experiencia mexicana con el NAFTA. Esta información se obtuvo vía electrónica, consulta en el Internet.

A. Las MIPYMES y el Sector Externo de la República Dominicana: DR-CAFTA

A1. Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA). Las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA) se iniciaron en enero del 2003 para todos los países centroamericanos (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica), y entró en vigor para los diferentes países en distintas fechas a partir del 2006. Para República Dominicana las negociaciones comenzaron en enero del 2004 y entró en vigor el 1ero de marzo del 2007.

Los objetivos de este Tratado son:

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- b) Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes;
- c) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- d) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- e) Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;
- f) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y

- g) Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

A dos años de entrar en vigencia este acuerdo para República Dominicana el saldo negativo de la balanza comercial que ha venido acumulando la República Dominicana con los Estados Unidos ha venido incrementándose. Según datos de la Federación Dominicana de Cámaras de Comercio (FEDOCAMARAS)⁴, para el año 2004, el país registró un saldo positivo en la balanza comercial con Estados Unidos de 168 millones de dólares, pero de ahí en adelante ha habido un balance negativo superior a los US\$2,164 millones de dólares. También ha aumentado el déficit comercial con Centroamérica en un 156%, superando los 200 millones de dólares.

A2. Las MIPYMES en la Economía Dominicana. Las Micros, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) son consideradas un importante soporte de la economía dominicana por su contribución a la generación de empleos, participación en el crecimiento del PIB, capacidad productora de bienes y servicios para la exportación, por lo que contribuyen además, de manera significativa, a la estabilidad social y política del país.

En República Dominicana existe un desempleo de aproximadamente un 18% anual, llegando a alcanzar en la mayoría de los municipios una tasa de desempleo real por encima del 50%.

Las informaciones que aparecen en el “Plan Estratégico del las PYMES de República Dominicana, 2008-2013”, ofrecen los aportes de este sector en el año 2007:

Cantidad de Microempresa:	591,566	(96%)
Cantidad de Pequeñas y Medianas empresas (PYME)	18,486	(3%)
Cantidad total de MIPYME	610,054	(99%)
Cantidad Total de Grandes Empresas	6,162	(1%)

En cuanto al aporte al PIB, las microempresas registraron un 19.93%, las PYMES 24.40%, para un total de participación de las MIPYME de 44.33%; y las Grandes empresas aportaron un 32.99%.

Estos datos fueron suministrados por el Banco Central (a través de la Encuesta de Hogares) y el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc. (FONDOMICRO).

Este mismo estudio incorpora en su análisis las principales ventajas del DR-CAFTA para las PYMES y que se pueden resumir en:

- Posibilidad de aumento del comercio y la inversión;
- Mejora el acceso a mercados (garantiza la entrada libre de impuestos al 99% de los bienes exportados por República Dominicana);

⁴ . Informaciones en el Periódico El Nacional “Estiman preocupante saldo negativo con EU”. 4-4-09.

- Oportunidades de negocios. El mercado es de más de 250 millones de consumidores;
- Incremento de la productividad en las empresas locales por la presión para innovar, reestructurar y estimular la eficiencia; y
- Refuerzo y capacitación para el fortalecimiento institucional, entre otros.

También cita algunas desventajas relacionadas directa o indirectamente con las PYMES:

- Poca variedad en el diseño.
- Altos costos operativos.
- Limitaciones de mercado de las pequeñas y las medianas empresas, insertas principalmente en el mercado local.
- Estricto cumplimiento de las normas de origen.

De acuerdo con las cifras de la Tesorería de la Seguridad Social, el **81.6%** de las empresas formalizadas son pequeñas, es decir, tienen pocos empleados. Para el 2008, entre junio y diciembre, de las 3,314 nuevas empresas que entraron a cotizar, el 92% eran microempresas, es decir, que generaron de 1 a 15 empleos.

En estas MIPYMES, que para el año 2007⁵ alcanzaron la cifra de 610,000, y que contribuyeron con el 44.3 % del PIB, se pueden encontrar pequeñas unidades económicas de subsistencia o de autoempleo, y pequeñas unidades económicas con vocación de expansión y crecimiento. Estas últimas son las que interesan en este estudio.

A3. LEY 488-08 que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Para el 1ro de Marzo del 2007, fecha cuando entró en vigencia para República Dominicana el Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Estados Unidos y Centroamérica (DR-CAFTA), todavía no existía un régimen regulatorio para las MIPYMES, no había una clasificación de Micro, Pequeña y Mediana empresa a fin de que las políticas de apoyo estuviesen orientadas a los segmentos más vulnerables del empresariado.

Es el 30 de diciembre del 2008 cuando es promulgada la Ley 488-08 que establece un régimen regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Esta Ley en su Artículo 2, define a la **Micro, Pequeña y Mediana empresa como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio rural o urbano, que responda a los siguientes parámetros:**

⁵ Datos contenidos en el "Plan Estratégico de las PYMES de la República Dominicana, 2008-2013".

1. **Microempresas:** Unidad económica, formal e informal, que tenga de 1 a 15 trabajadores y un activo de hasta RD\$3,000,000.00 (Tres millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación mensual hasta la suma de RD\$6,000,000.00 (Seis millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.
2. **Pequeña Empresa:** Unidad económica, formal o informal, que tenga un número de 16 a 60 trabajadores y un activo de RD\$3,000,000.01 (Tres millones un centavo) a RD\$12,000,000.00 (Doce millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación anual de RD\$6,000,000.01 (Seis millones un centavo) a RD\$40,000,000.00 (Cuarenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.
3. **Mediana Empresa:** Unidad económica, formal o informal, que tenga un número de 61 a 200 trabajadores y un activo de RD\$12,000,000.01 (Doce millones un centavo) a RD\$ 40,000,000.00 (Cuarenta millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación anual de RD\$40,000,000.01 (Cuarenta millones un centavo) a RD\$150,000,000 (Ciento cincuenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

Esta clasificación puede actualizarse o readecuarse de la forma establecida en el reglamento que esta ley autoriza a crear. (Este Reglamento no estaba creado a mayo del 2009).

En esta ley aparecen artículos que contienen aspectos relativos a las MIPYMES exportadoras como el **Artículo 19** donde queda establecido la creación de la Ventanilla Única para las MIPYMES, que ofrece los siguientes servicios:

- a) Asuntos de las relaciones laborales entre las empresas y los trabajadores;
- b) Registro de Nombres Comerciales;
- c) Registro de Marca de Fábrica;
- d) Registro Mercantil;
- e) Formalización legal de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas;
- f) Pago de la Ley 116;
- g) Promoción de Exportaciones e Inversión;
- h) Pagos a la Seguridad Social por Riesgos Laborales, Pensiones y Servicios de Salud;
- i) Creación e Incubación de Pequeñas Empresas;
- j) Creación y Desarrollo de Clusters;
- k) Pago de Impuestos y Tasas;
- l) Registro Industrial;
- m) Registro Sanitario.

El Artículo 20. El Consejo Nacional de MIPYMES, en coordinación con el Centro de Exportación e Inversiones, y la Secretaría de Estado de Planificación, Economía y Desarrollo, formulará y establecerá programas y políticas de Comercio Exterior, que

contribuyan al desarrollo de la cultura de exportación de los empresarios del sector, así como a la generación de empleos productivos y divisas para el país.

Y por último, su **Artículo 30. Políticas y Programas de Comercio Exterior.** El Consejo Nacional PROMIPYMES, conjuntamente con el Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD), establecerá un Programa Nacional permanente de desarrollo de exportadores, a fin de fomentar el espíritu exportador de los empresarios, al tiempo que se eleva la capacidad de generación de divisas del país.

A4. Oferta exportable de la República Dominicana: Sector Agrícola – Productos Alimenticios. En el Plan Nacional de Competitividad Sistémica de la República Dominicana existe un diagnóstico y recomendaciones en cuanto a la oferta exportable del país. Este plan destaca que el sector agrícola posee ventajas comparativas por las condiciones climatológicas y suelos favorables para la producción de frutas tropicales, tabaco y ciertos vegetales. También, la ubicación geográfica en cuanto a Estados Unidos y Europa son elementos que posicionan al país como un proveedor confiable, rápido y eficaz de productos agropecuarios saludables, frescos y de alto valor agregado.

Para medir la competitividad de los bienes, y tomando en cuenta que el posicionamiento competitivo de República Dominicana frente a otros países del mundo en términos de comercio internacional es bajo, debido en gran medida al tamaño del territorio, el Plan Nacional de Competitividad Sistémica de República Dominicana ha tomado en cuenta otros criterios para medir la competitividad de los bienes. Uno de ellos es el análisis de la ventaja comparativa, donde se analiza el costo doméstico de los recursos, esto es, el costo de oportunidad que representa para la sociedad la asignación de recursos a la producción de un determinado bien.

De acuerdo a este criterio, el Banco Mundial realizó el cálculo del Costo Doméstico de los Recursos (CDR) para 13 cultivos, que en el año 2002 representaban el 59% del valor de la producción agrícola a precios corrientes, y para la leche que fue de un 27.5% del valor de la producción pecuaria en ese mismo año.

**Cuadro II-1
Costo Doméstico de los Recursos, RD, 2002**

Productos	CDR
Azúcar	1.28
Cacao	0.50
Café	0.55
Plátano	0.18
Arroz, siembra	3.44
Arroz, transplante	3.81
Habichuelas	2.58
Ajo	1.75
Cebolla Roja	0.48
Leche	0.78
Tomates	0.13
Aguacate	0.08
Mango	0.06
Bananas	0.21

Fuente: Plan Nacional de Competitividad Sistémica de la R.D. Banco Mundial. Citado en "Implicaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América respecto al Sector Agropecuario". Informe Final. Marzo de 2005.

De ahí se sacaron los siguientes resultados según el CDR (para que existan ventajas comparativas, el indicador CDR debe ubicarse entre 0 y 1. Mientras más cerca de 0 se encuentre, mayor es la rentabilidad del bien):

- Los productos de mayor potencial competitivo son el cacao, el café, el plátano, el aguacate, el mango, el banano y la caña de azúcar. También la cebolla roja, tomate de ensalada y la leche.
- El arroz, el ajo y las habichuelas tienen $CDR > 1$, lo que indica que República Dominicana no cuenta con ventaja comparativa para producir estos bienes.
- Existe solidez de la ventaja comparativa del tomate, el aguacate, el mango y el banano.

También identifican otra fuente de ventaja competitiva en la producción de bienes orgánicos, por el uso en el país de pequeñas plantaciones intensivas en mano de obra, que es ideal para este tipo de producción.

En marzo del 2008 fue publicado en el país el estudio “Oferta Exportable de las Pequeñas Empresas en el Sector de Alimentos en la República Dominicana”, de la autoría de Marina Ortiz y Rita Mena.

Dicho estudio identificó los siguientes productos alimenticios, que incluye frutas, vegetales, café orgánico y casabe, como producto étnico, así como pulpa de frutas en el renglón de bebida no alcohólica, elaborados por empresas pequeñas y seleccionados de acuerdo a dos criterios: primero, que existiera el potencial para su producción y exportación; y segundo, que los mismos pudieran ser producidos a niveles competitivos que permitieran su venta en condiciones favorables en el exterior.

Los productos seleccionados según este estudio fueron:

Aguacate	Café orgánico	Pepinos
Ají	Casabe	Pulpa de frutas
Banano	Chinola	Tindora
Bangaña	Cundeamor	Tomate
Berenjenas	Mango	Vainitas

En este estudio se tomó en consideración la descripción y uso de los productos, la producción mundial por producto seleccionado, la producción nacional de los mismos, la tecnología de producción utilizada por los productores dominicanos, la capacidad instalada y capacidad utilizada, el origen de los insumos, los costos de producción y las barreras existentes a la producción.

Estos datos fueron obtenidos de la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) y del Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD). Mientras que las informaciones particulares sobre la producción de los diferentes productos fueron

obtenidas a partir de entrevistas realizadas a los productores, fueran estos exportadores o no.

Para el caso de analizar los mercados internacionales, se estudió la evolución de las exportaciones mundiales según principales exportadores de los productos seleccionados, así como el comportamiento de las importaciones mundiales según los principales países importadores, las exportaciones dominicanas de los productos seleccionados, la evolución y destino de las mismas.

Los datos correspondientes a la producción en el exterior de los productos considerados se obtuvieron en su mayoría en la base de datos contenidas en la aplicación FAOSTAT, de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), y en la base de datos del Centro de Comercio Internacional (CCI), órgano subsidiario conjunto de Naciones Unidas y de la Organización Mundial de Comercio a través de su herramienta TRADEMAP.

Se abordó el tema de los trámites de exportación, costos de exportación, costo de seguro y transporte, certificados especiales, entre otros.

Para el caso de los Estados Unidos, que dentro del DR-CAFTA es el mercado que más interesa, los resultados para estos productos fueron los siguientes:

En el período 2005-2006 Estados Unidos era el segundo productor de aguacates, el productor líder en chinola, el quinto productor mundial de ají, el segundo productor mundial de tomate y el quinto productor mundial de pepinos.

En cuanto a destino de las exportaciones dominicanas por producto para el año 2007, del total exportado al mundo correspondió a los Estados Unidos los mayores porcentajes de aguacate, ají o pimiento, casabe, tindora, y tomate. La chinola, el cundeamor, la bangaña, berenjena, el mango y la vainita, fueron exportados en menor porcentaje. El banano y el café orgánico no alcanzan el 2% de la participación. El porcentaje de pulpa de frutas fue de 46.70% para este país y de 45.23% hacia Puerto Rico.

Cuadro II-2
Exportaciones Dominicanas hacia Estados Unidos,
% del Total Exportado del Producto, Año 2007

Productos	%
Aguacate	63.23
Ají o pimiento	72.83
Banano	0.64
Bangaña	37.59
Berenjena	36.87
Café verde orgánico/especial	0.27
Casabe	96.96
Chinola	53.29
Cundeamor	23.74
Mango	6.90
Pepino	94.91
Tindora	77.39
Tomate	80.34
Vainita	37.14

Fuente: "Oferta Exportable de las Pequeñas Empresas en el Sector de Alimentos en la República Dominicana". Ortiz, Marina; Mena, Rita. 2008. Santo Domingo. R.D.

Por otra parte, la participación de los Estados Unidos en las importaciones mundiales de estos productos para el año 2006, fue la siguiente:

Las autoras de este estudio sugieren elaborar una estrategia de promoción de las exportaciones, identificación de los principales competidores para comparar y evaluar el potencial de la República Dominicana, cumplimiento de las normas y requerimientos relacionados con la sanidad y la inocuidad de los alimentos.

También enfatiza aspectos que tiene que ver con el manejo de los productos post-cosecha, los factores que determinan los costos de producción y exportación, la necesidad de manejar los niveles de asociatividad, y los canales de comercialización por parte de las pequeñas empresas. En cuanto al mercado, le da importancia a la población hispana en los Estados Unidos como parte de la estrategia de penetración en el mercado.

El estudio: *“Producto III: Estudio de Mercado de Productos Agrícolas y Agroindustriales en la Ciudad de Nueva York, Estados Unidos de América, en el marco del DR-CAFTA”*, realizado por Hunts Point Economic Development Corporation en febrero del 2009, elaboró un listado de 26 productos con potencial exportador de mayor demanda en la Ciudad de Nueva York, atendiendo los siguientes criterios:

- a. Que sean productos de amplia distribución en el área de Nueva York.
- b. Que sean productos con un amplio espectro de demanda, o sea, consumidos por amplios sectores de la población.
- c. El éxito que han tenido otros países al exportar los mismos.
- d. La viabilidad en cuanto a precios de mercado al provenir de República Dominicana.
- e. Que puedan ser cosechados en República Dominicana, tomando en cuenta la variedad de micro-climas que posee el país.
- f. Que los productores dominicanos puedan competir con la oferta que existe actualmente en el mercado.

De acuerdo a esto, los productos escogidos fueron:

1. Aguacates (Cáscara Verde y Hass)
2. Ajíes: (todas las variedades, especialmente Anaheim, Habanero y Cubanelle) y Pimientos Morrones (rojos, amarillos, naranja y verde)
3. Batata
4. Berenjenas (variedades china, italiana y dominicana)

Cuadro II-3
Estados Unidos, Participación en las Importaciones Mundiales, Año 2006

Productos	%
Aguacate	29.2
Ají o pimienta	26.3
Banano	16.6
Berenjena	16.1
Chinola	7.3
Mango	26.2
Pepino	25.3
Tomate	21.3

Fuente: “Oferta Exportable de las Pequeñas Empresas en el Sector de Alimentos en la República Dominicana”. Ortiz, Marina; Mena, Rita. 2008. Santo Domingo. R.D.

5. Calabaza Japonesa (Kabocha)
6. Cítricos (Limón amarillo, Limón-lima- tipo Persa, Naranja y Mandarina)
7. Cocos Secos
8. Cundeamor (chino)
9. Espárragos
10. Ejotes
11. Jengibre (raíz)
12. Lechosa (variedades Sunrise y Maradol)
13. Mangos (variedades Kent, Keitt, y Tommy Atkins)
14. Melones (variedades Galia, Cantaloupe, Honeydew)
15. Molondrones
16. Ñame
17. Piñas (Golden MD-2)
18. Plátanos (verdes y Bananas)
19. Sábila (hojas)
20. Sandías y Sandías Mini (variedad sin semilla)
21. Tayota
22. Tomates de Invernaderos (Uva, Carnosos, en ramas y Cherry)
23. Vainitas Chinas y Vainitas Chinas Dulces
24. Vainitas Largas Chinas
25. Yautías (Yautía Lila, Blanca y Malanga Coco)
26. Yuca.

Dentro de estos 26 productos seleccionados, existe un grupo de ellos que según este estudio tienen potencial inmediato de convertirse en rubros favoritos para la exportación económicamente rentables, pues penetran en los distintos tipos de mercado reconocidos en lo que ha sido la práctica de distribución de alimentos: el mercado tradicional, el mercado étnico, el mercado tropical y el mercado orgánico.

El mercado tradicional es el de mayor consumo, y está compuesto por los anglos (raza blanca no-hispana). El mercado étnico está compuesto por inmigrantes y sus descendientes procedentes en las últimas décadas de distantes áreas como Asia y África (vietnamitas, filipinos, chinos, pakistaníes, etc.). Este mercado gusta de frutas y vegetales que les sean conocidos.

El mercado tropical en la Ciudad de Nueva York está compuesto por los habitantes que proceden tanto ellos o sus ancestros, de los países caribeños o tropicales de América Latina.

El mercado orgánico es el que consume frutos y verduras que no han sido tratadas con químicos ni fertilizantes a base de estos. Este mercado es menor que el tradicional, pero quizás tan grande como el étnico y /o el tropical.

Atendiendo a lo anterior, los productos con mayor potencial exportador identificados por este estudio reciente son:

1. Aguacates (Cáscara Verde y Hass)
2. Pimientos Morrones (rojos, amarillos, naranja y verdes) y otros ajíes.
3. Calabaza Japonesa (Kabocho)
4. Lechosa (variedades Sunrise y Maradol)
5. Mangos (variedades Kent, Keitt y Tommy Atkins)
6. Piñas (Golden MD-2)
7. Tomates de Invernaderos (Uva, Carnosos , en ramas, Cherry)
8. Yautías (Yautía Blanca y Malanga Coco)
9. Yuca (parafinada).

A5. Oferta Exportable de la República Dominicana: Sector Industrial. Para el período enero-septiembre del 2008, los productos industriales registraron un incremento de 53.22 % con un valor exportado de US\$603.45 millones.

Cuadro II-4
Exportaciones Dominicanas de Productos Industriales No
Tradicionales, 2007-2008, Valor US\$FOB

Productos	Año 2007	Año 2008	Variación %
Totales Industriales	393.85	603.45	53.22
Varillas de Acero	70.70	131.61	86.15
Ron de Caña	47.91	75.30	57.17
Cemento Gris	29.89	51.06	70.83
Desperdicio de Hierro y Acero	26.73	42.59	59.33
Abonos Minerales (Fertilizantes)	6.76	25.07	270.86
Cervezas	20.95	18.89	-9.83
Pastas Alimenticias	2.08	7.46	258.65
Barras de hierro o Acero Forjadas	0.58	7.27	1,153.45
Detergente en Polvo	1.98	6.54	230.30
Envases Plásticos	3.67	6.43	75.20
Productos de Belleza	1.83	5.63	207.65
Cajas de Cartón Corrugado	6.45	5.50	-14.73
Tuberías Plásticas	4.97	5.38	8.25
Alambres Galvanizados	3.57	5.20	45.66
Perfiles de Acero	2.31	5.07	119.48
Desperdicios y Desechos de Pilas	0.17	4.90	2,782.35
Equipo de Comunicación	2.06	4.68	127.18
Planchas de Zinc	2.81	4.49	59.79
Alambres de Acero	1.18	3.74	216.95
Bloques para la Construcción	1.64	2.91	77.44
Otros Productos	155.61	183.73	18.07

Fuente: CEI-RD

Las varillas de acero fue el principal producto industrial no tradicional de exportación con un valor exportado de US\$131.61 millones, y su mayor destino Puerto Rico, hacia donde se exportaron US\$33.49 millones en los primeros nueve meses del año 2008.

En segundo lugar como destino de este producto está Haití, seguido de Panamá y Costa Rica.

El ron de caña es el segundo producto industrial de exportación para este período con US\$75.30 millones, siendo su principal mercado de exportación España.

El cemento gris, ocupa el tercer lugar con US\$51.06 millones, encontrándose Haití, Perú y Jamaica entre sus principales destino,

El Cuadro II-4 refleja el comportamiento de las exportaciones de la variedad de productos industriales no tradicionales para el período 2007-2008.

A6. Mercado de los Estados Unidos. Otro estudio donde aparecen identificados productos así como datos sobre el mercado hispano en los Estados Unidos es el titulado *“Alianza Estratégica Comercial con la Diáspora Residente en el Estado de Nueva York. Parte I: Cadenas de Distribución de Mercancías Nacionales en el Estado de Nueva York”*, de la Dra. Claudia Troncoso, publicado en el 2008. Este incluye datos sobre el mercado hispano y dominicano en Nueva York, así como también de los productos más demandados en ese mercado.

Para el 2000, la población, de acuerdo a los Censos de Población de los Estados Unidos, en el Estado de Nueva York, era de 18,976,457 habitantes, correspondiendo a un 15.11% a los hispanos. Esto es 2,867,583 hispanos. Para este mismo estado, los estimados del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para el año 2008 fueron de un aumento de la población hispana con 3,211,966 para un 16.39% de la población del Estado de Nueva York.

Según datos de la Fundación Global Democracia y Desarrollo, para abril del año 2000 había un total de 1,041,910 dominicanos residentes en los Estados Unidos. El 60% de los dominicanos de la diáspora residen en el Estado de Nueva York, siendo otras áreas de concentración dominicana otras ciudades del noreste de los Estados Unidos como Lawrence, Massachusetts, Paterson, Jersey City, Perth Amboy y Union City en New Jersey, Providence City y Boston.

Este mismo estudio identifica como los productos más demandado de la República Dominicana, además de los alimentarios, los productos de belleza y cuidado personal que incluyen shampoo, y tratamientos de pelo que han logrado penetrar no sólo el mercado latino sino también el mercado de origen afroamericano en Nueva York y Nueva Jersey.

Otros sectores que están teniendo presencia en este mercado lo son el de muebles y textiles y otros productos como joyería, desperdicios de metal y plástico y sus manufacturas.

A continuación se presenta un mapa donde se destaca la ubicación de los dominicanos, según el estado, de acuerdo al Departamento del Censo de dicho país.

Se aprecia de manera clara la concentración en la zona del noreste (nueva Inglaterra), así como en la Florida.

POBLACION DOMINICANA EN LOS ESTADOS UNIDOS

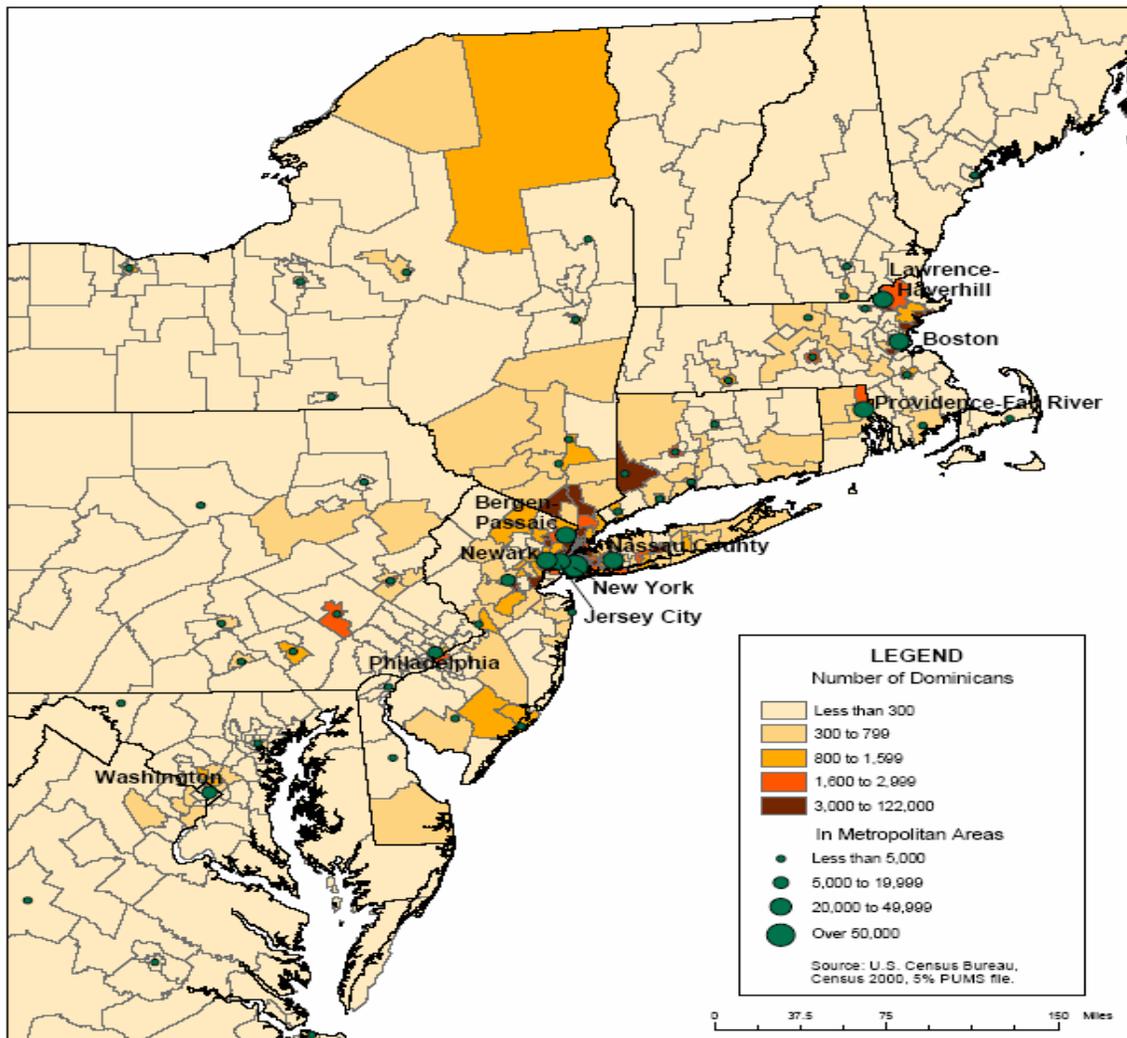


En adición a New York, la mayor cantidad de los dominicanos se encuentra en la Florida, Massachusetts, Connecticut, Rhode Island, y Pensilvania.

En lo que respecta al mercado del Noreste de los Estados Unidos, los dominicanos se concentran en las zonas metropolitanas de Nueva York, Jersey City y Newark, así también en Boston, Providence, Lawrence, y Filadelfia. Estos cinco centros urbanos corresponde a los mercados naturales en el noreste de los Estados Unidos para la colocación de los productos étnicos y nostálgicos, ya que cuentan con una alta concentración de dominicanos, lo que facilita su penetración.

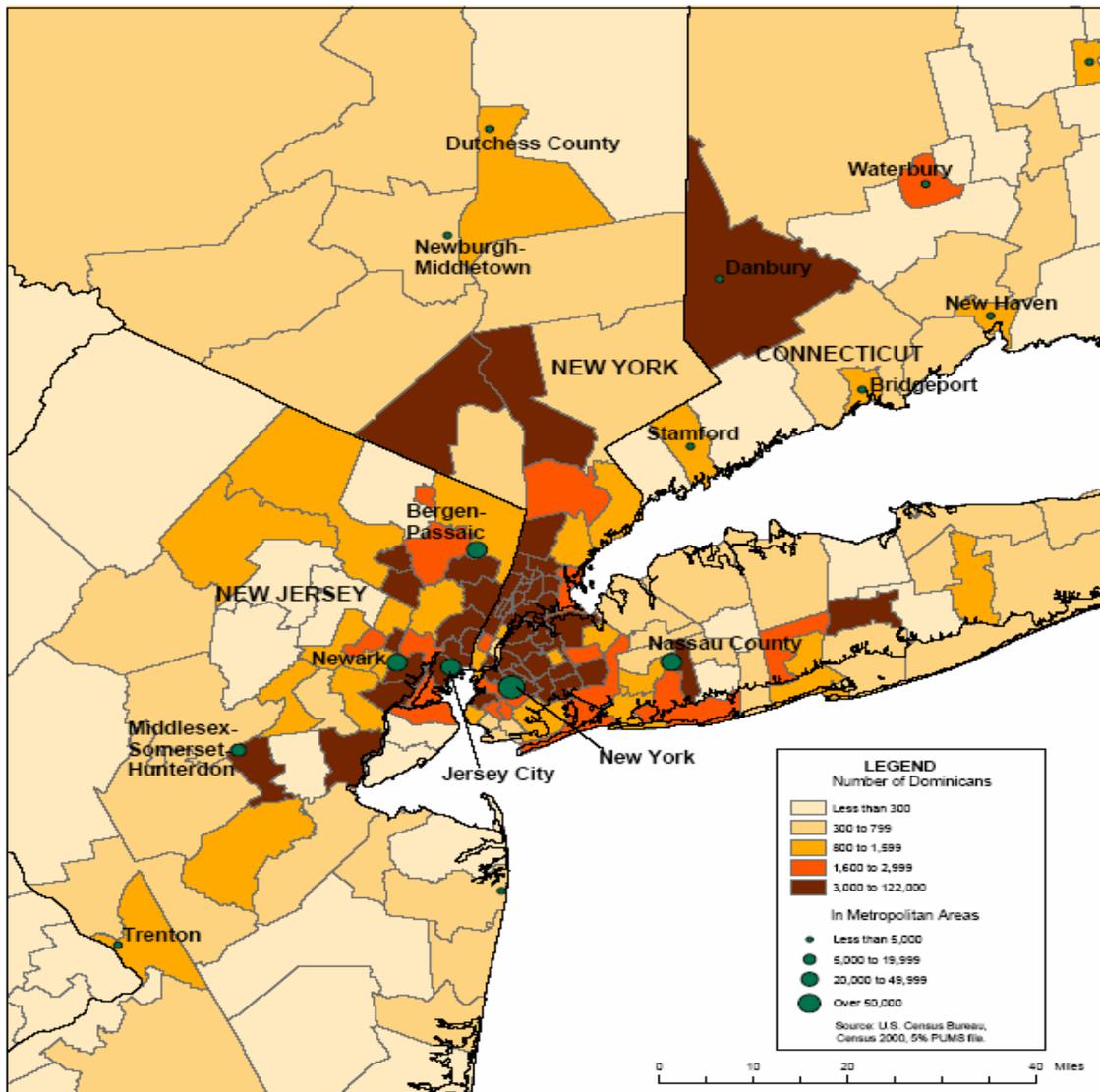
Como se puede apreciar en el mapa a continuación, si bien el grueso de la población se concentra en estas cinco ciudades, existe presencia de dominicanos a todo lo largo de la costa del noreste, desde Lawrence hasta Washington D.C.

POBLACION DOMINICANA EN EL NORESTE DE LOS ESTADOS UNIDOS



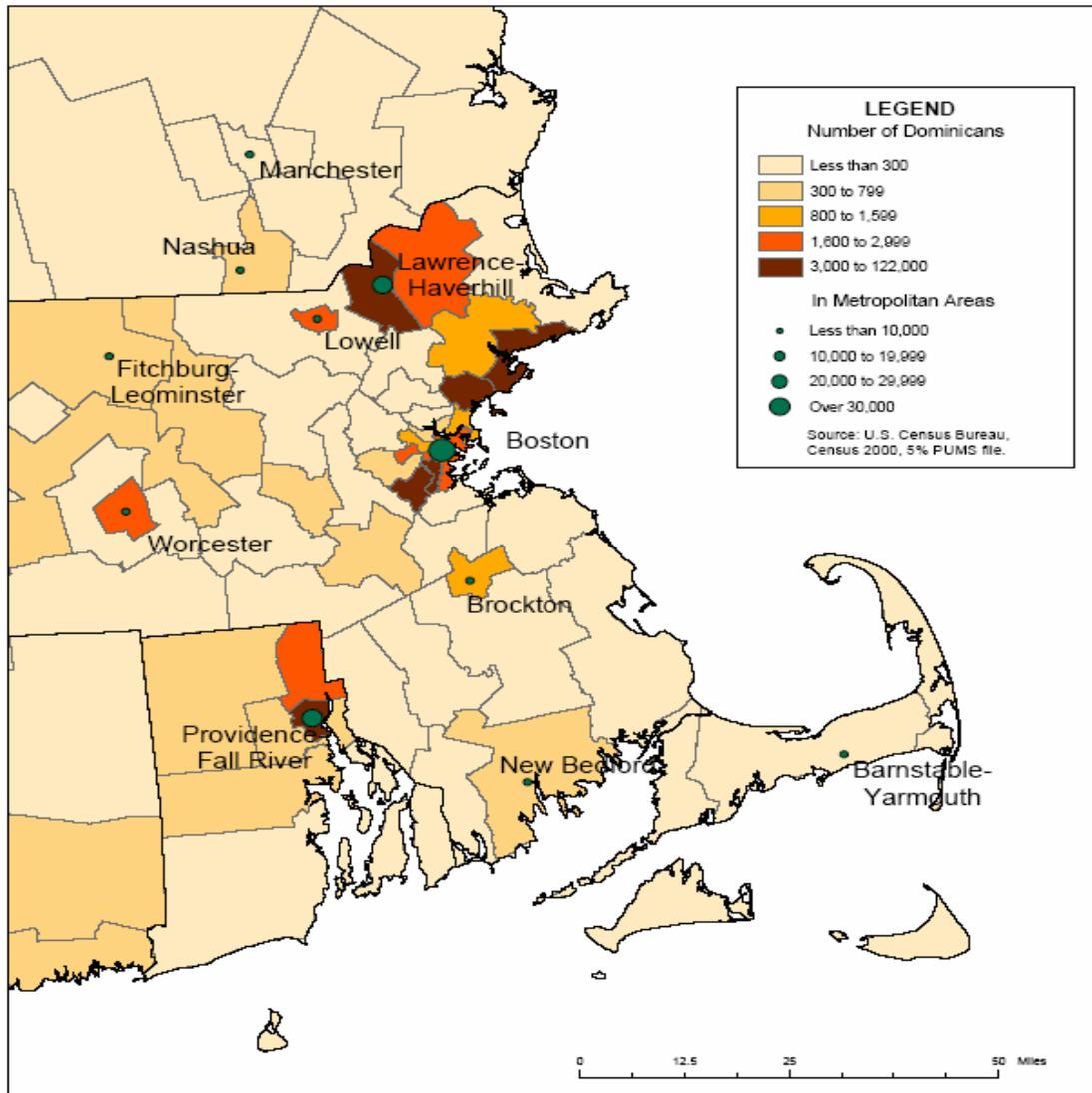
En lo relativo al área Metropolitana de New York, existe una alta concentración de dominicanos en la ciudad de Nueva York, y Nassau county, así como en las ciudades de Newark y Bergen-Passaic, en New Jersey, Middlesex-Somerset, así como en Danbury en Connecticut. En menor proporción, se cuenta con presencia de dominicanos, en New Haven, Stamford, y Bridgeport, en Connecticut, así como en Trenton, New Jersey, y en Dutchess County, en Nueva York.

POBLACION DOMINICANA EN EL AREA METROPOLITANA DE NEW YORK



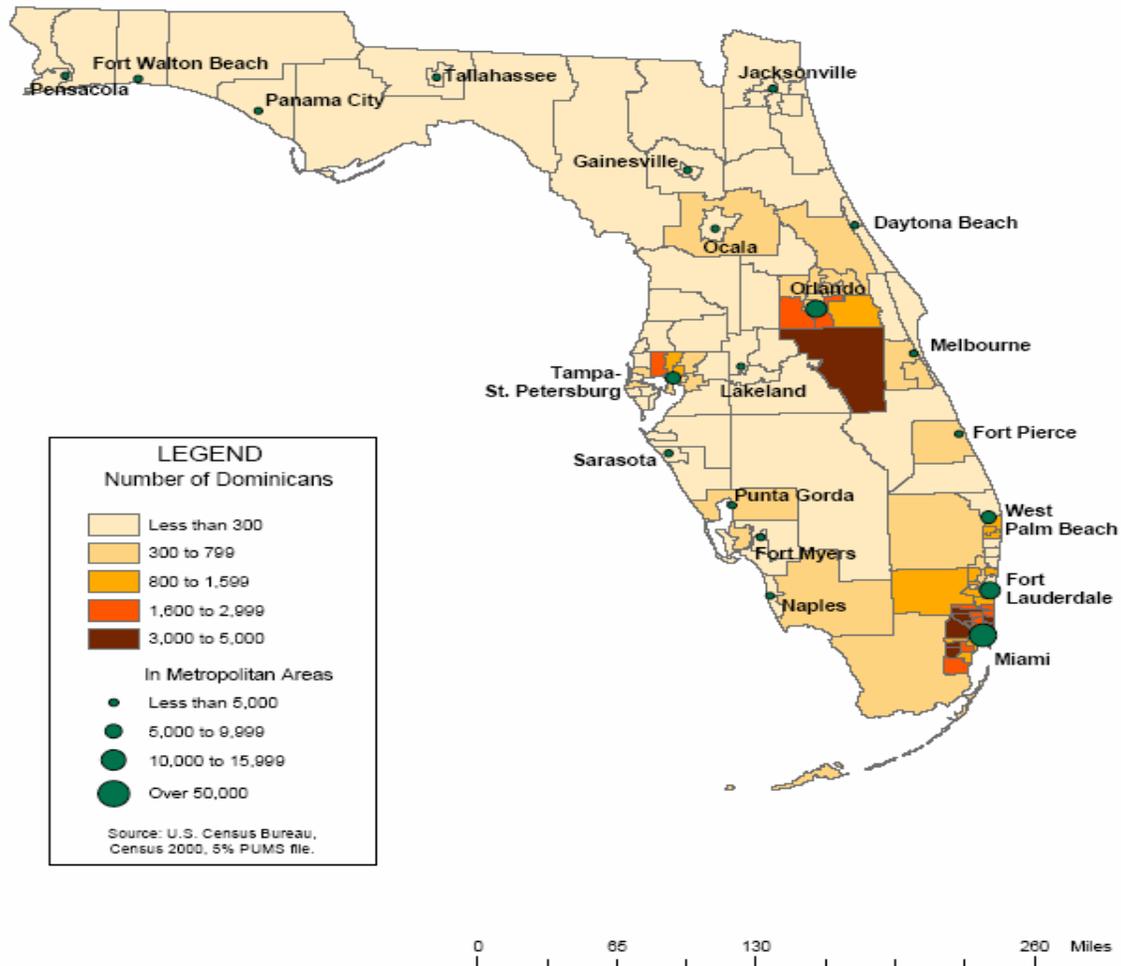
En lo que corresponde el área de Boston, el cual representa en segundo foco de presencia de dominicanos en los Estados Unidos, se aprecia una alta concentración en las ciudades de Boston, Lawrence y Providence (Fall River), así también como en Worcester, y Lowell, y en menor proporción en Brockton, Nashua, Manchester, y Fitchburg-Legminster.

POBLACION DOMINICANA EN EL AREA DE BOSTON



Finalmente, en lo que puede ser el tercer mercado de importancia étnica a nivel regional de los Estados Unidos, se encuentra el área entre Tampa - Orlando y Miami, en la Florida. Como se aprecia en el Mapa, existe una importante concentración de dominicanos en las ciudades de Miami, Fort Lauderdale, West Palm Beach, Orlando y Tampa – St. Petersburg, con presencia en menor proporción en Daytona Beach, Melbourne, Fort Pierce, Punta Goda, Fort Myers, y Naples.

POBLACION DOMINICANA EN EL AREA DE LA FLORIDA



A7. Mercado de Puerto Rico. Puerto Rico, que después de Haití, es el país más cercano a la República Dominicana, tiene una población de 3.95 millones de habitantes, y posee una de las economías más dinámicas del Caribe. Tiene un sector industrial que se ha diversificado y superado al sector agropecuario en cuanto a actividad y generación de ingresos. En turismo, en adición representa una importante fuente de ingresos al país.

Según el CEI-RD, Puerto Rico es exportador de químicos, productos electrónicos, tuna enlatada, ron, bebidas concentradas, equipos médicos; siendo sus principales destinos: Estados Unidos 90.3%, Reino Unido 1.6%, Holanda 1.4% y República Dominicana 1.4%.

A la vez, Puerto Rico, según esta misma

Cuadro II-5
Principales destinos de las
Exportaciones de Puerto Rico, Año 2007

País	%
Estados Unidos	90.3
Reino Unido	1.6
Holanda	1.4
República Dominicana	1.4

Fuente: CEI-RD.

fuelle, importa productos químicos, maquinarias y equipos, alimentos, pescado y productos petroleros. Sus importaciones provienen en un 55% de Estados Unidos, 23.7% de Irlanda y un 5.45% de Japón.

Según datos del CEI-RD, el intercambio comercial entre la República Dominicana y Puerto Rico en el período 2001-2006 fue de US\$4,003.73 millones. En el año 2006, este valor fue de US\$598.61 millones. En este período de seis años, el total exportado hacia Puerto Rico fue de US\$ 3,272.48 millones, de los cuales US\$595.74 corresponden a exportaciones nacionales, y el resto a zonas francas. Mientras el valor importado fue de US\$731.25 millones. Durante este período de seis años, el comercio de la República Dominicana registra un saldo positivo a su favor.

El producto dominicano con mayor presencia en el mercado puertorriqueño, según el CEI-RD, es de origen industrial: las varillas de acero, cuyo valor exportado para el año 2006, alcanzó los US\$22.86 millones. Luego le siguen los interruptores (zonas francas), tuberías plásticas, bandejas plásticas, goma espuma, botellas plásticas, muebles de madera, entre otros.

Cuadro II-6
Principales Importaciones a Puerto Rico por País, Año 2007

País	%
Estados Unidos	55
Irlanda	23.7
Japón	5.45

Fuente: CEI-RD

Entre los productos agropecuarios y agroindustriales están la melaza de azúcar, cuyo monto exportado en el 2006 fue de US\$11.0 millones y el café tostado en grano.

Puerto Rico es el segundo socio comercial de la República Dominicana, y para el 2006 era el cuarto mercado para el destino de las exportaciones nacionales.

Los principales productos importados de origen puertorriqueño a la República Dominicana en el año 2006 fueron: petróleo y sus derivados, preparaciones compuestas para la elaboración de bebidas alcohólicas, vehículos para transporte y preparaciones alimenticias.

A8. Mercado Centroamericano. La balanza comercial entre la República Dominicana y los demás países que conforman el DR-CAFTA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) muestra un saldo negativo para el país en el año 2007 de

Cuadro II-7
Balanza Comercial de la República Dominicana y Centroamérica, Año 2007, En millones de US\$

Países	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
Costa Rica	18.9	136.5	-117.6
El Salvador	5.0	49.2	-44.1
Guatemala	13.1	55.4	-42.2
Honduras	6.7	12.2	-5.4
Nicaragua	5.3	7.0	-1.6
Total	49.3	260.4	-211.1

Fuente: SIECA

US\$211.1 millones. Igual resultado a los años que precedieron la entrada en vigencia para la República Dominicana del DR-CAFTA.

Según el Cuadro II-7, Costa Rica, El Salvador y Guatemala son los países con los que más intercambio comercial realiza la República Dominicana, por lo que se analizará la relación comercial entre la República Dominicana y estos tres países.

A8a. Relación Comercial entre República Dominicana y Costa Rica. Según datos del CEI-RD, los principales productos agropecuarios de Costa Rica son: café, piñas, bananas, azúcar, maíz, arroz, habichuelas, papas, cerdos y madera. Mientras en el sector industrial sus principales productos comprenden: microprocesadores, alimentos procesados, textiles y prendas de vestir, materiales de construcción, fertilizantes y productos plásticos.

Para el año 2007, sus principales productos exportados fueron: circuitos integrados monolíticos, digitales, bananas, instrumentos y aparatos de medicina. Los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos 25.4%, China 13.9%, Holanda 10.9%, y Reino Unido 6.2%.

Los principales productos importados fueron circuitos integrados monolíticos, partes de circuitos integrados y microestructuras electrónicas, alcohol de aviación. Los mismos provinieron de Estados Unidos 44.8%, México 6.7%, Japón 5.9%, y China 5.5%.

La República Dominicana, para el período comprendido entre 2003-2007, registró un valor exportado en el sector Nacional de US\$40,901,247.31 y para el sector Zonas Francas se registró un monto de US\$9,011,403.03, para un total de US\$ 49,912,650.34, según datos aportados por el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD).

Cuadro II-8

Principales Destinos de las Exportaciones de Costa Rica, Año 2007

País	%
Estados Unidos	25.4
China	13.9
Holanda	10.9
Reino Unido	6.2

Fuente: CEI-RD

Cuadro II-9
Principales Importaciones a Costa Rica por País, Año 2007

País	%
Estados Unidos	44.8
México	6.7
Japón	5.9
China	5.5

Fuente: CEI-RD

Para el año 2007, entre los productos con mayor atractivo para el mercado costarricense estuvieron las varillas y perfiles de acero, y el cacao orgánico tipo Sánchez, entre otros.

El Departamento de Estudios Económicos e Inteligencia de Mercados del CEI-RD ha identificado algunos bienes que podrían resultar del interés del mercado costarricense y que la República Dominicana podría suplir: partes de

computadoras, pantalones de algodón, dispositivo para biopsia, medias de algodón, perchas y otras manufacturas de plástico.

En el caso de las importaciones, el mercado dominicano consume los siguientes productos provenientes de Costa Rica: medicamentos, bebidas alcohólicas, y conductores eléctricos, entre otros. La mayoría de estos productos provienen del sector agrícola e industrial de Costa Rica.

A8b. Relación Comercial entre República Dominicana y El Salvador. El intercambio comercial entre El Salvador y República Dominicana, según el CEI-RD representó para el período 2001-2006 un volumen comercial de US\$144.2 millones. La relación de comercio entre estos dos países se ha incrementado en un 15.42%.

Entre los principales productos exportados desde República Dominicana hacia El Salvador están la Resinas acídicas, desperdicios de plomo, productos farmacéuticos, cinturones de cuero y moldes de metal.

Las importaciones provenientes de El Salvador hacia República Dominicana estuvieron representada por: acumuladores de plomo, petróleo y sus derivados, bebidas no alcohólicas, y medicamentos.

El Departamento de Estudios Económicos e Inteligencia de Mercados del CEI-RD identificó como productos dominicanos con mercado potencial en El Salvador: partes de computadores, preparaciones alimenticias, camisetas de algodón, aguacate, y aparatos de telecomunicación.

A8c. Relación Comercial entre República Dominicana y Guatemala. Datos suministrados por el CEI-RD señalan que Guatemala cuenta con los siguientes productos agropecuarios: Caña de azúcar, maíz, plátanos, café, frijoles, ganado, ovejas, cerdos y pollos.

En el sector industrial se encontró: azúcar, textiles y prendas de vestir, muebles, químicos, petróleo, metales, caucho y turismo.

Los principales productos de exportación de Guatemala para el 2007 lo constituyen: café, azúcar, petróleo, bananas, frutas y vegetales; siendo sus principales destinos: Estados Unidos 42%, El Salvador 9.6%, Honduras 8.6%, México 6.5%, y Costa Rica 4.5%.

Por su parte, las principales importaciones para ese año recayeron en: combustibles, maquinarias y equipos de transporte, materiales de construcción, fertilizantes y electricidad; provenientes de Estados Unidos 34.9%, México 9.9%, China 6.8%, El Salvador 4.6%, y Costa Rica 4.1%.

Al igual que pasa con Costa Rica y El Salvador sus principales mercados de exportación e importación lo constituyen los Estados Unidos.

Cuadro II-10
Principales Destinos de
las Exportaciones de
Guatemala, Año 2007

País	%
Estados Unidos	42
El Salvador	9.6
Honduras	8.6
México	6.5
Costa Rica	4.5

Fuente: CEI-RD

Según el CEI-RD, el intercambio comercial entre República Dominicana y Guatemala para el período 2003-2007 ascendió a US\$317,668,256.95. Las exportaciones de Zonas Francas de República Dominicana registraron un monto ligeramente superior al de las Exportaciones Nacionales, ambas registraron un monto de US\$22.7 y US\$19.1 millones, respectivamente.

Las importaciones provenientes de Guatemala para la República Dominicana en el período 2003-2007 registraron un monto de US\$275,982,771.49

Entre los principales productos importados desde Guatemala están: azúcar, productos farmacéuticos, dentífricos, caramelos, detergente, jabón, calcio, cereal, pilas y alimentos para animales.

El Departamento de Estudios Económicos e Inteligencia de Mercados del CEI-RD ha identificado los siguientes productos dominicanos con mercado potencial en Guatemala: perchas y otras manufacturas de plástico, aparatos de telecomunicación, partes de computadores, preparaciones alimenticias y varillas.

A8d. Relación Comercial entre República Dominicana y Nicaragua. Según esta misma fuente, entre el 2001 y el 2006 el intercambio comercial entre la República Dominicana y Nicaragua representó en términos globales un volumen comercial de US\$38.47 millones.

Desde la República Dominicana hacia Nicaragua, entre los principales productos exportados estuvieron los productos farmacéuticos y teléfonos. Otros productos de exportación son: tejidos de algodón, resinas acídicas, y máquinas selladoras de fundas plásticas.

Entre los principales productos importados desde Nicaragua están maderas, preparaciones a base de cereales, productos farmacéuticos, bebidas y líquidos alcohólicos, colorantes, azúcar, productos de panadería, maní y productos para la elaboración de helados.

Los productos dominicanos con mercado potencial en Nicaragua son: preparaciones alimenticias, varillas, aparatos de telecomunicación, productos farmacéuticos y partes de computadores.

A8e. Relación Comercial entre República Dominicana y Honduras. El intercambio comercial entre República Dominicana y Honduras, para el período 2001-2006, representó un volumen comercial de US\$124.78 millones.

Cuadro II-11
Principales Importaciones de Guatemala por País, Año 2007

País	%
Estados Unidos	34.9
México	9.9
China	6.8
El Salvador	4.6
Costa Rica	4.5

Fuente: CEI-RD

Entre los principales productos exportados desde República Dominicana hacia Honduras se encontraban el tabaco y sus manufacturas, el cacao y sus preparaciones. Por su parte, desde Honduras los principales productos importados fueron monturas y mangos de herramientas, cigarros de tabaco rubio, productos de panadería, bandejas de cartón, separadores de cajas, productos químicos y concentrados naturales.

Productos con potencial en este mercado y que República Dominicana podría suplir están: Preparaciones alimenticias, aparatos de comunicación, varilla, partes de computadores, y tabaco sin despalillar.

B. El Potencial Exportador de las MIPYMES Dentro del Marco del DR-CAFTA: Centroamérica

La realidad de las MIPYMES en Centroamérica en cuanto a los retos que representa el DR-CAFTA, no dista mucho de la realidad dominicana.

La revisión literaria realizada se basó en el acceso a documentos vía el Internet. Allí se encontró una cantidad significativa de materiales publicados sobre las MIPYMEs y el DR-CAFTA, con resultados de estudios, foros, y talleres realizados.

En el caso de los estudios se identificaron tipos de metodología utilizadas en los mismos, donde las fuentes secundarias de información se obtuvieron a partir de otras investigaciones realizadas, y las fuentes primarias provinieron de consultas directas de los actores involucrados, donde se llevaron a cabo análisis de cada programa de exportación y de cada sector exportador del país, para identificar los puntos claves que deben ser tomados en cuenta por las empresas y otros actores públicos y privados en el diseño de estrategias exitosas para que los sectores sean más competitivos.

También y como parte de su metodología se realizan entrevistas a expertos del sector, gerentes o responsables de las empresas estudiadas por medio de un cuestionario estructurado y dividido en categorías relacionadas con los temas de estudio. Se les da primero un tratamiento estadístico, con un análisis descriptivo y luego un análisis del discurso de los empresarios entrevistados.

En base a estos elementos se construye una base que permite establecer recomendaciones para la elaboración de políticas.

En el caso de los talleres se adopta la técnica de recolección de información conocida como **el grupo focal**, de orden cualitativa, donde dos grupos focales, uno con representantes de la “demanda”, los empresarios, y otra con representantes de la “oferta”, entidades prestadoras de servicios empresariales y/o financieros, opinan sobre una pauta de trabajo que contiene de 4 a 6 temas. El grupo focal es guiado por un moderador. Estos grupos son íntegramente grabados y transcritos, se analizan los textos de ambos grupos focales en base a una pauta trazada y se esbozan las interrogantes. Lo que de allí salga se trata con representantes de entidades de Gobierno orientadas a las MIPYMES.

Estos grupos focales han sido muy utilizados en Centroamérica. Están auspiciados por el Banco Mundial, Instituto del Banco Mundial, Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE), y la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES).

En mucho de estos países se está trabajando el tema de la data estadísticas por la deficiencia en las cifras que corresponden a las MIPYME y sobre todo a las del sector exportador. Por ejemplo, en el caso de Nicaragua, el acceso a las cifras la proveen los directorios económicos urbanos nacionales y el Banco Central, pero no son suficientes.

En **Nicaragua** se está trabajando en un diseño de sistema de información que permita superar la invisibilidad estadística de las MIPYME, con fondos de los Países Bajos, que va a incluir datos sobre: contribución al PIB, valor agregado, concentración geográfica, número de empleos generados, número de empresas por tamaño, volumen de ventas total, principales exportaciones tradicionales, por país, destino, por rubro, y por países con los que tienen acuerdos comerciales; registro empresarial, y empresas formalizadas, entre otros aspectos.

Para el 2004, las MIPYMES representaban más del 90% del universo empresarial, aportaban 50% del empleo total, los aportes al PIB eran de 40% y las exportaciones un 40%.

Entre las barreras que enfrentan las MIPYME exportadoras en **Nicaragua** están:

- a. Procesos de acceso al financiamiento y a los SDE (Servicios de Desarrollo Empresarial)
 - Falta de financiamiento para la compra de maquinarias y equipos;
 - Altos costos;
 - Procedimientos burocráticos;
 - Altas exigencias de garantías;
 - Dispersión de políticas, estrategias y programas: recursos y esfuerzos dispersos;
 - Inadecuados e insuficientes mecanismos de asistencia técnica e inexistencia de programas de apoyo y de servicios empresariales;
 - Baja calidad de los productos y servicios;
 - Carencia de un inventario de requerimientos del mercado para la prestación de servicios empresariales.

- b. Tecnología
 - Bajo acceso a la tecnología y altos costos de las mismas;
 - Tecnología obsoleta y ausencia de incentivos para la reconversión tecnológica de las MIPYME.

- c. Información
 - Falta de acceso a la información actualizada;
 - Falta de información sobre las implicaciones que tendrá la apertura económica;

- Falta de preparación para aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos.
- d. Comercialización
- Insuficiente inteligencia de mercado y apoyo a la comercialización;
 - Altos costos en los estudios de mercados, y escaso conocimiento profesional para su formulación;
 - Mercados deprimidos.
- e. Organización
- No existen instrumentos de promoción de la asociatividad;
 - Bajo nivel de encadenamiento productivo;
 - Debilidad a nivel de los gremios.
- f. Estrategias
- Identificar las fortalezas que tiene Nicaragua en términos de sus recursos naturales, turismo, agricultura, agroindustria y analizar cómo en esos sectores se pueden desarrollar productos y servicios competitivos en el contexto del DR-CAFTA.
- g. Aspectos que mejorar
- Disminuir los trámites gubernamentales para un mejor acceso a los servicios y mecanismos;
 - Mayor participación de las MIPYME en el manejo y decisiones de los programas de apoyo y proyectos;
 - Mejorar la infraestructura de apoyo a la producción;
 - El Gobierno debe establecer programas masivos de difusión que incluyan además del comercio temas incorporados al DR-CAFTA;
 - Se requieren más centros de promoción de exportaciones;
 - Identificar nichos de mercados en Estados Unidos;
 - Identificar y explotar las oportunidades del mercado nostálgico y étnico.

Las MIPYME en Centroamérica juegan un papel fundamental en la economía. En Costa Rica, en el estudio “Primer Diagnóstico Nacional de MIPYME”, abril 2008, el 65% de los encuestados se consideraba preparado para una mayor apertura comercial y el 65,3% opinaba que el DR-CAFTA le traerá beneficios a su empresa. El 93% no utilizaba los programas de apoyo al sector.

En el caso de **Guatemala** incluye en su Plan Nacional de Acción 2007, un capítulo dedicado a la estrategia para el fortalecimiento y creación de las capacidades relacionadas con el comercio para desarrollo y promoción de exportaciones con énfasis en la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

En Guatemala las MIPYME emplean alrededor del 60% de la fuerza laboral, y el DR-CAFTA le abre la oportunidad de tener libre acceso a un mercado de más de 300 millones de habitantes.

Entre los problemas que limita su capacidad de crecimiento y competitividad ante estos acuerdos, está la falta de capital. A través de la Vicesecretaría de Desarrollo se ofrecen programas de servicios financieros, pero estos son limitados y sin discriminación, no existe programa o línea de crédito específico.

Para promover y fomentar la participación de las MIPYMEs en las exportaciones guatemaltecas para mejorar su productividad y competitividad se han llevado a cabo las siguientes actividades:

- Crédito orientado a proyectos de exportación (Líneas de crédito accesibles, creación de fondos).
- Promover ruedas de negocios entre productores y/o exportadores para identificar nichos de mercados.
- Programas de desarrollo de cadenas de valor.
- Programas de asociatividad: motivar el encadenamiento y la asociatividad empresarial.
- Implementación de la Ley de Garantías Mobiliarias (aceptar la garantía de muebles, mercadería, maquinarias, herramientas).
- Creación de un fondo para otorgar financiamiento a empresas con potencial exportador clasificadas por sectores.
- Fortalecer la facilitación de los trámites y requerimientos para que las micro, pequeñas y medianas empresas operen de manera formal: instalación de ventanilla ágil.

En cuanto a la experiencia de **El Salvador**, las MIPYMEs enfrentan problemas con los programas de financiamiento, en específico con las tasas de interés; bajo nivel educacional y gestión administrativa de los propietarios y empleados de estas unidades productivas; débil gestión administrativa y contable, altos costo país.

En los países centroamericanos se encontró la modalidad para estimular la facilitación y la competitividad comercial, esto es, a través de diálogos nacionales regionales desde el año 2005, metodología basada en la transmisión de un video conferencia regional en la que seis países se conectan entre sí, coordinado por el Centro para la Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CENPROMYPE), con el Banco Mundial, la Federación de Cámaras de Comercio (FECAEXCA) y la Asociación de Exportadores de Centroamérica, Panamá y el Caribe.

Cuentan con el apoyo de un experto regional para facilitar a las MIPYMEs y las organizaciones relacionadas, conocimientos e información sobre las oportunidades y servicios que necesitan para poder aprovechar las ventajas generadas del DR-CAFTA y tratar temas de interés para mejorar el ambiente de negocios y políticas públicas de las MIPYMEs.

También se encontró una reseña sobre la Conferencia “CAFTA/DR: Trabajando Juntos Nos Beneficiamos Todos!”, celebrada en Nicaragua, en el año 2006 con importantes recomendaciones a partir de las discusiones de grupos de trabajo que enfocaron temas transversales: asociaciones pública- privada, responsabilidad social corporativa,

incluidos estándares laborales y ambientales, requerimiento y entrenamiento de mano de obra, estándares internacionales y certificaciones, acceso a capital, integración vertical, reformas exitosas del sector público y experiencias exitosas del sector privado; así como obstáculos a la implementación del DR-CAFTA.

Estas recomendaciones se hicieron por sector: agropecuario y agroindustrial, textil, vestuario y manufactura ligera, turismo y sobre los servicios para la exportación. Las mismas se resumen en la importancia de formar alianzas públicas –privadas; mecanismos de apadrinamiento y encadenamiento de las empresas grandes, como las zonas francas, para compartir sus conocimientos y tecnología con las PYME; promover la asociatividad con un equipo de trabajo integrado por líderes del sector privado y público; el cumplimiento del sector privado con la legislación y normativa laboral y ambiental; apoyar el crecimiento de entidades encargadas de certificar los productos y su trazabilidad; poner atención no sólo al mercado hispano de la Costa Este de Estados Unidos, sino también a la Costa Oeste, pues el 40% de la población de California es hispana, y por último, desarrollar una estrategia para marca país o sello nacional.

Como se puede apreciar, aunque los países de Centroamérica se han enfrentado a condiciones diferentes en su contexto político y social, se unen para enfrentar los retos que significa para la región el mejor aprovechamiento de este acuerdo comercial.

C. Las MIPYMES Exportadoras Mexicanas: Tratado de Libre Comercio del Norte (NAFTA)

En la búsqueda se encontró que sobre las MIPYME exportadoras mexicanas en el marco del NAFTA se ha escrito mucho sobre resultados de foros, seminarios, talleres, al igual que el caso de Centroamérica.

La metodología que han seguido la mayoría de los estudios consultados en este tema, basan la obtención de la información a partir de encuestas, y de Censos Económicos que se aplican. Los temas se enfocan por producto/provincia, producto/región, básicamente.

En la revisión literaria para el caso de las MIPYME mexicanas se encontró con los siguientes resultados de estudios: éstas generan más del 50% del PIB; crean ocho de cada 10 empleos; sus exportaciones generaron el 20.5% del PIB entre 1983-2003, siendo el 99.9 % de las empresas mexicanas MIPYME. Para el año 2000, las empresas exportadoras MIPYME eran 34,000 de 36,500 empresas en total.

El NAFTA entró en vigor en el 1994. Es decir, tiene al 2009 casi 15 años. Cuando se revisó la literatura, se encontraron muchos artículos que tratan sobre las experiencias y lecciones que se pueden aprovechar para el DR-CAFTA.

Muchas de estas lecciones tienen que ver con el problema que han confrontado las MIPYME agrícolas con el tema de la competitividad de los productos similares que

comercializan los Estados Unidos y México. En el caso específico del maíz, analizan cómo éste ha perdido mercado en su propio país por las inundaciones de maíz americano que recibe México.

Es sorprendente que aún cuando han pasado casi 15 desde que se comenzó a implementar el NAFTA, todavía existen factores que han impedido que se le saque más ventajas a este acuerdo:

- Deficiente Infraestructura;
- Deficiente Educación;
- Falta de Crédito;
- Severa Base Impositiva.

Se encontró un estudio diferente a todos los demás que se revisaron. Se titula “Cambio de Paradigma Empresarial”, donde se analiza la cultura empresarial de las MIPYME, y sus características, que sigue muchas veces los siguientes patrones:

- Escasa tendencia al riesgo, explotador, especulador;
- Ninguna participación social, poco o nada formado, atado por las circunstancias, autoritario, personalista;
- Escasa capacidad de delegación, sin estructura organizacional, sin espíritu emprendedor, conformista.

Este estudio sugiere que los principios básicos de la cultura empresarial: misión, valores, y las políticas generales deben ser revisadas periódicamente para adaptarlas a los nuevos retos del mundo empresarial.

Un estudio realizado por la Universidad de Puebla de México sostiene que los sectores públicos, privados y educativos están estimulando la formación y crecimiento de nuevas empresa, a través del fomento de una nueva cultura crediticia, el fortalecimiento de los créditos y apoyos de la banca de desarrollo; también de la cooperación internacional y el acceso a capacitación y aplicación de nuevas tecnologías de la información.

SECCIÓN III
METODOLOGÍA

SECCIÓN III

METODOLOGÍA

Luego de presentar los resultados de la revisión bibliográfica en el capítulo anterior se describe la metodología que se utilizó para obtener: a) los datos estadísticos sobre las MIPYMES y el sector exportador; b) las informaciones provenientes a partir de las encuestas a empresarios de MIPYMES exportadoras; c) las informaciones provenientes de las entrevistas realizadas a los principales líderes de asociaciones empresariales, funcionarios de instituciones gubernamentales, y consultores independientes; y d) un estudio de caso para a partir de toda esta información de fuentes primarias y la consulta de la revisión bibliográfica como fuente secundaria tener las herramientas necesarias para realizar un análisis FODA.

A. Análisis de Datos Estadísticos que Proveen Informaciones Sobre las MIPYMES y el Sector Exportador

A1. Obtención de los Datos. El año elegido para el análisis fue el 2007, que es cuando entra en vigencia para República Dominicana, a partir del 1 de marzo, el DR-CAFTA.

Los datos estadísticos obtenidos fueron suministrados por las siguientes instituciones: Tesorería de la Seguridad Social (TSS), Dirección General de Aduanas (DGA), Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD), y la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

Para realizar el análisis de datos, se clasificaron las MIPYMES por número de empleados, a partir de las informaciones suministradas por la Tesorería de la Seguridad Social, que aportó el registro de 38,827 empresas registradas como contribuyentes de la seguridad social en esta institución.

Los datos utilizados correspondientes a las exportaciones eran datos desagregados y se originan de la DGA y el CEI-RD. En esta base de datos, se encontraron récords sin Registro Nacional de Contribuyentes (RNC), que tenían los nombres de las empresas mal escritos o simplemente no estaban registrados con RNC, sino con un código asignado por el CEI-RD.

En el proceso de validación de los exportadores sin RNC, se verificó la existencia formal de la empresa en las bases de datos de la DGII y la TSS, lográndose identificar muchas empresas en las mismas, muchas otras quedaron sin identificar.

Algunas empresas sin RNC estaban registradas por sus siglas y se logró identificar la razón social registrada en las bases de datos de la DGII y la TSS. Algunos nombres simplemente mal escritos o invertidos, con errores gramaticales y con condición de Sociedad Anónima o Compañía por Acciones, errada.

Los países y nombre de destino de las exportaciones, estaban en la base de datos de las exportaciones y se procedió a hacer las siguientes clasificaciones para facilitar el análisis.

A1a. Zona Geográfica del mundo.

ZONA
ÁFRICA
ASIA
CARIBE
CENTRO AMERICA
EUROPA
NORTE AMERICA
OCEANIA
SUR AMERICA
NO IDENTIFICADO

A1b. Acuerdo Comercial con la R.D.

ACUERDO
DR-CAFTA
EPA
TLC-CARICOM
TLC-PANAMA
NO IDENTIFICADO

A1c. Grupo de Países.

GRUPO	DESCRIPCION
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Comunidad del Caribe y Mercado Común
EFTA	Asociación de Libre Comercio de Europa
LPA	Liga de Países Árabes
MCCA	Mercado Común Centro Americano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte
UE-27	Unión Europea 27 países
NO IDENTIFICADOS	

Ver en el Anexo A los países correspondientes a cada grupo identificado.

A1d. Empresas Exportadoras. Las empresas exportadoras se organizaron de acuerdo a diversos criterios:

- i. **Tamaño por número de empleados.** Se utilizaron los mismos criterios de tamaño de empresa indicados en la Ley 488-08 que establece un régimen regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). La clasificación se realizó para las empresas que están en la base de datos de la TSS. Aunque menos de la mitad de los exportadores pudo ser identificados, más de un 93% del volumen exportado que se reportó lo realizaron empresas registradas en la TSS. Se identificó la cantidad de veces en que habían realizado alguna exportación en el 2007.

TAMAÑO
De 1 A 15 empleados
De 16 A 60 empleados
De 61 A 200 empleados
Mayor de 200 empleados
NO IDENTIFIC

- ii. **Tamaño por monto exportado.** El criterio utilizado para esta clasificación lo fue el monto exportado en el año 2007 en dólares de los Estados Unidos.

MONTO en US\$
MENOS 50,000
DE 50 A 499 MIL
DE 500 A 999 MIL
MAS DE 1 MILLON

A1e. Geografía Nacional

- i. **Región.** Se utilizó la clasificación regional que usa la TSS. Ver provincias por región en Anexo A.

REGION
Cibao Central
Distrito
El Valle
Enriquillo
Este
Norcentral
Nordeste
Noroeste
Valdesia

- ii. **Provincia.** Se utilizó la clasificación de provincias registrada en la base de datos de la TSS.

PROVINCIA
Altagracia
Azua
Bahoruco
Barahona
Dajabón
Distrito Nacional
Duarte
El Seybo
Elías Piña
Espailat
Hato Mayor
Independencia
La Romana
La Vega
María Trinidad Sánchez
Monseñor Nouel
Monte Plata
Montecristi
Pedernales
Peravia
Puerto Plata
Salcedo
Samaná
San Cristóbal
San José de Ocoa
San Juan de la Maguana
San Pedro de Macorís
Sánchez Ramírez
Santiago de los Caballeros
Santiago Rodríguez
Santo Domingo
Valverde

- iii. **Municipio.** Se utilizó la clasificación de provincias registrada en la base de datos de la TSS. Para el detalle ver el Anexo A de la lista.

A1f. Clasificación de productos. Las exportaciones se agruparon bajo diversos criterios, para facilitar el análisis de la logística, las características del exportador y los productos exportados.

La base de datos de exportación trae los productos clasificados con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías⁶, que contiene 8 dígitos en la apertura nacional de cada denominación común, que para todos los países en general es de 6 dígitos. Para el caso de la República Dominicana, el código de clasificación es de 12 dígitos, por lo que hubo que agrupar los datos por Capítulo (2 dígitos), Partidas (4 dígitos). Subpartidas (6 dígitos) y Línea Arancelaria Nacional (6 dígitos)

A1g. Tipo de Industria. De acuerdo a criterios utilizados en algunas negociaciones comerciales, y en el interés sectorial que presentan ciertos productos, se clasificaron según el siguiente criterio en tres grandes tipos de industrias:

- Agrícolas: Desde el capítulo 1 hasta el capítulo 24 del Sistema Armonizado.
- Textiles: Incluyendo calzados, desde el capítulo 50 al 64 del sistema Armonizado.
- Industrial: Desde el capítulo 25 al 49 y desde el capítulo 65 hasta el 96 del Sistema Armonizado. El capítulo 99 se incluyó en este grupo.

A2. Procesos. Para codificar y agrupar la base de datos del año 2007, fue necesario correr complicados programas informáticos para identificar cada una de las características a ser clasificadas, de manera que quedara en nuevos campos de la tabla la identificación de cada especificidad del dato.

- 1- Primero se identificó la zona geográfica a que pertenecía cada país destino.
- 2- Para las empresas exportadoras se identificó cuáles estaban registradas efectivamente en las bases de datos de la DGII y la TSS.
- 3- Los récords con nombres de empresa (Más de 3,000), pero que indicaban que no tenía RNC o que no se identificaron en la base de datos de DGII o TSS, fueron buscados de manera manual uno a uno, por nombres, RNC, siglas de compañía, búsqueda parcial de palabras claves dentro del nombre en la DGII o la TSS. Lográndose identificar y clasificar luego del tedioso y lento ejercicio, casi un 10% del volumen de comercio exportado, que no lo estaba. La importancia de

⁶ El **sistema armonizado** (SA; en inglés HS Harmonized System) es un modelo para la nomenclatura de productos desarrollado por la [Organización Mundial de Aduanas](#). Su finalidad es la creación de un estándar multi-propósito para la clasificación de los bienes que se comercian a nivel mundial.

Actualmente esta en uso por más de 200 países como base definitoria para el cobro de impuestos de importación. También es utilizado para la recolección de estadísticas de comercio internacional, establecimiento de [políticas arancelarias](#), manejo de [reglas de origen](#), monitoreo de productos controlados entre otros.

El sistema armonizado utiliza una codificación de seis dígitos y una estructura de clasificación de 4 niveles: Sección con 21 categorías, Capítulo con 97, Partida con más de 1200 y Sub-partida con más de 5000.

Fuente: Wikipedia, utilizado como referencia no como definición oficial.

Para definición oficial en inglés ver:

http://www.wcoomd.org/home_wco_topics_hsoverviewboxes_hsharmonizedsystem.htm

este trabajo radica en que las empresas no identificadas inicialmente no son las empresas grandes, ni los exportadores tradicionales. Al final del ejercicio fueron identificados un total de **1,361 exportadores registrados en la TSS** y quedaron **1,620 no identificados**. Es importante destacar que la preponderancia de la TSS en el cruce de datos, radica en que esta institución si cuenta con una base de datos actualizada con el número de personas que laboran en las empresas, asunto que no sucede con la captación de datos en otras dependencias gubernamentales ligadas con el comercio exterior. Para el año 2007 el monto exportado de los exportadores no identificados ascendió a US\$ 158,957,905 y el de los identificados a US\$ 2,098,192,685 para un **93.0 %** del total exportado.

- 4- Luego se procedió a identificar la cantidad de años exportados por cada exportador dentro del período, cantidad de años exportados, se crearon y procesaron los campos en la base de datos de Capítulo, partidas, subpartidas y líneas arancelarias, así como de Categorías industriales, Zona geográfica, grupo, acuerdo, región nacional, provincia, municipio y medio de transporte utilizado. Adicionalmente se identificó el número de empleados de la empresa según la tabla de la TSS de este año, como indicador del tamaño de la empresa.
- 5- Se corrieron los procesos automáticos, para colocar en la base de datos de exportaciones la clasificación correspondiente a cada una de las clasificaciones realizadas.
- 6- El proceso 3, 4 y 5 se repitió unas cuatro veces, hasta que la identificación de todas las posibles empresas exportadoras se consideró agotado.

Una vez obtenidos los datos, se diseñaron las tablas por tamaño de la empresa (micro, pequeña y mediana) con el valor de las exportaciones hacia los Estados Unidos, Puerto Rico y Centroamérica, los productos exportados a estos países y el valor de las exportaciones por bloque comercial.

B. Encuestas a Empresarios de MIPYMES Exportadoras

De acuerdo a la data de la CEI-RD y con ayuda del personal de esta institución se procedió a identificar 50 empresas MIPYMES por las siguientes ramas de actividad económica: agrícola, agroindustrial; productos de belleza, y limpieza y productos farmacéuticos. Con excepción de las agrícolas, estas empresas (25) están ubicadas en el Distrito Nacional, Santo Domingo Este, y Santo Domingo Oeste, mientras que las 25 empresas agrícolas MIPYMES están ubicadas en Santiago y La Vega, entendiéndose aquí que el término MIPYMES, en cuanto el CEI-RD no tiene clasificadas éstas según la Ley 488-08, son todas aquellas empresas que tienen menos de 201 trabajadores y que las actividades productivas aquí escogidas responden según la información que arrojó el análisis de los datos obtenidos.

Luego se procedió a diseñar el cuestionario para recopilar información general de la empresa, y aspectos relacionados con: producción, comercialización y exportación, y organización. (Anexo B)

La aplicación de las encuestas se hizo vía electrónica con la asistencia del personal del CEI-RD, quien las envió a cada empresario seleccionado y las recibió para luego remitirlas a nosotros.

Una vez recolectadas las encuestas, los resultados de las mismas fueron digitados para someterlos a un análisis crítico a partir de las tablas de resultados que se elaboraron para cada tipo de MIPYME, es decir, los resultados para la micro, para la pequeña y para la mediana empresa.

A partir de este proceso se generó el informe conteniendo estos resultados, que junto a los resultados de las entrevistas y el estudio de caso permitió completar este estudio.

C. Entrevistas con los Principales Líderes de Asociaciones Empresariales y Funcionarios de Instituciones Gubernamentales y Consultores Independientes

Primero se identificaron las instituciones o asociaciones empresariales a ser entrevistadas. Estas fueron: Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa (CODOPYME), Asociación de Empresas de Industriales de Herrera (AEIH), Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO), Federación Dominicana de Cámaras de Comercio (FEDOCAMARAS) y Asociación de Industrias de la República Dominicana (AIRD).

Las instituciones del sector gubernamental escogidas para la entrevista fueron: el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), y el Consejo Nacional de Competitividad de la República Dominicana (CNC).

Se elaboró un cuestionario para las asociaciones empresariales, que incluía preguntas sobre sus miembros, cantidad según clasificación, sector productivo a que pertenecían según clasificación, servicios que ofrece la institución a sus miembros, grado de vinculación entre los miembros y la asociación, cuáles trabajos o estudios ha realizado la asociación sobre las MIPYMES de cara al DR-CAFTA, y los retos que este acuerdo representa para las MIPYMES; así como las ventajas. (Anexo B).

Otro cuestionario fue elaborado para las instituciones gubernamentales, incluyendo preguntas sobre la existencia o no de programas enfocados a las MIPYMES, servicios que ofrecen a este sector, trabajos o estudios realizados y publicados sobre las MIPYMES y el sector exportador con énfasis en el DR-CAFTA. (Anexo B).

Se envió una carta de motivación previa a la solicitud de las entrevistas personales, pero algunas instituciones prefirieron que se les enviara vía electrónica. (Anexo B).

Las entrevistas de la ADOEXPO, el CEI-RD, tanto de en su sede de Santo Domingo como de su oficina en Santiago, y la del CNC se hicieron de manera personal. Mientras que las entrevistas de las otras instituciones se aplicó vía electrónica.

También se realizó una entrevista a un consultor independiente experto en Clusters cuya entrevista estuvo orientada hacia las fortalezas, debilidades, y los retos de las MIPYMES ante el DR-CAFTA.

En el Anexo C se incluyó un perfil de todas las instituciones escogidas para la entrevista, así como la(s) persona (s) representante(s) de la institución que fue entrevistada personalmente o contestó el cuestionario vía electrónicamente.

D. Estudio de Caso

Gracias a las facilidades del CEI-RD, se visitó una microempresa que va a exportar por primera vez y que forma parte de uno de los programas de apoyo a las MIPYMES que tiene en ejecución esta institución.

Los resultados de esta experiencia son expuestos como un estudio de caso donde se abordan diferentes aspectos relacionados con producción, comercialización-exportación, y qué tipo de apoyo y orientación recibió esta empresa que en poco tiempo comenzará a exportar.

E. Análisis FODA

Con el análisis de la data secundaria y primaria se determinarán las Fortalezas; oportunidades, tanto para el mercado de los Estados Unidos como el de Centroamérica; debilidades existentes en el comercio dentro del DR-CAFTA para las MIPYMES. Finalmente se realizarán recomendaciones para mejorar el intercambio comercial de las MIPYMES en el marco de este acuerdo comercial, tanto a nivel institucional como empresarial.

SECCIÓN IV
RESULTADOS

SECCIÓN IV

RESULTADOS

A. Análisis de Datos Estadísticos que Proveen Informaciones sobre las MIPYMES y el Sector Exportador Nacional⁷

Los datos estadísticos que se obtuvieron sobre la cantidad de empresas que exportaron durante el año 2007 arrojan un total de 2,579 empresas, donde se identificaron 313 microempresas, 282 pequeñas empresas, 212 medianas empresas, y 152 grandes empresas. Del total no pudieron ser clasificadas 1,620 empresas que se asumió son MIPYMES, es decir, con menos de 201 empleados.

Es decir, que para el estudio se tienen dos tipos de MIPYMES: unas identificadas y por lo tanto clasificadas en Micros, Pequeñas y Medianas; y MIPYMES que no pudieron ser clasificadas. Estas empresas no identificadas no cuentan con registros que pudieron ser identificados en la TSS, por ende se desconoce su número de empleados. Se interpreta que de no ser un error de captación de la data de la empresa para fines estadísticos al momento de exportar, por parte del CEI-RD o de la DGA, corresponde a empresas informales o de propietario único, por lo cual es altamente probable que se trate de una MIPYME.

Cuadro IV-1
Cantidad de Empresas Exportadoras de RD, 2007

TAMAÑO	CANTIDAD	%
De 1-15	313	12.14
De 16-60	282	10.93
De 61-200	212	8.22
NO IDENTIFICADAS	1,620	62.82
Más de 201	152	5.89
TOTAL	2,579	100.00

Fuentes: TSS, DGA, CEI-RD.

Las empresas exportadoras no identificadas representan casi el 63% del total de empresas que exportaron ese año. Las microempresas representaron un 12.14%, las pequeñas empresas un 11%, las medianas empresas un 8.22%, y las grandes empresas sólo un 6%.

Para analizar el valor exportado de las empresas dominicanas para el año 2007 se agruparon por bloque comercial los países de destino de estas exportaciones. De acuerdo a las informaciones obtenidas en el siguiente cuadro, la participación de las MIPYMES en las exportaciones mundiales fue de un **21%**⁸.

El mayor valor exportado para el 2007 fue de US\$817,883,348 (36%), que correspondió a las exportaciones que tuvieron como destino los países miembro del EPA, que incluye a Haití y Bahamas, como fruto de las Cláusulas de Preferencias Regionales. El segundo puesto fue alcanzado por las exportaciones realizadas hacia los países del DR-CAFTA con US\$737,032,882 (33%). Y el tercer lugar con

⁷ No incluye empresas de zonas francas industriales

⁸ Se asume las empresas No identificadas como MIPYMES.

US\$624,409,377 (28%) correspondió a las exportaciones dirigidas hacia países con los que la República Dominicana no tiene ningún tipo de acuerdo comercial. El valor de las exportaciones hacia los países miembros del CARICOM y Panamá apenas representó el 3% y el 1% respectivamente.

Cuadro IV-2
Exportaciones Empresas Dominicanas Según Esquema de Intercambio Comercial, Año 2007. Valor Exportado FOB US\$

Esquema, Intercambio Comercial	Micro Empresas	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas	Empresas No Identificadas	Grandes Empresas	Total
S/ACUERDO	17,317,058	9,044,430	51,229,527	37,431,804	509,386,558	624,409,377
DR-CAFTA	27,088,839	22,267,218	39,276,373	56,109,817	592,290,635	737,032,882
EPA*	39,543,723	48,186,605	43,605,790	59,698,703	626,848,527	817,883,348
TLC-CARICOM	982,609	2,453,234	9,368,946	1,020,956	51,665,380	65,491,125
TLC-Panamá	793,264	271,281	2,816,222	4,396,624	4,056,467	12,333,858
Total	85,725,493	82,222,768	146,296,858	158,657,904	1,784,247,567	2,257,150,590

* Incluye Haití y Bahamas Fruto de las cláusulas de Preferencias Regionales

Fuentes: CEI-RD, TSS, DGA.

Si se analizan estas cifras por tamaño de las empresas, se nota que el mayor valor exportado fue registrado por las empresas con más de 201 empleados, Grandes Empresas, por un monto total de US\$1,784,247,567, es decir, el **79%** del valor exportado total; donde un 35% fue destinado a los países miembros del EPA, un 33% a los países miembros del DR-CAFTA y un 29% a países con los que no se tiene ningún acuerdo comercial.

Para el caso de las Microempresas, de 1 a 15 empleados, el total del valor exportado fue de US\$85,725,493, o sea, **3.8%** del valor total exportado por la República Dominicana para el año 2007.

El valor de las exportaciones de las Microempresas destinadas a países miembros del EPA fue de US\$ 39,543,723 (46%), al DR-CAFTA registró US\$27,088,839 (32%), mientras que a países con los que no se tienen acuerdo comercial fue de US\$17,317,058 (20%).

Las Pequeñas Empresas, de 16-60 empleados, exportaron el 3.64% del total del valor exportado, con un registro de US\$ 48,186,605 en exportaciones hacia países miembros del EPA (59%) y un 27% hacia los países miembros del DR-CAFTA. El valor registrado para las exportaciones hacia países con los que no se tiene ningún acuerdo comercial fue de 11%.

Las Medianas Empresas, de 61-200 empleados, realizaron exportaciones por valor de US\$146,296,858, es decir, un 6.48% del total del valor exportado, y la mayor participación de las MIPYMES identificadas si la compara con el comportamiento de las Microempresas y Pequeñas Empresas.

Estas Medianas empresas registraron su mayor actividad hacia los países miembros del EPA, con una participación del 30%, hacia los países miembros del DR-CAFTA fue de un 27%; sin embargo, para los países con los que no se tiene ningún acuerdo comercial su participación fue de un 35%.

Las estadísticas que tienen que ver con el valor de las exportaciones para aquellas empresas que no se logró identificar y clasificar como Micro, Pequeña y Mediana empresas, pero que si se sabe que no son Grandes Empresas, es decir, tienen menos de 201 empleados, y por lo tanto son MIPYMES, tuvieron el comportamiento siguiente: valor exportado US\$158,657,904 para un 7% de participación del total exportado; el 38% de sus exportaciones estuvieron destinadas a los países miembros del EPA; el 36% de las mismas fueron a los países miembros del DR-CAFTA, mientras que a países con los que República Dominicana no tiene ningún tipo de acuerdo las exportaciones fueron el 24% del valor total exportado.

De acuerdo a estos resultados, se ve que la mayoría de las exportaciones dominicanas tienen como destino los países miembros del EPA, donde el mercado haitiano representa uno de los más importantes destinos de las exportaciones de la República Dominicana.

Sin excepción, todas las empresas, Micros, Pequeñas, Medianas, y Grandes empresas, durante el 2007 registraron los valores más altos en cuanto a exportaciones destinadas al EPA.

Las exportaciones dirigidas a países miembros del DR-CAFTA ocuparon el segundo lugar, y dentro de este puesto, las Grandes Empresas, las Medianas identificadas y las no identificadas fueron las más destacadas.

Antes de entrar en el caso específico de las exportaciones de las MIPYMES a los diferentes países miembros del DR-CAFTA, no está de más conocer cuál fue la participación de éstas en las exportaciones mundiales durante el 2007. Para ello se seleccionaron los primeros 18 países que registraron importaciones de las MIPYMES por encima del un millón de dólares.

Según el Cuadro No.3, los primeros cinco países que encabezan la lista de las exportaciones de las MIPYMES en las exportaciones mundiales son: Estados Unidos, Haití, Bélgica, Puerto Rico y Reino Unido.

El valor total de las exportaciones de las MIPYMES dominicanas en el 2007 hacia los Estados Unidos, país que encabeza este renglón, fue de US\$104,042,095. Esto es, el 4.61% del total de las exportaciones mundiales; siendo las MIPYMES no identificadas la de mayor participación con un 45%, seguida de las Medianas empresas con un 22%. Las Micros aportaron 17%, al igual que las Pequeñas empresas.

En segundo lugar se tiene a Haití, donde las MIPYMES exportaron productos por valor de US\$67,207,278 para un 2.98% del total exportado al mundo. Aquí las Micros

tuvieron una participación del 7%, las Pequeñas empresas un 9.40%, las Medianas empresas participaron con un 19.10% y las MIPYMES no Identificadas con un 67%.

Cuadro IV-3
Participación de las PIPYMES Dominicanas en las Exportaciones Mundiales para los Principales Países de Destina, 2007, FOB US\$

País de Destino	Micro-empresas	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas	Empresa No Identificadas	Subtotal	Participación %
Estados Unidos	17,347,164	17,558,333	22,649,051	46,487,547	104,042,095	4.61
Haití	4,608,213	6,315,145	12,839,382	43,444,538	67,207,278	2.98
Bélgica	10,295,085	18,621,713	7,108,594	1,027,965	37,053,357	1.64
Puerto Rico	6,325,658	3,926,448	13,064,266	8,826,262	32,142,634	1.42
Reino Unido	974,854	9,518,628	11,692,418	1,997,592	24,183,492	1.07
China-Taiwán	2,891,461	1,809,960	8,432,038	9,432,436	22,565,895	1.00
Italia	14,517,208	3,958,295	2,203,886	1,608,507	22,287,896	0.99
Cuba	4,879,419	469,489	8,894,502	1,086,569	15,329,979	0.68
Holanda	3,785,971	6,192,606	606,100	3,251,677	13,836,354	0.61
España	1,441,323	1,083,606	6,452,276	1,946,977	10,924,182	0.48
Panamá	793,264	270,981	2,801,741	4,393,110	8,259,096	0.37
Alemania	2,260,486	1,498,563	1,232,286	2,102,440	7,093,775	0.31
Canadá	1,870,742	546,980	174,773	4,293,516	6,886,011	0.31
Venezuela	918,863	393,962	4,184,023	275,427	5,772,275	0.26
China (Rep. Popular)	399,932	82,381	2,700,000	1,673,725	4,856,038	0.22
Jamaica	510,725	1,071,708	1,859,805	701,499	4,143,737	0.18
Costa Rica	2,252,460	218,698	506,428	10,125	2,987,711	0.13
Corea del Sur	100,980	213,914	444,353	326,903	1,086,150	0.05
Total	76,173,808	73,751,410	107,845,922	132,886,816	390,657,956	17.31
Total Exportado al Mundo					2,257,150,590	100.00

Fuentes: CEI-RD, TSS, DGA

Así, el tercer lugar lo ocupa Bélgica, donde el 1.64% de las MIPYMES dominicanas exportaron sus productos; y Puerto Rico ocupa el cuarto lugar en importancia con 1.42% del valor total exportado al mundo.

Para el caso de Bélgica existe la particularidad de que las Micros y Pequeñas empresas registraron mayor actividad que las Medianas empresas y las MIPYMES No Identificadas. Mientras en el caso de Puerto Rico, a parte de las Medianas y las No Identificadas, las Micros tuvieron una participación importante.

En este cuadro se puede también visualizar la participación de las exportaciones de las MIPYMES en países europeos, asiáticos, caribeños y suramericanos.

En cuanto a las exportaciones de las MIPYMES dominicanas a los países miembros del DR-CAFTA, según el Cuadro No. 4, donde el total del valor exportado alcanzó la cifra de US\$144,742,247, Estados Unidos se constituye en el primer destino de las exportaciones de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, identificadas y no identificadas, con un valor de US\$104,042,096, para una participación del 71.88 % del valor exportado a los países miembros del DR-CAFTA⁹.

Como se reseñó anteriormente, las MIPYMES No identificadas fueron las que tuvieron mayor participación con las exportaciones hacia este destino; seguida de las Medianas Empresas.

Cuadro No IV-4
Exportaciones de las MIPYMES de República Dominicana a los Países del DR-CAFTA, 2007, FOB US\$

País	Micro-empresas	Pequeñas Empresas	Medianas Empresas	No Identificadas	Total	%
Costa Rica	2,252,460	218,698	506,428	10,125	2,987,711	2.06
El Salvador	4,210	2,950	772,675	7,013	786,848	0.54
Estados Unidos	17,347,164	17,558,333	22,649,051	46,487,547	104,042,096	71.88
Guatemala	11,655	178,553	1,616,168	51,439	1,857,815	1.28
Honduras	1,119,390	352,827	422,723	450,166	2,345,106	1.62
Nicaragua	118,302	29,409	245,062	277,264	670,037	0.46
Puerto Rico	6,235,658	3,926,448	13,064,266	8,826,262	32,052,634	22.14
TOTAL	27,088,839	22,267,218	39,276,373	56,109,817	144,742,247	100.00

Fuentes: TSS, DGA, CEI-RD

Tomando como destino a Puerto Rico dentro del DR-CAFTA, las MIPYMES dominicana para el año 2007 exportaron el 22.14 % del total que se exportó a los países miembros del DR-CAFTA. Aquí las Medianas empresas es el grupo que mostró mayor dinamismo, con valor exportado de US\$13,064,266.

Dentro de los países de Centroamérica, se destacan en cuanto a participación en el mercado de las MIPYMES exportadoras: Costa Rica, Honduras y Guatemala.

El que más participación tuvo en las exportaciones de las MIPYMES de República Dominicana fue Costa Rica con un 2.06 %, donde llama la atención la participación de las Microempresas con un valor exportado de US\$2,252,460 (65%), al igual que en Honduras, donde las Micros exportaron más que los otros grupos de empresas con una participación del 48%.

Para el caso de Guatemala, las Medianas empresas con mayor participación de su grupo obtuvieron el 87% del total del valor exportado por las MIPYMES a este país.

⁹ Para fines de la clasificación estadística seguida tanto de la DGA como de la DGII, Puerto Rico es clasificado de manera segregada de los Estados Unidos.

Nicaragua y El Salvador, como mercados para los productos provenientes de las MIPYMES dominicanas tuvieron una participación tímida.

A1. Productos exportados a los países miembros del DR-CAFTA según el tipo de empresa. Los siguientes cuadros conteniendo el listado de productos exportados a Estados Unidos, Puerto Rico y demás países de Centroamérica, según el tipo de empresas Micros, Pequeñas y Medianas, fueron obtenidos a partir de los mayores valores exportados.

A1a. Productos exportados a Estados Unidos según el tipo de empresa. Los principales productos exportados a Estados Unidos en el 2007 por las Microempresas y Pequeñas empresas básicamente fueron de origen agrícola: vegetales y frutas; mientras las Medianas empresas además de productos agrícolas también registraron de manera significativa productos manufacturados de origen industrial, como preparaciones alimenticias y preparaciones capilares, en específico desrizados y lacas.

Cuadro IV-5
Principales Productos Exportados por Microempresas de la República Dominicana a Estados Unidos, 2007

CODIGO	MERCANCIAS
1515.21.00	Aceite de maíz en bruto
0709.60.00	Frutos de los géneros Capsicum o Pimienta
1801.00.10	Cacao Crudo
2402.10.00	Cigarros (puros) incluso despuntados, y cigarrillos (puritos), que contengan tabaco
0804.40.00	Aguacates (paltas)
0801.11.00	Cocos Secos
0702.00.00	Tomates frescos o refrigerados
7217.30.90	Alambres de hierro o acero sin alear revestido de otro metal común
7204.30.00	Desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
1801.00.00	Cacao en grano entero, crudo o tostado
0807.20.00	Peras y Membrillos
8518.40.00	Amplificadores eléctricos de audiofrecuencia
1903.00.00	Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula, en copos, grumos, granos perlados, cerniduras o formas similares
6406.10.10	Partes de calzado, plantillas, taloneras, polainas y artículos similares de cuero natural
7605.29.00	Alambres de aluminio (Los demás)
1804.00.00	Manteca, grasa y aceite de cacao
0807.19.00	Melones, sandías, y papayas frescos (Los demás)
6401.92.00	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o remaches, clavos, tornillos, que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla
8471.10.00	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos

CODIGO	MERCANCIAS
0707.00.00	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados
8544.20.00	Cables y demás conductores eléctricos, coaxiales

Las empresas No Identificadas por su parte exportaron principalmente productos de origen agrícola.

Cuadro IV-6
Principales Productos Exportados por Pequeñas Empresas de República Dominicana a Estados Unidos, 2007

CODIGO	MERCANCIAS
1801.00.10	Cacao Crudo
0804.40.00	Aguacates (paltas)
0709.60.00	Frutos de los géneros Capsicum o Pimienta
0306.11.00	Langostas(Palinurus spp, Jasus spp)
0707.00.00	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados
0603.10.00	Cebollas y chalotes
1903.00.00	Tapioca y sus sucedáneos preparados con fécula, en copos, grumos, granos perlados, cerniduras o formas similares
0710.22.10	Vainitas
4818.90.00	Cajas, sacos , bolsitas de papel, cartón, guata
8473.30.00	Partes y accesorios de máquinas automáticas o procesamiento de datos y unidades
0709.30.00	Berenjenas
7112.10.90	Desperdicios y desechos de metal precioso
0803.00.19	Bananos o plátanos, excepto, tipos Cavendish valery y plantain
6109.10.00	T-shirt y camisetas interiores, de punto
8471.10.00	Máquinas automáticas para tratamiento o Procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos
2402.10.00	Cigarros (puros)incluso despuntados, y Cigarritos (puritos), que contengan tabaco
8517.80.00	Teléfonos, celulares, y de otras redes inalámbricas
2516.90.00	Piedras de talla o de construcción , excepto, granito, pórfido, basalto, arenisca
7802.00.00	Desperdicios y desechos de plomo
2836.50.00	Carbonato de calcio
0901.11.00	Café sin tostar, sin descafeinar
0805.10.12	Naranjas agrias

Cuadro IV-7
Principales Productos Exportados por Medianas Empresas de la República Dominicana a Estados Unidos, 2007

CODIGO	PRODUCTOS
2402.10.00	Cigarros (puros)incluso despuntados, y Cigarritos (puritos), que contengan tabaco

CODIGO	PRODUCTOS
0804.40.00	Aguacates (paltas)
0603.10.00	Cebollas y chalotes
1801.00.10	Cacao Crudo
1904.90.90	Arroz , sin incluir el arroz precocido)
2106.90.90	Preparaciones alimenticias no expresadas ni contenidas en otra parte: (Los demás)
3305.90.00	Preparaciones capilares, excepto champúes, desrizados, lacas para el cabello
7204.30.00	Desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
1902.11.00	Pastas alimenticias sin cocer, rellenar o preparada de otra forma, que contenga huevo
3304.99.00	Preparaciones de bellezas, maquillaje, y el cuidado de la piel, excepto medicamentos, menos el maquillaje de labios, ojos, manicuras o pedicuros, ni polvos, incluidos los compactos
9403.20.00	Muebles de metal , excepto los usados en oficinas
0803.00.11	Bananos o guineos (tipo "Cavendish valery")
2208.40.00	Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar
3401.20.00	Jabón excepto de tocador, barras, trozos
7602.00.00	Desperdicios y desechos de aluminio
0801.11.00	Jabón excepto de tocador, barras, trozos
1702.40.20	Jarabe de glucosa
3305.10.00	Champúes
2008.99.99	Conservas s o preparaciones de frutos y demás partes comestibles de plantas, excepto maníes, semillas, piñas, naranjas, limones, toronjas, peras, damascos, cerezas, melocotones, fresas, palmitos, papayas, mangos, manzanas, mameyes, en agua con azúcar, incluido el almíbar
8453.90.00	Partes de máquinas y aparatos para el curtido de cuero o piel, o reparación de calzado
6802.21.00	Mármol, travertinos y alabastro
0709.60.00	Frutos de los géneros Capsicum o Pimienta

Cuadro IV-8
Principales Productos Exportados por Empresas No Identificadas de la República Dominicana a Estados Unidos, 2007

CODIGO	MERCANCIA
2402.10.00	Cigarros (puros) incluso despuntados, y Cigarritos (puritos), que contengan tabaco
0804.40.00	Aguacates (paltas)
0709.60.00	Frutos de los géneros Capsicum o Pimienta
0707.00.00	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados
0801.11.00	Cocos Secos
0807.20.00	Peras y Membrillos

CODIGO	MERCANCIA
0406.10.00	Queso fresco (sin madurar), incluido el lactosuero y requesón , excepto la Mozzarella
0709.30.00	Berenjenas
3305.90.00	Preparaciones capilares menos champúes, desrizados, lacas para el cabello
0306.11.00	Langostas(Palinurus spp, Jasus spp)
6103.42.00	Pantalones largo, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y "shorts" de algodón
0702.00.00	Tomates frescos o refrigerados
0710.22.10	Vainitas
1211.90.40	Cundiamor (perfume)
0709.90.90	Hortalizas, frescas o refrigeradas (los demás)
0810.90.20	Limoncillos (quenepas, mamoncillos)
6405.90.00	Los demás calzados, excepto con la parte superior de cuero natural o regenerado, o con la parte superior de materia textil
7113.19.90	Artículos de joyería de metales preciosos, excepto de plaqué, de otro incluso revestido o chapado de otro metal precioso (plaqué)
0802.40.00	Castañas (Castanea spp)
7204.30.00	Desperdicios y desechos, de hierro o acero estañados
6203.49.00	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts de materias textiles, excepto fibras sintéticas de algodón de mezclilla, de lana o pelo fino
0709.90.31	Calabazas (bangañas, auyamas, etc.)
0714.90.20	Yautías (Xanthasoma spp)
3304.99.00	Preparaciones de bellezas, maquillaje, y el cuidado de la piel, excepto medicamentos, menos el maquillaje de labios, ojos, manicuras o pedicuros, ni polvos, incluidos los compactos
3305.10.00	Champúes

A1b. Productos exportados a Puerto Rico según tipo de empresa. El patrón de las exportaciones de MIPYMES hacia Puerto Rico se comportó de manera diferente al de los Estados Unidos. Para este país los productos agrícolas encabezan la lista de las Microempresas y las empresas No Identificadas, teniendo gran participación los productos de origen industrial, como los de la industria gráfica, preparaciones alimenticias, preparaciones de belleza y maquillaje, entre otros. Las Pequeñas y Medianas empresas fueron las que menos productos de origen agrícola exportaron, predominando una gran variedad de los productos industriales.

Cuadro IV-9
Principales Productos Exportados por Microempresas de la República Dominicana a Puerto Rico, 2007

CODIGO	MERCANCIA
0714.20.00	Batatas (boniatos, camotes)
0804.40.00	Aguacates (paltas)
0714.90.20	Yautías (Xanthasoma spp)

CODIGO	MERCANCIA
4901.10.00	Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas, incluso pegadas
4818.30.00	Manteles y servilletas
1704.90.90	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco) excepto caramelos, confites y pastillas, chicles
3924.10.90	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina, excepto biberones
0709.40.00	Apio, excepto el apio nabo
7311.00.90	Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición, hierro o acero excepto sin soldadura, con soldadura para acetileno
9506.91.10	Bicicletas ergométricas y demás aparatos de ejercicios
2009.90.00	Mezcla de jugos
3924.90.00	Vajillas y demás artículos para el servicio de mesa excepto biberones
3304.99.00	Preparaciones de bellezas, maquillaje, y el cuidado de la piel, excepto medicamentos, menos el maquillaje de labios, ojos, manicuras o pedicuros, ni polvos, incluidos los compactos
7217.30.90	Alambre de hierro o acero sin alear revestido de otro metal común excepto de sección transversal inferior o igual a 16mm en su mayor dimensión
4402.00.00	Carbón vegetal (comprendido el de cáscara o de huesos (carozos) de frutos, incluso aglomerado)
6913.90.00	Estatuillas y demás artículos para adorno, de cerámica, excepto de porcelana
0714.90.10	Ñames (mapueyes)
3923.90.00	Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas, y demás dispositivos de cierre de plástico no contemplada
7216.50.00	Los demás perfiles de hierro o acero sin alear simplemente laminados o extrudidos en caliente
9403.20.00	Muebles de metal , excepto los usados en oficinas
3305.90.00	Preparaciones capilares menos champúes, desrizados, lacas para el cabello
0805.10.11	Naranjas dulces
7204.30.00	Desperdicios y desechos , de hierro o aceros estañados
2106.90.10	Polvos para la preparación de budines, cremas, helados postres, gelatinas, galletas, bocadillos ('Snack) y similares

Cuadro IV-10
Principales Productos Exportados por Pequeñas Empresas de la Republica Dominicana a Puerto Rico, 2007

CODIGO	MERCANCIA
0804.40.00	Aguacates (paltas)
2836.50.00	Carbonato de Calcio
2902.30.00	Tolueno
0709.60.00	Frutos de los géneros Capsicum o Pimienta

6802.22.00	Adoquines
3824.40.00	Aditivos preparados para cementos , morteros u hormigones
2516.90.00	Piedras de talla o de construcción , excepto, granito, pórfido, basalto, arenisca
3304.99.00	Preparaciones de bellezas, maquillaje, y el cuidado de la piel, excepto medicamentos, menos el maquillaje de labios, ojos, manicuras o pedicuros, ni polvos, incluidos los compactos
7311.00.90	Recipientes para gas comprimido o licuado, de fundición , hierro o acero excepto sin soldadura, con soldadura para acetileno
2008.99.99	Preparados de frutas y demás partes comestibles de plantas con adición de alcohol
6203.42.00	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts de algodón
4901.10.00	Libros, folletos e impresos similares, incluso en hojas sueltas, incluso pegadas
7015.10.00	Cristales correctores para gafas
3907.20.30	Polioxipropileno
3907.40.00	Policarbonatos
2905.12.20	Alcohol Isopropílico
3907.20.20	Polipropilenglicol
8306.29.00	Campanas
9403.20.00	Muebles de metal , excepto los usados en oficinas
7318.15.00	Tornillos y pernos, incluso con sus tuercas y arandelas
3923.29.00	Artículos para el transporte o envasado de plástico: Impregnados para protección de racimos de banano, de polipropileno
2521.00.00	Castinas; piedras para la fabricación de cal o de cemento
2905.11.00	Metanol (alcohol metílico)
8517.11.00	Teléfonos de auricular inalámbrico combinado con micrófono

Cuadro IV-11
Principales Productos Exportados por Medianas Empresas de la República Dominicana a Puerto Rico, 2007

CODIGO	PRODUCTOS
1904.90.90	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado; cereales (excepto el maíz en grano o en forma de copos u otro grano trabajado (excepto la harina, grañones y sémola) precocidos o preparados de otro modo: los demás: arroz precocido
4902.90.00	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados o con publicidad, con excepción de los que se publiquen 4 veces por semana como mínimo.
7217.30.90	Alambre de hierro o acero sin alear: los demás
2106.90.90	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte: Los demás excepto concentrados de proteínas y sustancias proteicas texturadas
8548.10.10	Desperdicios y desechos de pilas, baterías de pilas o acumuladores

CODIGO	PRODUCTOS
	eléctricos; pilas baterías de pilas y acumuladores, eléctricos, inservibles; partes eléctricas de máquinas o aparatos, que consistan principalmente en metal
4818.30.00	Manteles y servilletas
4902.10.00	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados o con publicidad, que se publiquen cuatro veces por semana
2008.99.99	Preparados de frutas y demás partes comestibles de plantas con adición de alcohol
3917.29.90	Tubos rígidos de los demás plásticos
6902.90.00	Ladrillos, placas, baldosas y piezas cerámicas Análogas de construcción, refractarios, excepto los de harinas silíceas fósiles o de tierras silíceas análogas: los demás
7317.00.20	Puntas , clavos
9403.60.00	Los demás muebles y sus partes: Los demás Muebles de Madera
2836.50.00	Carbonato de calcio
1004.00.00	Avena
4818.40.00	Compresas y tampones higiénicos, para bebés y artículos higiénicos similares
2517.10.90	Cantos , gravas, piedras machacadas, de los tipos generalmente utilizados para hacer hormigón, o para fines de carreteras, vías férreas u otros balastos, guijarros y pedernal, incluso tratado térmicamente: Los demás
4203.30.90	Cintos, cinturones y bandoleras: los demás
9404.90.00	Somieres; artículos de cama y artículos similares(Por ejemplo: colchones, cubrepiés, edredones, cojines, puges, almohadas) bien con muelles(resortes) , bien rellenos o guarnecidos interiormente con cualquier materia, incluidos los de caucho o plástico celulares, recubiertos o no: los demás
0603.10.00	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos
7802.00.00	Desperdicios y desechos de plomo
6403.51.00	Los demás calzados , con suela de cuero natural que cubran el tobillo
5609.00.00	Artículos de hilado, tiras o formas similares de las partidas 54.04 ó 54.05, cordeles, cuerdas o cordajes no expresados ni comprendidos en otra parte
3304.99.00	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, Incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras y pedicuros: Las demás
6203.49.00	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts de las demás materias textiles

Cuadro IV-12
Principales Productos Exportados por Empresas No Identificadas de la República Dominicana a Puerto Rico, 2007

CODIGO	MERCANCIA
0714.20.00	Batatas (boniatos, camotes)
3304.99.00	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras y pedicuros: Las demás
0804.40.00	Aguacates (paltas)
0709.60.00	Frutos de los géneros Capsicum o Pimienta
0714.90.20	Yautías (Xanthosoma spp)
4911.91.90	Estampas, grabados y fotografías: Las demás
6211.39.00	Las demás prendas de vestir para hombres o niños: De las demás materias textiles
0409.00.00	Miel natural
0805.10.11	Naranjas : Frescas: Dulces
7615.19.19	Artículos de uso domésticos: Los demás
3824.40.00	Aditivos preparados para cementos, morteros u Hormigones
8708.99.00	Partes y accesorios de vehículos automóviles: Los demás
4818.30.00	Manteles y servilletas
3504.00.10	Peptonas y sus derivados
9403.60.00	Los demás muebles y sus partes: Los demás muebles de Madera
0702.00.00	Tomates frescos o refrigerados
8504.40.10	Cargadores de acumuladores
4902.90.00	Diarios y publicaciones periódicas, impresos, incluso ilustrados o con publicidad, con excepción de los que se publiquen 4 veces por semana como mínimo
4418.20.00	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales
0709.40.00	Apio, excepto el apio nabo
0801.11.00	Cocos secos
6913.90.00	Estatuillas y demás artículos para adorno de cerámica: Los demás
2523.29.00	Cemento Portland: Los demás.

A1c. Productos exportados a Centroamérica según el tipo de empresa. Los productos exportados más relevantes de las Microempresas y las empresas No Identificadas hacia los países centroamericanos fueron de origen agrícola; mientras los productos exportados de las Pequeñas y Medianas Empresas fueron predominantemente de origen industrial.

Cuadro IV-13
Principales Productos Exportados por microempresas de la República Dominicana a Centroamérica, 2007

CODIGO	MERCANCIA
1801.00.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
1801.00.10	Cacao crudo
2401.10.00	Tabaco sin desvenar o desnervar
2401.20.00	Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado

Cuadro IV-14
Principales Productos Exportados por Pequeñas Empresas de la República Dominicana a Centroamérica, 2007

CODIGO	MERCANCIA
3917.29.90	Tubos rígidos de los demás plástico
2309.90.20	Premezclas para la elaboración de alimentos compuestos "completos " o de alimentos" complementarios
1801.00.10	Cacao crudo
2836.50.00	Carbonato de calcio
4823.90.33	Papel, cartones, guata de celulosa

Cuadro IV-15
Principales Productos Exportados por Medianas Empresas de la República Dominicana a Centroamérica, 2007

CODIGO	MERCANCIA
1902.19.00	Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma: Las demás
7217.30.90	Alambre de hierro o acero sin alear, revestido de otro Metal común

Cuadro IV-16
Principales Productos Exportados por Empresas No Identificadas de la República Dominicana a Centroamérica, 2007

CODIGO	MERCANCIA
2208.40.00	Ron y demás aguardientes procedentes de la destilación, previa fermentación, de productos de la caña de azúcar
2401.30.00	Desperdicios del tabaco
3004.90.90	Medicamentos: Los demás medicamentos
8504.40.10	Convertidores estáticos: Cargadores de acumuladores

B. Resultados de las Encuestas a Empresarios de MIPYMES Exportadoras

Se remitieron 50 encuestas vía Internet, de las cuales fueron respondidas el 20% de las mismas. A continuación se describen los resultados estas encuestas.

B1. Resultados de las Microempresas. El 66.66% de los microempresarios están ubicados en el Distrito Nacional, y el 33.33% en Santo Domingo Oeste. El total de sus exportaciones son producidos por las mismas empresas, las cuales se dedican en un

33.33 % a la exportación de alimentos procesados, incluyendo bebidas; y el 66.66% restante se dedica a exportar productos de belleza y de limpieza.

Las 2/3 partes de estas microempresas iniciaron sus operaciones hacen más de 5 años, mientras el resto lo hizo entre 3 y 5 años atrás. Todas realizan de manera regular sus exportaciones, actividad que iniciaron hace más de 5 años el 33.33% de ellas y el resto de 1 a 3 años atrás.

La pregunta sobre cuándo realizaron su primera exportación arrojó los siguientes resultados: Por iniciativa propia, el 33.33%. Fue contactado en una feria, 33%. Y, fue identificado por el CEI-RD, el otro 33.33%.

Estas microempresas dedicaron durante el año 2008 un 50% o menos del total de sus ventas a la exportación. Siendo sus principales destinos de Estados Unidos, Puerto Rico e Islas del Caribe. Estados Unidos (33.33%), Puerto Rico y Estados Unidos (33.33%) e Islas del Caribe (33.33%).

Ninguno de los embarques de estas microempresas sufrió detenciones en puertos y aduanas. Estos empresarios exportadores contestaron que todas las mercancías son empacadas y etiquetadas por la misma empresa que las producen.

Un 33% de estos microempresarios dijo desconocer las Reglas de Origen del DR-CAFTA en un 33.33%. Aunque el total de ellos conocen las Normas de la FDA y las Normas de empaquetado y etiquetado. Ninguno de ellos dijo haber tenido problemas en alguna ocasión con las aduanas en República Dominicana.

En cuanto a las vías que utilizan para realizar las exportaciones, el 66.66% lo hace sólo por vía marítima, mientras que un 33.33% utiliza tanto la vía marítima como la aérea.

El 66.66% de los microempresarios conoce cuáles son los países que compiten con su empresa en los mercados de destinos de sus exportaciones. El restante porcentaje no contestó, por lo que se entiende que no conocen a sus competidores. De igual manera, el 66.66% contestó que su empresa no está amparada bajo alguna ley que fomente las exportaciones; mientras el resto no contestó.

En aspectos relacionados a la producción de la empresa, el 66.66% contestó que la empresa tenía capacidad instalada para incrementar su producción. La mitad de ellas cuenta con tecnología de relativo avance, y la otra mitad con tecnología muy avanzada. Mientras el resto que no tiene capacidad instalada para incrementar su producción cuenta con tecnología de relativo avance.

La mayoría de estas empresas (66.66%) realizó innovaciones en su empresa recientemente, hace seis meses o menos. El resto lo hizo hace más de seis meses a un año. En cuanto a los niveles de asociatividad de este grupo de empresarios, el

66.66% dijo pertenecer a alguna asociación. Ninguno de ellos pertenece a algún cluster.

Los resultados de las encuestas arrojaron que los obstáculos que enfrentan las Microempresas al exportar son: falta de capital financiero, falta de seguro para la exportación, y no aprovechar los beneficios de las leyes existentes de fomento a la exportación por no estar acogidas a ellas.

**Pregunta: En el aspecto de exportación, ¿Cuál es su mayor problema?
“La falta de capital financiero y la falta de seguro a la exportación”.**

Entre sus mayores limitaciones para producir más eficientemente están: Modernización de los equipos, automatización de los procesos, capacitación laboral, tecnología adecuada y espacio físico.

**Pregunta: En términos de producción, ¿Cuál es su mayor obstáculo para producir más eficientemente?
“Capacitación laboral, tecnología adecuada a nuestras necesidades y espacio físico”.**

Los que pertenecen a una asociación destacan el poder participar en talleres y seminarios, tener la oportunidad de capacitarse y poder asistir a ferias tanto nacionales como internacionales.

Estos microempresarios consideran que el DR-CAFTA les permite ser más competitivos, abre las puertas de los mercados, y permite importar desde los países miembros del acuerdo materias primas libre de aranceles o aranceles disminuidos.

B2. Resultados de las Pequeñas Empresas. El 33.4 % de los Pequeños empresarios encuestados están ubicados en el Distrito Nacional, el 16.6 % en Santo Domingo Oeste; mientras el 50% resultó estar ubicado en la Provincia de Santiago de Los Caballeros.

Al igual que los microempresarios, los productos que exportan son producidos por la misma empresa. En cuanto a la actividad productiva a la que se dedican: Un 16.6 se dedica a la producción de productos agrícolas; un 50.2 % a alimentos procesados, incluyendo bebidas; el 16.6 % a productos de belleza y productos de limpieza y el restante 16.6 % a pisos de granito.

El 83.4 % de estas Pequeñas Empresas inició sus operaciones hace más de 5 años; mientras el resto inició hace 3 años o menos. De este 83.4%, la mitad comenzó a exportar hace más de 5 años. Con relación a la frecuencia con que estas empresas exportan, el 50 % lo hace de manera permanente, el 33.3% de manera regular y el 16.7 % esporádicamente. El 83.4 % de estos Pequeños empresarios comenzó a exportar por primera vez por iniciativa propia. El resto lo comenzó a hacer tras ser identificado como potencial exportador por el CEI-RD.

En cuanto el destino de las exportaciones, un 16.6 % exportó a Estados Unidos; un 33.6 % a Estados Unidos y Puerto Rico; un 16.6 % a las Islas del Caribe; el 16.6 % a Haití, Islas del Caribe y Centroamérica; y un 16.6% a Puerto Rico y Centroamérica. Es decir, que el pequeño empresario logra colocar sus exportaciones en más países de destinos que el microempresario.

Un 50 % de estos pequeños empresarios contestó que en alguna ocasión su mercancía había sido detenida por una de estas razones: mal procesamiento, objetos extraños y presencia de insecto. Esto se registró en empresas que exportaron productos agrícolas o alimentos procesados. El restante porcentaje nunca ha sufrido detenciones.

El 100% de los encuestados contestó que su mercancía es empacada y etiquetada por ellos mismos. Un 83.4 % de estos mismos dijeron conocer las Normas de la FDA, pero sólo el 66.7% de los encuestados dijo conocer las Reglas de Origen del DR-CAFTA. De igual manera el 83.4 % de los pequeños empresarios contestó que conoce las normas de empaquetado y etiquetado.

Sólo un 16.6 % dijo haber confrontado alguna vez problema en la aduana de República Dominicana, y fue en el Departamento de Admisión Temporal con las cancelaciones de fianzas.

La vía que más utilizan los pequeños empresarios en sus exportaciones es la marítima (80%). Mientras el 20% utiliza tanto la vía marítima como la vía aérea. En lo que se refiere a los países con que compiten sus exportaciones, el 66.7 % contestó que conocía su competencia, mientras el resto dijo no conocerla. El 50% de las pequeñas empresas está amparado bajo alguna de las leyes de fomento a las exportaciones. El restante 50% no registró respuesta.

En cuanto al aspecto de producción de la empresa, el 100% de los encuestados dijo tener capacidad instalada para incrementar su producción. De estos el 33.3 % cuenta con tecnología de relativo avance; un 33.3 % con tecnología avanzada; y el otro 33.3% con tecnología muy avanzada. El 83.4 % realizó innovaciones en la empresa hace 6 meses o menos.

En el aspecto sobre la asociatividad, el 66.7 % dijo pertenecer a alguna asociación, igual que el porcentaje registrado por los microempresarios. Mientras un 33.3 % registró pertenecer a algún cluster.

Las Pequeñas empresas identificaron entre los problemas a la hora de exportar: la falta de clientes y distribuidores, la verificación en aduanas y la Dirección Nacional de Control de Drogas (DNCD); y altos costos del transporte.

<p>Pregunta: En el aspecto de exportación, ¿Cuál es su mayor problema? “La falta de cliente”.</p>

En el aspecto de producción identificaron como obstáculos: la falta de demanda, falta de energía eléctrica, elevados costos de producción, altos costos de materia prima, y dificultad para encontrar personal capacitado para diferentes posiciones en la empresa.

Pregunta: En términos de producción, ¿Cuál es su mayor obstáculo para producir más eficientemente?

“La falta de demanda, la falta de energía eléctrica”.

Las empresas que pertenecen a alguna asociación expresaron que ésta les ayuda con apoyo logístico, en la capacitación de personal, y ayuda a mantener la unión del sector.

Pregunta: ¿Considera que la asociación a que pertenece le ayuda a mejorar aspectos en su actividad productiva? Explique. “Nos ayuda porque a través de la asociación nos mantenemos más unidos con el CEI-RD, los cuales nos brindan un gran apoyo en capacitación y ayuda logística”.

Para este grupo de empresas, el DR-CAFTA significa una oportunidad para adquisición de equipo, maquinarias, tecnología, asesoría técnica para el fomento y producción que reúnan las características y calidad que ofertan los países que compiten con la República Dominicana; así como facilidad para competir en igualdad de condiciones, y exoneración de derechos aduanales.

B3. Resultados de las Medianas Empresas.

La empresa que contestó se dedica a la producción y exportación de frutas y vegetales. Inició sus operaciones hace menos de tres años, tiempo en el que comenzó a exportar también. Realiza sus exportaciones de manera esporádica, y en el año 2008 exportó más del 50% de sus ventas totales. Esta empresa inició sus exportaciones por iniciativa propia. Las Islas del Caribe y Europa son sus mercados de destinos.

Sus mercancías son empacadas y etiquetada por otra empresa. Este encuestado no conoce las Reglas de Origen del DR-CAFTA, ni las Normas de la Agencia de Alimentos y Drogas de Estados Unidos (FDA); así como tampoco las normas de empaquetado y etiquetado. La forma que utiliza para enviar sus mercancías es la vía marítima. Conoce los países competencia de sus productos; y no está amparado bajo ninguna ley de fomento a las exportaciones.

La falta de financiamiento es el mayor problema en el aspecto de las exportaciones. Posee capacidad instalada para incrementar su producción, cuenta con tecnología muy avanzada. La última vez que realizó innovaciones en su empresa fue hace menos de seis meses. Este encuestado pertenece a una asociación y a un Cluster.

A la pregunta ¿Cuáles considera usted son los aspectos que le ayudarían a aprovechar más el DR-CAFTA, y por ende exportar más a los países que incluye este acuerdo? Contestó: “Ninguno”.

B4. Resumen de los Resultados de las Encuestas. Según los resultados de las encuestas recibidas, se pueden establecer las siguientes conclusiones:

- La mayoría de las Micros, según el dato aportado por la relación exportaciones/ventas totales registrado el año 2008 están orientadas al mercado nacional; mientras que las pequeñas empresas, la mayoría, un 66.7% hacia el mercado internacional.
- El 90% de las empresas encuestadas tiene capacidad instalada para producir más.
- La mayoría de las empresas encuestadas (80%) realizó innovaciones en su empresa hace 6 meses o menos.
- Casi todas las empresas enfrentan los mismos obstáculos para producir, pero el problema del acceso al crédito sólo fue tomado en cuenta por los microempresarios.
- Las Microempresas exportadoras cuentan con tecnología de relativo avance y tecnología avanzada, mientras las pequeñas empresas poseen tecnología de relativo avance, tecnología avanzada y tecnología muy avanzada.
- Las Pequeñas empresas y la Mediana empresa exportan a más destinos que las microempresas.
- Todas las empresas encuestadas exportan por vía marítima. Sólo el 10% utiliza además la vía aérea.
- Las pequeñas empresas exportadoras registran el mismo nivel de asociatividad que las microempresas exportadoras, pero las pequeñas empresas (33 %) pertenecen a algún cluster. En cambio las micros no.
- El 90% de las empresas encuestadas consideran que el DR-CAFTA es positivo en cuanto a que hace más eficiente y competitiva la empresa dominicana. A parte de que pueden importar materias primas, maquinarias y equipos libres de aranceles.

C. Resultados de las Entrevistas con Líderes de Asociaciones

C1. Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO)

C1a. Persona entrevistada: Lic. Raúl Rodríguez. Director Ejecutivo.

C1b. ADOEXPO es una institución privada sin fines de lucro que ofrece sus servicios a los sectores industriales, agroindustriales, y tecnológicos, ya sean micro, pequeña, mediana o grande empresa.

Por más de treinta años, ADOEXPO ha participado en ferias internacionales, ha apoyado a sus miembros en la conquista de nuevos mercados y ha organizado ferias

nacionales para promover los productos dominicanos en el mercado mundial. ADOEXPO es miembro del Consejo Directivo del CEI-RD. Entre sus actividades están:

- Promover las exportaciones dominicanas.
- Velar por los intereses del sector exportador nacional, suministrando asistencia técnica, legal, social y administrativa.
- Propiciar un clima de armonía y cooperación entre el sector privado y público.
- Promover la capacitación.
- Promover la conservación de los mercados internacionales y la conquista de nuevos mercados ofreciendo información.
- Favorecer el establecimiento de un ambiente legal apropiado, así como otros aspectos vitales para el desarrollo de las exportaciones, como medidas fiscales, acceso al financiamiento, y penalizaciones, entre otros.

C1c. Resultados de la entrevista. Los resultados fueron los siguientes:

- En el país hay dispersión en las actividades y proyectos sobre MIPYMES.
- ADOEXPO No tiene registro estadísticos de la cantidad de MIPYMES exportadoras.
- Según ADOEXPO, las exportaciones de la República Dominicana en el DR-CAFTA no crecieron, pero las de E. U. sí. El crecimiento que ha habido es hacia el Caribe.
- No hay transporte aéreo directo hacia Centroamérica. Ese es uno de los obstáculos para aprovechar más el comercio hacia estos países.
- ADOEXPO trabaja con las cámaras de comercio como la de Puerto Rico para ofrecer cursos y estrechar lazos.
- Miembros de la ADOEXPO denuncian problemas con las inspecciones. Actualmente éstas se hacen en el origen y en el puerto. En el origen no se presenta el inspector el día y hora acordada y se atrasa el envío.
- Miembros de la ADOEXPO afirman que hay actitudes muy proteccionistas en el mercado de Puerto Rico. A veces le ponen trabas a los productos dominicanos sino lo distribuye un distribuidor local autorizado. También existen trabas si el producto dominicano cuando es recibido en Puerto Rico coincide estacionalmente con uno producido localmente. En este sentido hay problemas con los aguacates, fertilizantes, botellas, cervezas.
- Según ADOEXPO hay interés por parte de los empresarios en invertir en empaque e inocuidad.
- ADOEXPO cuenta con un programa de capacitación que responde al sector de pequeña y mediana empresa.

C2. Asociación de Empresas Industriales de Herrera (AEIH)

C2a. Persona Entrevistada: Julissa Almonte Espailat, Directora Ejecutiva

C2b. Resultados de la Entrevista: La encuestada contestó que la AEIH cuenta con 104 asociados, donde según su propia clasificación, el 38% es Pequeña empresa

(genera de 11 a 49 empleos); el 50% es Mediana empresa (genera de 50 a 200 empleos); y el 12% es gran empresa (genera por encima de los 201 empleados). De estas empresas registradas en la AEIH, 28 son MIPYMES que exportan, pero no está identificada si es Micro, Pequeña o Mediana empresa. De estas 28 empresas que exportan, la mayoría se dedican a los alimentos procesados, incluyendo bebidas, productos de belleza y limpieza, productos médicos y farmacéuticos, acero y metalmecánica, construcción, textiles y confecciones, y plásticos, entre otras actividades. Esta Asociación no tiene datos exactos hacia dónde se dirigen estas exportaciones.

Esta asociación utiliza los talleres, grupos focales, contactos informales y encuestas como mecanismos para conocer las dificultades de sus miembros. La encuestada respondió que el DR-CAFTA representa un reto y una oportunidad para el sector exportador MIPYMES, ya que como este sector no es suficientemente competitivo en cuanto a costo y calidad, los empresarios se preocupan por adecuar procesos y productos a estándares de calidad y a gustos y preferencias del mercado, optando en algunos casos por certificaciones de calidad, cumplimiento de normativas nacionales (ambientales, técnicas, etc.), desarrollo de nuevos productos y mejora en la presentación.

Según la representante de la AEIH, el número de empresas certificadas en ISO 9001 ha incrementado significativamente en la República Dominicana. Actualmente, DIGENOR tiene registradas 34 empresas nacionales (esta cifra no incluye zonas francas, instituciones del gobierno, ni ONGs), de las cuales el 52.94% son empresas grandes y 47.06% son PYME. El 62.05% de las empresas PYME registradas como certificadas ante DIGENOR han llevado sus procesos a través de programas de certificación que implementa la AEIH, quien a la vez a obtenido su certificación, convirtiéndose en el primer gremio empresarial dominicano certificado en ISO 9001 versión 2008.

En cuanto a las debilidades que enfrentan las MIPYMES exportadoras la encuestada contestó:

- Falta de manejo de información sobre el Tratado y los elementos que inciden en su aprovechamiento. Esto es, requisitos legales y técnicos que requieren los países DR-CAFTA para acceso a sus mercados, las herramientas y procedimientos nacionales de exportación (potenciales nichos de mercado, contactos de negocio, etc.).
- Falta de capacitación en las PYMES en las áreas vinculadas al Tratado y su aprovechamiento.
- Carencia de Cultura exportadora.
- Altos costos de Producción en comparación con la competencia.
- Dificultad para cumplir con los requerimientos técnicos y/o medidas no arancelarias de los países DR-CAFTA, lo que se traduce en necesidad de manejo de información, capacitación, asistencia técnica e inversión para cumplir con dichos requerimientos.

- Falta de calidad de los productos. En algunos países Centroamericanos, los sistemas de gestión de calidad son parte fundamental y básica de la estructuración y organización de una empresa. Según cifras presentadas por el Grupo Kaizen, a septiembre del 2008, Costa Rica contaba con 361 empresas certificadas en ISO 9001, mientras República Dominicana sólo tenía registradas 34 (incluyendo empresas industriales y de servicios nacionales).
- Ausencia de inversión en Investigación y Desarrollo.
- Bajo nivel de capacidad de producción.
- Falta de alianzas de negocios entre los productores, distribuidores y clientes finales en los países del Acuerdo.
- Debilidad de integración del sector productivo a nivel sectorial.
- Carencia de personal con las competencias requeridas para asistir a las empresas en la implementación de un proceso de exportación.
- Poca disponibilidad o falta de acceso a fondos especializados de ayuda económica dirigidos a estas empresas para emprender sus proyectos de exportación.

En cuanto a la pregunta ¿Qué beneficios piensa usted ha traído el DR-CAFTA a las MIPYMES exportadoras? Contestó: “Mayor preocupación por mejorar la calidad de sus productos y por ser más competitivos en costo, mejora sustancial en las instituciones gubernamentales que inciden en los procesos de comercialización de bienes y de operación de negocios (DGA, DGII, ONAPI, entre otros), implementación de normativas que impactan en la mejora del clima de negocios en el que se desenvuelve la industria.

Actualmente la AEIH se encuentra en el proceso final de realizar un censo sobre las empresas asociadas y las instaladas en la Zona Industrial de Herrera, documento que reflejará información sobre cuáles exportan, hacia cuáles mercados y con cuales productos; asimismo, reflejará cuáles son las oportunidades de mejora del sector.

C3. Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa (CODOPYME)

C3a. Persona Entrevistada: Lic. William Calderón, pasado Presidente, y actual Vice-Presidente.

C3b. ¿Qué es CODOPYME? Es una organización que promueve el desarrollo de los pequeños y medianos empresarios del país, que presenta y defiende los legítimos intereses de sus miembros.

La Confederación agrupa a federaciones, cooperativas, asociaciones y uniones de pequeños y medianos empresarios de todo el país y de los distintos sectores productivos a nivel nacional.

Ofrece servicios para mejorar la competitividad de la Pequeña y Mediana empresa dominicana como: Capacitación en gestión, asistencia técnica, registro de consultores,

organización de ferias, promoción en la Revista Infopyme, asesoramiento trámites de crédito, y asesoría grupal para las empresas, entre otros.

C3c. Resultados de la Entrevista. CODOPYME está conformada por 34 asociaciones, de las cuales el 8% de sus miembros son PYMES exportadoras, y en específico, medianas empresas. Los productos que exportan pertenecen a la rama de productos de belleza y limpieza, manufacturas de papel e industrias gráficas, y textiles y sus confecciones. Sus principales destinos de exportación son Puerto Rico y Estados Unidos.

Este encuestado considera que el DR-CAFTA es un reto, pues hace que las MIPYMES dominicanas se conviertan en más productivas y competitivas. También considera que la falta de mercado y el desconocimiento de los procedimientos para exportar son debilidades que enfrentan las MIPYMES ante el DR-CAFTA, así como la falta de departamentos de exportaciones en las empresas, y de encadenamiento productivos (Clusters).

Recientemente (2008) esta institución participó, junto a varias instituciones gubernamentales y sectores representantes de diferentes MIPYMES, en la elaboración del “Plan Estratégico de las PYMES en la República Dominicana, 2008-2013”. Este Plan se basa en estrategias temáticas entre las cuales están la innovación, diseño, tecnología, formación y capacitación. Contempla además estrategias transversales como la visibilidad, la asociatividad, y la articulación productiva, así como también infraestructura y logística.

Aunque en este Plan se incluyen temas sobre ventaja y retos del entorno internacional que tienen que ver con los diferentes acuerdos comerciales que ha firmado la República Dominicana, no fue incluido el CEI-RD.

D. Resultados de las Entrevistas a Representantes de Instituciones Gubernamentales

D1. CEI-RD. Antes de exponer los resultados de la entrevista realizada al Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana –CEI-RD, se estructuró la misma, incluyendo el nombre de las personas entrevistadas, las funciones del Departamento de Promoción de Exportaciones y de la División de PYMES, y por último el resultado de la entrevista.

D1a. Personas entrevistadas. Licda. Sofía Ortiz.- Directora del Departamento de Promoción de Exportaciones; Lic. Patricia Fernández.- Oficial de Negocios.; Ing. Simón T. Fernández- Director CEI-RD (Santiago).

D1b. Funciones del Departamento de Promoción de Exportaciones y de la División PYMES. Dentro de su estructura el CEI-RD, cuenta con dos departamentos claves para el sector de MIPYMES exportadoras del país: El Departamento de

Promoción de Exportaciones y dentro del Departamento de Desarrollo, la División PYMES.

El Departamento de Promoción de Exportaciones es el encargado de:

- Promover y presentar a la comunidad internacional la oferta de productos nacionales a través de ferias, exposiciones y misiones comerciales.
- Ofrecer capacitación y asistencia técnica a los exportadores a través de cursos y entrenamientos.
- Suministrar información al sector exportador sobre los requerimientos y requisitos exigidos en los diferentes mercados para competir.
- Identificación de nichos de mercados.
- Asistencia a los exportadores durante su participación en eventos internacionales organizados por la institución.
- Ofrecer información sobre tendencia y preferencia de los diferentes mercados.
- Difusión de oferta y demanda de productos.
- Identificación de nuevos productos con potencial exportador.

La División PYMES tiene entre sus funciones:

- Desarrollar estrategias dirigidas a la creación y mejoramiento de los productos fabricados por las PYMES que les permita insertarse en nuevos mercados.
- Implementar programas de asistencia que eleven el nivel tecnológico de las PYMES, mejorar su eficiencia administrativa, promover su capacidad de comercialización, entrar a mercados de crédito, fomentar la creación de alianzas y fusiones comerciales, entre otros.
- Desarrollar estrategias de asesoría administrativas para las PYMES que abarque: áreas de producción, comercialización, finanzas, automatización y control de calidad.
- Asistir al empresario de PYMES en la exploración de mercados en el extranjero para iniciar, consolidar o diversificar sus exportaciones.

D1c. Resultados de la entrevista. Los principales resultados de la entrevista son los siguientes:

- En el CEI-RD existe una unidad de PYMES.
- El CEI-RD desconoce la cantidad de MIPYMES exportadoras que hay en la República Dominicana, y por lo tanto no tiene una clasificación de las mismas.
- Las asociaciones empresariales utilizan poco las facilidades del CEI-RD en cuanto a Instalaciones, cursos de capacitación, asistencia técnica, entre otras.
- El CEI-RD cuenta en estos momentos y por un año, con la presencia de un consultor japonés financiado por la Agencia de Japón para la Cooperación Internacional (JICA), experto en PYMES.
- Hay la percepción de que la DICOEX está ejecutando proyectos y estudios que en realidad debería ejecutarlos el CEI-RD para evitar la duplicación de esfuerzos y recursos como son los que tienen que ver con el aprovechamiento del DR-CAFTA.

- El CEI-RD cuenta con una gran cantidad de estudios dirigidos al sector exportador, en los cuales se están incluyendo temas relacionados a los diferentes acuerdos comerciales que tiene el país.
- Muchos exportadores desconocen los beneficios del DR-CAFTA y de otros acuerdos comerciales.
- Las tendencias de las exportaciones agrícolas son: los productos convencionales a los Estados Unidos y Puerto Rico; los productos orgánicos a Europa.
- En Centroamérica le ponen trabas a productos como el cigarrillo.
- Actualmente existen dos proyectos en ejecución que involucran a las PYMES.

D1d. PRO-EXPYME. Este es un programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa que surge como una iniciativa del CEI-RD, para su iniciación o consolidación en la promoción y venta de sus productos en los mercados exteriores. El CEI-RD subsidia el 80% de este programa y la empresa seleccionada el restante 20%.

El objetivo General de PRO-EXPYME es promover el desarrollo económico nacional a través del otorgamiento de apoyo de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, competitividad y sustentabilidad de la PYMES.

Los Objetivos Específicos de PRO-EXPYME son:

- Generación y conservación de empleo formales.
- Desarrollo económico regional y sectorial
- Fortalecimiento de las PYMES.
- Innovación y el desarrollo tecnológico de las PYMES.
- Consolidar 10 empresas en la exportación de sus productos.
- Aumentar la competitividad internacional de las PYMES dominicanas.
- Aumentar las exportaciones de las empresas participantes.

D1e. Proyecto Encadenamiento Productivo. Es un proyecto piloto de fomento a la comercialización internacional de productos de las pequeñas empresas, cuyo objetivo general es facilitar la participación competitiva de las Pequeñas Empresas en la actividad de exportación en una economía mayormente abierta como la dominicana, mediante el desarrollo de la capacidad de estas empresas para producir componentes y partes que puedan complementar las exportaciones directas de las empresas medianas y grandes.

Los objetivos específicos del proyecto son:

- Ayudar a las pequeñas empresas a convertirse en exportadores indirectos, a través de la creación e implementación de una Guía o Instrumento para desarrollo de proveedores.
- Facilitar la negociación entre las pequeñas y las medianas y/o grandes empresas, mediante la asistencia técnica y capacitación de los empresarios.
- Lograr un compromiso entre las pequeñas, medianas y grandes empresas mediante el apoyo directo y la intermediación del Consultor Internacional.

Entre los temas sobre los que el CEI-RD está en capacidad de ofrecer a los exportadores y a sus empleados están:

- Trámites y Procedimientos de Exportación.
- Trámites y Procedimientos para Importar y Exportar al amparo de la Ley 84-99 de Incentivo a las Exportaciones.
- Instrumentos de Apoyo a las Exportaciones.
- Estrategias de Distribución de las Exportaciones.
- Elaboración y Adecuación de Productos para la Exportación.
- Normativas de los Principales Mercados.
- Costo y Fijación de Precios para la Exportación.
- Envases y Embalaje para la Exportación.
- Ferias, Misiones y Exposiciones Comerciales: Preparación, Participación y Seguimiento.
- Gestión de Calidad e Inspección previa a los despachos.
- Procedimientos para comercializar bajo el amparo de los Acuerdos Preferenciales de Comercio y los Tratados de Libre Comercio.
- Logística de Transporte Internacional.
- Mercado Internacional.
- Medios de Pagos Internacionales.
- Contratos de Compra Venta Internacionales.
- Internet como herramienta de Comercio Exterior.
- Técnicas de Negociación en Comercio Internacional.
- Claves y Estrategias para Exportar a la Unión Europea.
- Acceso al Mercado Agrícola y Agroindustrial de los Estados Unidos.
- Consorcio de Exportación.
- Esquemas y Acuerdos Preferenciales de Comercio.

Pregunta al Consultor japonés: ¿Cuál cree usted es la mayor debilidad de los productos dominicanos para que puedan competir?

“Los productos dominicanos necesitan mejorar su calidad, la calidad no es buena, hay que darle mayor valor agregado... un empaque, una etiqueta...”

D2. CONSEJO NACIONAL DE COMPETITIVIDAD (CNC). Antes de presentar los resultados de esta entrevista se incluyen las personas entrevistadas, cuál es la función del CNC, qué actividades realiza esta institución, y un análisis del Plan Nacional de Competitividad Sistémica.

D2a. Personas entrevistadas:

- Lic. Horacio Taveras- Enlace con el Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME) y el CNC.
- Licda. Sandra Lara- Coordinadora de la Cooperación Internacional y Apoyo al área de las MIPYME.

D2b. Funciones del CNC. El Consejo Nacional de Competitividad es un organismo de República Dominicana en el que participan los sectores público y privado, cuyo objetivo principal es formular, implementar y desarrollar las estrategias competitivas de los sectores productivos vitales de la economía del país, con el fin de estructurar una política nacional para enfrentar los retos de la globalización y la apertura comercial. Para ello, el CNC realiza las siguientes actividades:

- Implementación del Plan Nacional de Competitividad Sistémica.
- La promoción de asociatividad como parte integral de la responsabilidad social empresarial.
- El desarrollo de Clusters.
- El propiciar un espacio de diálogo público-privado para la discusión de políticas.
- La promoción de mejoras en el ambiente y clima de negocios.
- La promoción de reformas y modernización del marco jurídico
- El monitoreo y seguimiento al desempeño competitivo.

La entrevista hizo énfasis en el programa de competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas que está incluido en el Plan Nacional de Competitividad Sistémica de República Dominicana, lanzado oficialmente el 21 de marzo del 2007.

La primera observación que hay que hacer, es que cuando se elaboró el Plan Nacional de Competitividad Sistémica la clasificación de las empresas por tamaño se hizo atendiendo a la clasificación más aceptada en ese momento:

Tamaño	Número de Empleados
Micro	1-10
Pequeña	11-50
Mediana	51-200
Grande	201 en adelante

El programa de competitividad de las MIPYMEs tiene como objetivos principales:

- Elevar la competitividad de las MIPYME dominicanas.
- Impulsar la articulación productiva entre las MIPYME, así como con las grandes empresas y clusters.
- Estimular el crecimiento económico nacional y la generación de empleos productivos y bien remunerados.

En este capítulo dedicado a las MIPYMEs, y que ofrece un interesante diagnóstico sobre éstas, se identifican tres áreas problemáticas: el marco regulatorio e institucional (ya la ley fue aprobada y todavía está pendiente el Reglamento), el financiamiento y la cultura empresarial.

Ya existe un marco regulatorio que permitirá contar con una clasificación oficial de las empresas por tamaño, que facilitará el seguimiento de la evolución del sector y la definición de políticas públicas.

En cuanto al acceso al crédito bancario, los problemas identificados giran en torno a: las altas tasas de interés, los excesivos trámites, el grado de informalidad de las empresas, y la carencia de garantías. Todo esto impide invertir en capital de trabajo, recursos humanos y tecnología, lo cual les impide crecer.

En cuanto a la cultura empresarial, su limitación más importante es el bajo nivel de conocimiento y aplicación de métodos modernos de gestión empresarial, necesarios para elevar la productividad y competitividad de las empresas.

Hay desconocimiento de los programas que ofrecen las instituciones dedicadas a la innovación y desarrollo tecnológico para las MIPYMES. También hay poca vinculación con los centros de investigación y desarrollo para la formación de personal, desarrollo de productos y procesos.

En este mismo tema se aborda el largo camino que hay que recorrer para desarrollar la cultura del asociatividad y la integración de las MIPYMES al desarrollo industrial de las empresas nacionales y de la Zonas Francas, a través de programas de proveedores y articulación de cadenas productivas.

Según este documento existe mucha desconfianza entre las MIPYMES por conflictos de intereses y de las MIPYMES hacia las instituciones de apoyo. Muchas de éstas omiten información que bien pueden ser útil para preparar un diagnóstico de necesidades, pues piensan que las mismas serán suministradas a Impuestos Internos. En otros casos desconocen las ventajas de asociarse. No hay cultura de la asociatividad.

Tampoco existe una cultura de exportación. Desconocen los beneficios de los acuerdos comerciales, y no cuentan con los recursos técnicos y financieros, por lo que tienen que contar con una institución de apoyo que los oriente en el proceso de exportación.

Para fortalecer las MIPYMES, la institución identificada para fomentar el desarrollo competitivo de éstas es PROMIPYME, encargada de definir la estrategia a seguir. Ésta se convertirá a la vez en promotor, coordinador y ejecutor de los diversos programas de fomento de las empresas. Para ello PROMIPYME debe fortalecer su estructura actual para aumentar sus capacidades de formulación e instrumentación de programas de apoyo para el sector.

En este documento se considera que para impulsar a las MIPYMES en los mercados internacionales y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales la institución identificada es el CEI-RD, por lo que su división de PYMES debe ser fortalecida.

D2d. Resultados de la entrevista. Los principales resultados de la entrevista fueron los siguientes:

- El CNC y PROMIPYME trabajan junto en la identificación y acercamiento hacia empresas que puedan tener un producto nuevo con fines de exportación. PROMIPYME hace el contacto a través de las asociaciones.
- Hay una misión de Taiwán para hacer los desembolsos a empresas con potencial de desarrollar productos nuevos.
- No están enfocando al DR-CAFTA, sino al fortalecimiento de las MIPYMES. Unificación de cadenas, no sólo para exportar sino también para que la empresa local pueda competir con lo que viene de afuera:

“Si son competitivos adentro pueden ser competitivos hacia fuera. Énfasis en el encadenamiento, eficiencia entre ellos mismos. No es lo mismo que una empresa salga a comprar al mercado internacional que 10 empresas salgan a comprar al mercado internacional”.

- Índice de competitividad: el país está en el lugar 97, el año pasado estaba en el 110.
- Los empresarios jugaron un papel muy activo durante los trabajos de la ley de regulación y fomento de las MIPYME.
- No hay difusión suficiente de lo que se está haciendo.
- Es muy útil la segmentación de las empresas en Micro, pequeña y mediana.
- Hay que fortalecer la marca país.
- Las asociaciones son pocos representativas.
- Falta el Reglamento de la Ley 488-08.

¿Cuál es el principal reto que enfrentan las MIPYMES exportadoras?: “Hay que trabajar la calidad de los productos, que no es buena. Trabajar en la Marca – País”.

“Tenemos más fe en los clusters, grupos de eficiencia que en las asociaciones”.

“Las MIPYMES deben utilizar el DR-CAFTA no sólo para exportar sino también para importar maquinarias, materias primas”.

¿Cuál considera usted son las mayores fortalezas para las MIPYMES aprovechar mejor el DR-CAFTA?: “Tenemos mejor infraestructura, un mercado más grande que los otros países miembros, los productos dominicanos tienen buen sabor”.

D3. Programa de Promoción y Apoyo a la Mico, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME)

D3a. Personas Entrevistadas: Dra. Yadisa García, Consultora Jurídica, Coordinadora Elaboración del Reglamento de la Ley 488-08; Lic. Pablo Jiménez, Subdirector de Crédito.

D3b. ¿Qué es PROMIPYMES y Quiénes integran el Consejo Nacional?

PROMIPYMES es el organismo responsable de la administración, control y aplicación de la Ley 488-08.

El Consejo Nacional de PROMIPYMES está integrado por:

1. El Secretario o Secretaria de Estado de Industria y Comercio;
2. El Director o Directora General de PROMIPYMES;
3. El Director o Directora General de PROINDUSTRIA;
4. El Director o Directora General del Consejo Nacional de Competitividad (CNC);
5. El o la Administrador General del Banco de Reservas;
6. El o la Presidenta de la Confederación Dominicana de la Pequeña y Mediana Empresa, Inc. (CODOPYME);
7. Un o una representante de las cooperativas empresariales que oferten servicios financieros a las MIPYMES, presentado por las confederaciones, consejos y federaciones de asociaciones empresariales que agrupan cooperativas;
8. Un o una representante de las organizaciones representativas del sector industrial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa presentado por confederaciones, Consejos y Federaciones de asociaciones empresariales que agrupan industrias de las MIPYMES;
9. Un o una representante de las organizaciones representativas del sector comercio detallista de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa presentado por confederaciones, consejos y federaciones de asociaciones empresariales que agrupan al sector del comercio detallista de las MIPYMES;
10. Un representante del Instituto Nacional Técnico Profesional (INFOTEP).

D3c. Resultados de la entrevista. En esta entrevista se puntualizó sobre aspectos relacionados con el Reglamento que se está elaborando, en qué nivel se encuentran los trabajos de elaboración del mismo, y énfasis en el tema de la necesidad de información estadística.

Durante este año se ha estado trabajando en la elaboración de tres Reglamentos de la Ley 488-08: 1) El Reglamento Orgánico e Institucional; 2) El Reglamento para el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOMIPYME); y 3) El Reglamento para el Fomento del Desarrollo Empresarial. Estos reglamentos los está elaborando la Dirección General con la Asesoría de personal externo, y deben ser aprobados por el Consejo Nacional.

El Reglamento Orgánico e Institucional está en su etapa final. El Reglamento para el FOMIPYME está en etapa avanzada y contempla entre otros aspectos normar el otorgamiento de financiamientos a corto, mediano y largo plazo a las MIPYMES dominicanas; así como las operaciones de primer piso como de segundo piso.

En cuanto a la elaboración del Reglamento para el Fomento del Desarrollo Empresarial hasta el momento se han sostenido varios encuentros con el sector privado y se espera que tanto este Reglamento como los otros dos estén listos para el mes de septiembre de este año.

El fomento del Desarrollo Empresarial consiste en promover en todo el territorio nacional acciones de capacitación, asistencia técnica y consultorías que contribuyan al desarrollo empresarial de las Micro, Pequeña y Medianas Empresas dominicanas.

Las propuestas de desarrollo empresarial, deberán provenir de los propios empresarios y/o de las organizaciones que lo representan; pero la forma y el mecanismo de implementación de este proceso serán definidos en el Reglamento.

En cuanto al Artículo VI, letra w, de la Ley 488-08 que dice que el Consejo Nacional PROMIPYMES tendrá entre sus funciones mantener estadísticas actualizadas y públicas sobre las MIPYMES, dominicanas las personas entrevistadas comentaron sobre ese aspecto que se está trabajando en cuál será el mecanismo para dar cumplimiento a esta disposición.

Según las personas entrevistadas, en vista de que para levantar la información estadística se requiere de muchos fondos, los cuales PROMIPYMES no tiene, todavía no han definido qué mecanismo van a adoptar, si ser coordinadores o ejecutores.

E. Resultados Entrevista del Consultor

E1. Persona entrevistada: Jaime Moreno. Experto en Clusters.

E2. Resultados de la entrevista. Los resultados de la entrevista sostenida con el señor Moreno fueron los siguientes:

- Para competir hay que crear economías a escala.
- Hay que definir reglas de calidad.
- Existen problemas de desconfianza:

“Hay que construir confianza a través de espacios culturales y de diálogo. Existe una cultura anti-asociativa. El CNC debe diseñar las políticas, el CEI-RD debe ser el facilitador, y el DICOEX debe aplicar”.

- Hay que crear una marca colectiva, definir las reglas de calidad.

F. Estudio de Caso

Doña Paulina, quien es Licenciada en Ciencias Agrícolas de la Universidad Autónoma de Santo Domingo, posee una granja en Guerra, municipio ubicado a unos 30 minutos de la Ciudad Capital, desde hace 22 años, donde produce carne de codorniz para suplir al mercado local.

Actualmente tiene empleada 8 personas fijas, inscritas todas en la Tesorería de la Seguridad Social, y emplea algunas que otras personas de manera ocasional. Ella, junto a su marido y una secretaria, se encargan de la parte administrativa y de mercadeo.

En esta granja no sólo hay miles de codornices que serán llevadas a los supermercados, sino también hay todo un equipamiento destinado a producir los alimentos que consumen estas aves, incubadoras, máquinas para etiquetados, entre otros; para los cuales doña Paulina ha tenido que recurrir al crédito para ver su industria hecha realidad. Crédito que aunque no muy barato, ella ha logrado honrar hasta el último centavo, además del alto monto del seguro que paga para proteger su inversión en caso de pérdida o daños.

Desde hace 4 años, ella se motivó a producir huevos de codornices en conserva para el mercado local. Actualmente produce 10,000 unidades diarias, y espera en un futuro muy cercano producir unas 30,000 unidades diarias, pues gracias a dos ferias en las que participó, ya tiene un cliente en Frankfurt, Alemania; y Otro en Nueva York.

El primer cliente lo conoció a través de una feria organizada por la Cámara de Comercio Dominicano-Alemana. El otro cliente lo conoció en una feria organizada en Puerto Rico, gracias a las gestiones del CEI-RD. Esta institución es la que precisamente la acaba de ayudar a conseguir su certificación para que su producto pueda entrar a Alemania, y actualmente la está ayudando para que su producto pueda entrar a Estados Unidos.

Su cliente alemán al principio va a recibir 5 furgones, con 631 frascos de huevos de codorniz en conserva, y en tres diferentes tamaños: 4 onzas, 8 onzas y 16 onzas.

Doña Paulina importa los frascos de vidrio desde México y Guatemala, pues los de Miami salen más caros, según ella nos dijo.

Para comenzar a exportar a Estados Unidos sólo le falta concluir un estudio de penetración de calor para determinar la vida útil de su producto, y para ello, ha contratado una compañía española, cuyos servicios paga ella totalmente, incluyendo los pasajes aéreos y la estadía.

Doña Paulina reconoce que un producto no se crea de la noche a la mañana, y que a ella le ha tomado unos 20 años llegar hasta donde está. Ella lo ha dado todo porque como según dice ella: "...Yo creo en el producto, yo creo en el proyecto".

Según se pudo apreciar, doña Paulina no tiene un plan de mercadeo, ni está muy clara con los costos de exportación, para junto con los otros costos fijar el precio de venta al exterior. Pero el CEI-RD está dispuesto a ayudarla en esto.

Doña Paulina es una persona muy dinámica, abierta, y amante de lo que hace. Su gran aliado es el Internet donde pasa horas y horas consultando sobre todo lo que tiene que ver con su producto y haciendo contactos valiosos para echar adelante su proyecto.

G. FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

El análisis FODA se ha preparado a partir de los elementos aportados por la revisión bibliográfica, las encuestas aplicadas a los empresarios, y las entrevistas realizadas a los líderes empresariales de las asociaciones y funcionarios del sector gubernamental.

El análisis se divide en dos: un FODA para las MIPYMES Agrícolas, con énfasis en las Microempresas y Pequeñas empresas; y un FODA para las MIPYMES manufactureras, con énfasis en las Pequeñas y Medianas empresas. En ellos se incluyen factores externos e internos que inciden en estos productos.

G1. MIPYMES Agrícolas

FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Clima propicio para la agricultura de productos tropicales. • Buen sabor de los productos. • Buenas telecomunicaciones. • Buena infraestructura de carreteras. • Cercanía a Puertos y Aeropuertos. • Cercanía a los mercados de Estados Unidos, Puerto Rico y Centroamérica. • Variedad de productos. • Formación de Clusters de competitividad.
------------	---

DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Pobre calidad de los productos. • Mala presentación de los productos. • Orientación básicamente hacia el mercado local. • Dificultad de manejo de los productos post-cosechas. • Limitado acceso al crédito. • Interrupciones del servicio eléctrico. • La presencia de los productos en los mercados es esporádica. • Bajo nivel de asociatividad. • Percepción diferente que tienen los exportadores dominicanos sobre la calidad de un producto a la percepción del mercado. • Historial de detenciones de productos en las aduanas por incumplimiento de las regulaciones internas de los Estados Unidos, que crea una imagen negativa de los productos dominicanos. • Procedimientos lentos y gravosos. • Se percibe falta de coordinación y duplicidad de esfuerzos y recursos entre la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), CEI-RD y la DICOEX. • El acceso a información de mercados extranjeros de exportación es difícil y costoso.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Los desastres naturales. • Países como Colombia, Ecuador, Perú, Guatemala y Costa Rica están emergiendo como proveedores de productos tropicales. Y muchos de ellos han desarrollado su marca-país.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Dentro de los países del Caribe, República Dominicana tiene capacidad para tomar el liderazgo y desarrollar su marca-país. • La presencia de dominicanos en Estados Unidos, el mercado nostálgico compuesto por dominico-americanos, con más de 650,000 habitantes. • El mercado de Nueva York que representa un mercado de consumidores de 31 millones de personas, de los cuáles un importante porcentaje es hispano. • Variedad de frutas y vegetales que pueden tener éxito en el mercado tradicional, étnico, tropical y orgánico. • El mercado en general, por razones de salud, ha cambiado sus patrones de consumos hacia frutas y vegetales.

G2. MIPYMES Industriales

FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Proximidad geográfica a los mercados del DR-CAFTA. • Cercanías a Puertos y Aeropuertos. • El país cuenta con universidades y centros de capacitación como el INFOTEP en las ciudades más grandes del país. • Buenas telecomunicaciones. • Buena infraestructura de carreteras. • Cierta nivel de asociatividad.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo nivel educativo. • Alto Costo de la electricidad. • Procedimientos lentos y gravosos. • Es necesario mejorar la calidad, innovar y adecuación tecnológica.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Países del área están desarrollando una cadena completa de suministros y suplidores.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • El mercado de Estados Unidos representa oportunidades para productos alimenticios, en específico, productos étnicos. • El mercado de Centroamérica representa oportunidades para los siguientes productos manufacturados según los países: <ul style="list-style-type: none"> ○ Guatemala: Perchas, preparaciones alimenticias y varillas. ○ Nicaragua: Preparaciones alimenticias, varillas y productos farmacéuticos. ○ Honduras: Preparaciones alimenticias y varillas. ○ El Salvador: Preparaciones alimenticias, varillas y camisetitas de algodón. ○ Costa Rica: Pantalones de algodón, dispositivos para biopsia, medias de algodón, perchas y otras manufacturas de plástico.

SECCIÓN V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

SECCIÓN V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones

La realización de este estudio ha permitido constatar la ausencia de información estadística sobre las MIPYMES en la República Dominicana, y en específico de las MIPYMES exportadoras.

Esta realidad no es exclusiva de la República Dominicana. Los países centroamericanos también confrontan problemas con las estadísticas, donde actualmente se está trabajando sobre este tema por la importancia que reviste al momento de determinar las potencialidades del sector para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes.

De ahí el logro alcanzado por este estudio al conseguir una aproximación de las cifras sobre la cantidad y clasificación de MIPYMES exportadoras existentes en la República Dominicana para el año 2007, qué exportaron y hacia dónde:

- Para el año 2007, las MIPYMES exportadoras alcanzaron la cifra de 2,427 de un total de 2,579 empresas que registraron exportaciones para este año.
- Las MIPYMES exportadoras se clasificaron en: 313 microempresas (12.14%), 282 pequeñas empresas (11%), y 212 medianas empresas (8.22%). Las que no pudieron ser clasificadas, 1,620 empresas, se asumió que son MIPYMES, es decir, con menos de 201 empleados. Estas empresas exportadoras no identificadas representaron casi el 63% del total de empresas que exportaron ese año. Por lo tanto, del total de las empresas que exportaron en el año 2007, el 94% fueron MIPYMES.
- De las 610,054 MIPYMES existentes en la República Dominicana en el año 2007, sólo el 0.3 % realizó exportaciones en ese año; siendo la participación de las MIPYMES en las exportaciones mundiales de un **21%**.
- En el año 2007, las Microempresas exportaron el 3.80% del total del valor exportado. Sus exportaciones destinadas a países miembros del EPA fue de US\$ 39,543,723 (46%), al DR-CAFTA se registraron US\$27,088,839 (32%), mientras que a países con los que no se tienen acuerdo comercial fue de US\$17,317,058 (20%).
- Las Pequeñas Empresas, de 16-60 empleados, exportaron el 3.64% del total del valor exportado, con un registro de US\$ 48,186,605 en exportaciones hacia países miembros del EPA (59%) y un 27% hacia los países miembros del DR-CAFTA. El valor registrado para las exportaciones hacia países con los que no se tiene ningún acuerdo comercial fue de 11%.

- Las Medianas Empresas, de 61-200 empleados, realizaron exportaciones por valor de US\$146,296,858, es decir, un 6.48% del total del valor exportado. En otras palabras, tuvieron la mayor participación en el valor exportado de las MIPYMES identificadas.
- Estas Medianas empresas registraron su mayor actividad hacia los países miembros del EPA, con una participación del 30%, hacia los países miembros del DR-CAFTA fue de un 27%; sin embargo, para los países con los que no se tiene ningún acuerdo comercial su participación fue de un 35%.
- De acuerdo al valor exportado por las empresas dominicanas para el año 2007 y que se agruparon por bloque comercial, el mayor valor exportado para este año fue de US\$817,883,348 (36%) que correspondió a las exportaciones que tuvieron como destino los países miembro del EPA, que incluye a Haití y Bahamas, como fruto de las Cláusulas de Preferencias Regionales.
- El segundo puesto fue alcanzado por las exportaciones realizadas hacia los países del DR-CAFTA, con US\$737,032,882 (32%). El tercer lugar, con US\$624,409,377 (28%), correspondió a las exportaciones dirigidas hacia países con los que la República Dominicana no tiene ningún tipo de acuerdo comercial.
- El valor de las exportaciones hacia los países miembros del CARICOM y Panamá apenas representó el 3% y el 1% respectivamente.
- Estados Unidos es el país dentro del DR-CAFTA que se constituye en el primer destino de las exportaciones de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, identificadas y no identificadas, con un valor de US\$104,042,096 para una participación del 71.88 %.
- Los principales productos exportados a Estados Unidos en el 2007 por las Microempresas y Pequeñas empresas básicamente fueron de origen agrícola: Vegetales y frutas; mientras las Medianas empresas además de productos agrícolas también registraron de manera significativa productos manufacturados de origen industrial, como preparaciones alimenticias y preparaciones capilares, en específico, desrizados y lacas.
- Hacia Puerto Rico, los productos agrícolas encabezan la lista de las Microempresas y las empresas exportadoras No Identificadas, teniendo gran participación también los productos de origen industrial, como los de la industria gráfica, preparaciones alimenticias, preparaciones de belleza y maquillaje, entre otros. Mientras las Pequeñas y Medianas empresas fueron las que menos productos de origen agrícola exportaron, predominando una gran variedad de los productos industriales.

- Los productos exportados más relevantes de las Microempresas y las empresas No Identificadas hacia los países centroamericanos fueron de origen agrícola; mientras los productos exportados de las Pequeñas y Medianas Empresas fueron predominantemente de origen industrial.

Al igual que en Centroamérica, en la República Dominicana las fuentes de información sobre las necesidades del sector MIPYMES se obtienen a partir de resultados de foros, y talleres realizados con los actores involucrados, donde se analizan los puntos clave que deben ser tomados en cuenta por las empresas y otros actores públicos y privados en el diseño de estrategias exitosas para que los sectores sean más competitivos. También, el uso de encuestas es utilizado para obtener información de fuente primaria.

En el caso de este estudio las encuestas que se aplicaron arrojaron los siguientes resultados:

- La mayoría de las Micros, según el dato aportado por la relación exportaciones/ventas totales, registrado en el año 2008, están orientadas al mercado nacional; mientras que las pequeñas empresas, la mayoría, un 66.7%, hacia el mercado internacional; y la Mediana empresa hacia el mercado internacional también.
- El 90% de las empresas encuestadas tiene capacidad instalada para producir más.
- La mayoría de las empresas encuestadas (80%) realizó innovaciones en su empresa hace 6 meses o menos.
- Casi todas las empresas enfrentan los mismos obstáculos para producir, pero el problema del acceso al crédito sólo fue tomado en cuenta por los microempresarios.
- Las Microempresas exportadoras cuentan con tecnología de relativo avance y tecnología avanzada, mientras las pequeñas empresas poseen tecnología de relativo avance, tecnología avanzada y tecnología muy avanzada.
- Las Pequeñas empresas y la Mediana empresa exportan a más destinos que las microempresas.
- Todas las empresas encuestadas exportan por vía marítima. Sólo el 10% utiliza además la vía aérea.
- Las pequeñas empresas exportadoras registran el mismo nivel de asociatividad que las microempresas exportadoras, pero las pequeñas empresas (33 %) pertenecen a algún cluster. En cambio las micros no.
- El 90% de las empresas encuestadas consideran que el DR-CAFTA es positivo en cuanto a que hace más eficiente y competitiva la empresa dominicana; a parte de que pueden importar materias primas, maquinarias y equipos libres de aranceles.

En cuanto a la promulgación de la Ley 488-08 que establece un régimen regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), definitivamente constituye un paso de avance para el desarrollo de las MIPYMES en general, en cuanto a que las define y establece un ente responsable para su cumplimiento. La Ley establece el Consejo Nacional de PROMIPYMES, sus

integrantes, funciones y relación sistémica con las demás instituciones gubernamentales.

El hecho de poder diferenciar a las MIPYMES a partir de la definición contemplada en esta ley, permite identificar sus características, patrones de comportamiento, y sus necesidades.

Es una realidad que en República Dominicana existen las condiciones para que las MIPYMES puedan exportar más hacia los países del DR-CAFTA por sus ventajas naturales, la cercanía geográfica a estos destinos, y la existencia no sólo de un mercado dominicano en los Estados Unidos, sino también hispano, donde gustan los productos, sobre todo los agrícolas y los étnicos. En Puerto Rico hay demanda no sólo para algunos productos agrícolas, sino también manufactureros; y en Centroamérica hay nichos para productos de origen industrial.

El que las MIPYMES exportadoras puedan aprovechar más el DR-CAFTA no sólo va a depender de las acciones que puedan poner en práctica éstas para ser más competitivas, sino también va a hacer falta que el sector gubernamental adopte una serie de medidas que contribuyan a mejorar el desempeño de las MIPYMES exportadoras. Por lo que se presentan algunas recomendaciones que pueden ser de utilidad a ambos sectores para un mejor aprovechamiento del DR-CAFTA.

B. Recomendaciones

Des estudio surgen las siguientes recomendaciones:

- Diseñar un sistema de información como lo está haciendo Nicaragua que permita superar la invisibilidad estadística de las MIPYMES exportadoras, que incluya datos sobre: Contribución al PIB, valor agregado, concentración geográfica, número de empleos generados, número de empresas por tamaño, volumen de ventas total, principales exportaciones tradicionales, por país, destino, por rubro, y por países con los que tienen acuerdos comerciales; registro empresarial; y empresas formalizadas, entre otros aspectos. Este proceso de diseño se sugiere que esté a cargo de la Secretaría de Estado de Economía y Planificación, a través de la Oficina Nacional de Estadísticas en coordinación con el CEI-RD, la TSS y el Banco Central.
- Fortalecer la coordinación entre las instituciones públicas para mejorar la capacidad exportable de las MIPYMES dentro del DR-CAFTA, donde el Consejo Nacional de Competitividad -CNC- debe diseñar políticas relacionadas con la competitividad, el CEI-RD debe ser el facilitador y por ende el enlace con el sector productor, y el DICOEX concentrarse en la adecuada aplicación del acuerdo.
- El CEI-RD, como promotor y facilitador de exportaciones, debe mejorar la captación de datos sobre el sector exportable. Esto es, determinar la cantidad de empleados que tiene la empresa para saber si es una micro, pequeña, mediana o grande

empresa, el tipo de actividad que realiza, y su ubicación. Para ello puede asistirse a través de la TSS, previo conocimiento del RNC de la empresa en cuestión o cédula del exportador. Es importante al momento de captar la información estadística de un exportador, utilizar como referencia el RNC o la cédula de la empresa, en caso de que no se trata de una persona jurídica. Esto permitirá poder complementar las informaciones con otras bases de datos oficiales. A partir de estas informaciones el CEI-RD no sólo será capaz de diferenciar las necesidades de cada sector y así poder orientar sus programas y servicios; sino también que podrá crear vínculos más estrechos entre la institución y el exportador que muchas veces se muestra aprehensivo de aportar información. El departamento de PYMES del CEI-RD debe ser dotado de los recursos necesarios para llevar a cabo esta importante misión.

- Es recomendable evaluar que el CEI-RD cree un servicio virtual donde los exportadores, previamente registrados en el CEI-RD, puedan solicitar información referente al mercado del DR-CAFTA. En caso de que el CEI-RD no tenga la respuesta particular sobre aspectos del Tratado, esta institución puede consultar la DICOEX y servir la información al usuario.
- En vista de que los resultados de las encuestas reflejaron la importancia de asistir a ferias, seminarios y talleres; tanto el sector exportador como el gubernamental deberían aunar esfuerzos para la coordinación y realización de estos con énfasis en los temas relativos al DR-CAFTA.
- En términos de MIPYMES se aprecia que hay muchos programas de apoyo auspiciados por diferentes instituciones que necesitan estar mejor coordinados para un mejor aprovechamiento.
- De acuerdo a los resultados de las encuestas, uno de los obstáculos que enfrentan los exportadores de las MIPYMES es la identificación de posibles compradores y distribuidores, es recomendable contar con un sistema de inteligencia de mercado que dé respuestas a este tipo de inquietud; y que a la vez ofrezca a los empresarios información relevante y actualizada de las características de los diferentes mercados potenciales, según se trate de una micro, pequeña o mediana empresa. Esto puede ser tanto una iniciativa oficial, o de carácter híbrida entre organizaciones privadas e instituciones oficiales. Para esto es necesario que el CEI-RD cuente con su base de datos sobre el sector exportador MIPYME y su clasificación correspondiente.
- Para CEI-RD, junto al organismo correspondiente, es recomendable explorar el establecimiento de un canal (visado especial) con los consulados de los países signatarios del DR-CAFTA que facilite la participación de los exportadores del sector MIPYMES en ferias, sobre todo en los Estados Unidos tal, como lo están solicitando en ese sentido los países centroamericanos.
- Debido a la heterogeneidad y la amplitud de mercados cubiertos por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas exportadoras, hay que promover más estudios

focalizados por productos. Como por ejemplo, cómo las microempresas pueden ser más exitosas en las exportaciones de aguacate (palta) hacia los Estados Unidos o cómo las pequeñas empresas pueden aumentar sus exportaciones de berenjena hacia Estados Unidos. O cómo las microempresas pueden suplir de manera más significativa de productos como las batatas y las yautías al mercado étnico, entre otros.

- En virtud de que los resultados de las encuestas y las entrevistas que se realizaron afirman que el nivel de asociatividad es bajo entre los exportadores MIPYMES, sobre todo en las microempresas, el CNC y el CEI-RD deben promover la asociatividad entre el sector exportador MIPYME, dando a conocer casos de éxitos logrados a través de asociaciones y clusters. A la vez, destacar los beneficios que trae el pertenecer a una asociación o cluster, los cuales permiten obtener beneficios derivados de la formulación y coordinación de políticas, estrategias y proyectos que fomentan y estimulan a los sectores interesados. De ahí que ambas instituciones deben incentivar la creación de cluster y encadenamientos empresariales.
- Los resultados de las encuestas reflejan que la deficiencia en la capacitación del personal es uno de los obstáculos en los aspectos que tienen que ver con la producción de las MIPYMES exportadoras. Por lo que el CEI-RD una vez identifique las necesidades de capacitación en el área de producción de las micros, pequeñas y medianas empresas exportadora, debe trabajar conjuntamente con el INFOTEP, en el diseño de cursos orientados a las necesidades de producción para la exportación.
- Los resultados de las encuestas arrojaron el dato de que la mayoría de las MIPYMES exportadoras no están acogida a ninguna ley de fomento a las exportaciones, por lo que el CEI-RD puede asistir a las MIPYMES en este aspecto, incorporándolas o determinar junto a las asociaciones gremiales si estas leyes necesitan una adecuación que permita que las empresas se incorporen.
- El CNC, organismo que está trabajando en el establecimiento de una marca-país por producto que permita agregar valor, identificar la calidad y características del producto exportado, debe evaluar si la misma se identifica con las MIPYMES exportadoras.
- Actualmente hay mucha atención en todos los países centroamericanos con el tema de las MIPYMES y el DR-CAFTA, por lo que DICOEX, el CEI-RD y el CNC, que son las instituciones que están en este proceso en la República Dominicana, deben crear un vínculo con este grupo de países y participar en los programas de fomento a las exportaciones de las MIPYMES.

SECCIÓN VI
BIBLIOGRAFÍA

SECCIÓN VI

BIBLIOGRAFÍA

BANCO MUNDIAL y CENPROMYPE. (2005). “ Las Oportunidades Comerciales que Ofrece el TLC con los Estados Unidos para la Exportación de Productos del Sector ‘ Alimentos Procesados de la Región’.

BID, CEI-RD, INTEC. (2007). “ Cómo Exportar Efectivamente a los Estados Unidos: Guía Práctica para PYMES en América Latina y El Caribe”. Santo Domingo. República Dominicana.

CENPROMYPE : (2005) . “ Grupos Focales: Nicaragua. Desarrollo de las MIPYMES: Políticas de Apoyo y CAFTA. Banco Mundial, Instituto del Banco Mundial. Managua. Nicaragua.

CENPROMYPE, Banco Mundial, Instituto del Banco Mundial , FUNDES (2006). Grupos Focales: “ Desarrollo de las MIPYME , Política de Apoyo y CAFTA. San Salvador. El Salvador.

Despradel, Roberto. (2008). “Perfil Plan de Exportación para el Sector Dulces Étnicos en la República Dominicana. Santo Domingo. República Dominicana.

Gaceta Oficial No. 10502. (2008) Ley No. 488-08 para el Desarrollo y Competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME). Santo Domingo. República Dominicana.

HUNTS POINT ECONOMIC DEVELOPMENT CORPORATION-DICOEX (2006). “ Producto III: Estudio de Mercado de Productos Agrícolas y Agroindustriales en la Ciudad de Nueva York, Estados Unidos, en el Marco del DR-CAFTA”. Santo Domingo. República Dominicana.

Infante, Josephine y Troncoso, Claudia. (2009). “ Estudio de Mercado de Productos Agrícolas y Agroindustriales en la Ciudad de Nueva York, Estados Unidos de América, en el Marco del DR-CAFTA. Hunts Point Economic Development Corporation para la DICOEX y la SEIC. Proyecto BID. Santo Domingo. República Dominicana.

Ortiz, Marina y Mena, Rita. (2008). “ Oferta Exportable de las Pequeñas Empresas en el Sector de Alimentos en la República Dominicana. “ Unión Europea, PROEMPRESA, ONFED, Centro de Investigaciones y Estudios Aplicados, CEI-RD. Santo Domingo. República Dominicana.

Ortiz, Marina. (1996). “ Perfil de las Microempresas en la República Dominicana y Características de las Microempresas de Santiago” . FONDOMICRO. Santo Domingo. República Dominicana.

Solís, María Esperanza y Rodríguez, Manuel. (2009). “ Análisis de Rechazos de Embarques Dominicanos por parte de Estados Unidos. Período Enero-Diciembre 2008. DICOEX , SEIC. Santo Domingo. República Dominicana.

“ Tejido Empresarial PYMES”. (2008). Plan Estratégico de Las PYMES de la República Dominicana, 2008-2013.”ONFED, Unión Europea. Santo Domingo. República Dominicana.

Troncoso, Claudia. (2008). “ Alianza Estratégica Comercial con la Diáspora Residente en el Estado de Nueva York. Parte I- Cadena de Distribución de Mercancías Nacionales en el Estado de Nueva York”. Consejo Nacional de la Competitividad. Santo Domingo. República Dominicana.

Ubeda, Elizabeth; Monjarrez, Yara y González, Marthanelly. (2007). “ Cambio de Paradigma Empresarial”. UAM, Universidad Americana. México.

YBERPYME (2008). “ PYMES una Visión Estratégica para el Desarrollo Económico y Social.” Lecciones de 10 años del Programa SELA.

Sitios Consultados en la INTERNET:

<http://www.seic.gov.do>

<http://www.cnc.gov.do>

<http://www.cei-rd.gov.do>

<http://www.eumed.net/libros>

<http://www.yberpymeonline.org>

<http://www.fundes.org>

<http://www.sieca.org>

<http://www.cenpromype.org>

<http://www.informepymehonduras.com>

<http://www.tlc.peru-eeuu.gob.pe>

<http://www.trademap.com>

ANEXO A

TABLA DE PAÍSES PARA ANÁLISIS ESTADÍSTICOS

ANEXO A**TABLA DE PAÍSES PARA ANÁLISIS ESTADÍSTICOS**

GRUPO	PAÍS
ASEAN	CAMBOYA INDONESIA MALASIA SINGAPUR TAILANDIA VIET-NAM DEL NORTE VIETNAM DEL SUR
ASEAN Total	
CAN	BOLIVIA COLOMBIA ECUADOR PERU
CAN Total	
CARICOM	BARBADOS BELICE GRANADA, ISLA GUYANA HAITI JAMAICA MONTSERRAT, ISLA SAN CRISTOBAL Y NEVIS SAN VICENTE, ISLAS SANTA LUCIA, ISLA SURINAM TRINIDAD Y TOBAGO
CARICOM Total	
EFTA	ISLANDIA NORUEGA SUIZA
EFTA Total	
LPA	BAHREIN EGIPTO EMIRATOS ARABES UNIDOS IRAK JORDANIA LIBANO LIBIA MARRUECOS YEMEN (REP. DEMOCRATICA)
LPA Total	
MCCA	COSTA RICA

GRUPO	PAÍS
	EL SALVADOR GUATEMALA HONDURAS NICARAGUA
MCCA Total	
MERCOSUR	ARGENTINA BRASIL PARAGUAY URUGUAY VENEZUELA
MERCOSUR Total	
NAFTA	CANADA ESTADOS UNIDOS MEXICO PUERTO RICO
NAFTA Total	
NO IDENTIFICADO	AFGANISTAN AFRICA SUDOCCIDENTAL ALBANIA ALTO VOLTA ANDORRA ANGOLA ANGUILLA ANTIGUA Y BERMUDA ISLA ARABIA SAUDITA ARUBA AUSTRALIA BAHAMAS, ISLA BANGLADESH BELORUSSYA BENIN (REPUBLICA DE DU) BERMUDAS BOSNIA Y HERZEGOVINA BOTSWANA (BECHUANIA) BRUNEI BURUNDI CABO VERDE, ISLAS CAICOS Y TURCAS, ISLAS CAIMAN, ISLA CAMERUN CANARIAS, ISLAS CANTON Y ENDERBURY, ISLAS CHAD, REPUBLICA DE CHILE CHINA, REPUBLICA POPULAR

GRUPO	PAÍS
	CHINA-TAIWAN (FORMOSA) COREA DEL NORTE, REP. POPULAR COREA DEL SUR CROACIA CUBA CURAZAO DOMINICA, ISLA ESTONIA FAYAL, ISLAS AZORES FILIPINAS GEORGIA GHANA GIBRALTAR GRAN CAIMAN (ISLA) GUADALUPE Y SUS DEPENDENCIAS GUAM GUAYANA FRANCESA GUINEA HONG KONG INDIA ISRAEL JAPON KAZAKHSTAN LESOTHO (BASUTOLANDIA) LIBERIA MACAO MAN, ISLA MARTINICA MAURICIO Y DEPENDENCIAS MOLDOVA MONGOLIA MOZAMBIQUE NIGER NIGERIA NIUE, ISLA NUEVA GUINEA NUEVA ZELANDIA PAKISTAN PANAMA PANAMA, ZONA DEL CANAL PROVIDENCIA, ISLA REPUBLICA CENTROAFRICANA RUSIA SAINT MARTEEN SAMOA AMERICANA

GRUPO	PAÍS
	SAMOA OCCIDENTAL SAN BARTHOLEM ISLA SAN MARINO SANTA ELENA SANTO TOME Y PRINCIPE, ISLAS SENEGAL, REPUBLICA DE SKYE, ISLA (REINO UNIDO) SOUTH AFRICA SRILANKA ST. KITTS ST. THOMAS SVALBARD E ISLA JUAN MAYEN SWAZILANDIA TANZANIA, REP. UNIDA DE TERR. BRITANICO OCEANO INDICO TOGO TORTOLA DE ISLAS TURKMENISTAN TURQUIA VIRGENES (BRITANICAS), ISLAS VIRGENES (EEUU), ISLAS ZAMBIA ZONA NEUTRAL
NO IDENTIFICADO Total	
UE-27	ALEMANIA ANTILLAS FRANCESAS AUSTRIA BELGICA BONAIRE BULGARIA CHIPRE DINAMARCA ESCOSIA ESLOVENIA ESPANA FINLANDIA FRANCIA GRECIA GROENLANDIA HOLANDA HUNGRIA IRLANDA (EIRE) ITALIA LETONIA (LATVIA) LEWIS, ISLA

GRUPO	PAÍS
	MALTA NORIRLANDES POLONIA PORTUGAL REINO UNIDO REPUBLICA CHECA REUNION, ISLA RUMANIA SAN PEDRO Y MIGUELON SLOVAKIA SUECIA TERR. FRANCES AFARS E ISSAS WALLIS Y FUTUNA

Región	PROVINCIAS
Cibao Central	LA VEGA MONSEÑOR NOUEL SANCHEZ RAMIREZ
Distrito	DISTRITO NACIONAL SANTO DOMINGO
El Valle	AZUA ELIAS PINA SAN JUAN DE LA MAGUANA
Enriquillo	BAHORUCO BARAHONA INDEPENDENCIA PEDERNALES
Este	ALTAGRACIA EL SEYBO HATO MAYOR LA ROMANA SAN PEDRO DE MACORIS
Norcentral	ESPAILLAT PUERTO PLATA SANTIAGO DE LOS CABALLEROS
Nordeste	DUARTE MARIA TRINIDAD SANCHEZ SALCEDO SAMANA
Noroeste	DAJABON MONTECRISTI SANTIAGO RODRIGUEZ VALVERDE
Valdesia	MONTE PLATA

Región	PROVINCIAS PERAVIA SAN CRISTOBAL SAN JOSE DE OCOA
---------------	---

PROVINCIA	MUNICIPIO
ALTAGRACIA	BOCA DE YUMA (DM) HIGUEY LA LAGUNA DE NISIBON (DM) LA OTRA BANDA (DM) SAN RAFAEL DEL YUMA
AZUA	AZUA ESTEBANIA PADRE LAS CASAS PERALTA SABANA YEGUA TABARA ARRIBA
BAHORUCO	GALVAN LOS RIOS NEYBA TAMAYO UVILLA (DM)
BARAHONA	BAHORUCO (DM) BARAHONA CABRAL ENRIQUILLO FUNDACION PARAISO VICENTE NOBLE
DAJABON	DAJABON LOMA DE CABRERA PARTIDO
DISTRITO NACIONAL	CODIFICACION ESPECIAL PARA MENORES DISTRITO NACIONAL
DUARTE	ARENOSO CASTILLO CENOVI (DM) LA PEÑA (DM) LAS GUARANAS PIMENTEL SABANA GRANDE (DM) SAN FRANCISCO DE MACORIS VILLA RIVA
EL SEYBO	EL SEIBO MICHES
ELIAS PINA	BANICA

PROVINCIA	MUNICIPIO
	COMENDADOR
ESPAILLAT	CANCA LA REYNA (DM) CAYETANO GERMOSEN GASPAR HERNANDEZ JAMAO AL NORTE JOSE CONTRERAS (DM) JUAN LOPEZ ABAJO (EL MAMEY) (DM) MOCA ORTEGA (DM)
HATO MAYOR	EL VALLE HATO MAYOR MATA PALACIO (DM) SABANA DE LA MAR YERBA BUENA (DM)
INDEPENDENCIA	DUVERGE GUAYABAL (DM) JIMANI
LA ROMANA	CUMAYASA (DM) GUAYMATE LA ROMANA VILLA HERMOSA
LA VEGA	CONSTANZA JARABACOA JIMA ABAJO LA VEGA RINCON (DM) RIO VERDE ARRIBA (DM) TIREO (DM)
MARIA TRINIDAD SANCHEZ	CABRERA EL FACTOR EL POZO (DM) LA ENTRADA (DM) LAS GORDAS (DM) NAGUA RIO SAN JUAN SAN JOSE DE MATANZAS (DM)
MONSEÑOR NOUEL	BONAO JUAN ADRIAN (DM) MAIMON PIEDRA BLANCA SABANA DEL PUERTO (DM) VILLA SONADOR (DM)
MONTE PLATA	BAYAGUANA BOYA (DM) DON JUAN (DM)

PROVINCIA	MUNICIPIO
	MAJAGUAL (DM) MONTE PLATA SABANA GRANDE DE BOYA YAMASA
MONTECRISTI	CASTAÑUELAS GUAYUBIN HATILLO PALMA (DM) LAS MATAS DE SANTA CRUZ MONTECRISTI PEPILLO SALCEDO VILLA ELISA (DM) VILLA VASQUEZ
PEDERNALES	PEDERNALES
PERAVIA	BANI MATANZAS (DM) NIZAO PAYA (DM) SABANA BUEY (DM) SANTANA (DM) VILLA FUNDACION (DM)
PUERTO PLATA	ALTAMIRA GUANANICO IMBERT LOS HIDALGOS LUPERON NAVAS (DM) PUERTO PLATA SOSUA VILLA ISABELA VILLA MONTE LLANO (DM)
SALCEDO	SALCEDO TENARES VILLA TAPIA
SAMANA	LAS TERRENAS LIMON (DM) SAMANA SANCHEZ
SAN CRISTOBAL	BAJOS DE HAINA CAMBITA GARABITOS HATO DAMAS (DM) SABANA GRANDE DE PALENQUE SAN CRISTOBAL SAN GREGORIO DE NIGUA VILLA ALTAGRACIA YAGUATE

PROVINCIA	MUNICIPIO
SAN JOSE DE OCOA	SABANA LARGA SAN JOSE DE OCOA
SAN JUAN DE LA MAGUANA	BOHECHIO EL CERCADO JUAN DE HERRERA LAS MATAS DE FARFAN SAN JUAN DE LA MAGUANA VALLEJUELO
SAN PEDRO DE MACORIS	CONSUELO GUAYACANES LOS LLANOS QUISQUEYA RAMON SANTANA SAN PEDRO DE MACORIS
SANCHEZ RAMIREZ	ANGELINA (DM) CEVICOS COTUI FANTINO LA BIJA (DM) VILLA LA MATA
SANTIAGO DE LOS CABALLEROS	BAITOA (DM) EL RUBIO (DM) HATO DEL YAQUE (DM) JANICO JUNCALITO (DM) LA CANELA (DM) LICEY AL MEDIO PALMAR ARRIBA (DM) SABANA IGLESIA (DM) SAN JOSE DE LAS MATAS SANTIAGO DE LOS CABALLEROS TAMBORIL VILLA BISONO -NAVARRETE- VILLA GONZALEZ
SANTIAGO RODRIGUEZ	MONCION SAN IGNACIO DE SABANETA VILLA LOS ALMACIGOS
SANTO DOMINGO	BOCA CHICA LA CALETA (DM) LA VICTORIA (DM) LOS ALCARRIZOS PEDRO BRAND SAN ANTONIO DE GUERRA SAN LUIS (DM) SANTO DOMINGO ESTE

PROVINCIA	MUNICIPIO
	SANTO DOMINGO NORTE SANTO DOMINGO OESTE
VALVERDE	AMINA (DM) ESPERANZA JAIBÓN (DM) JICOME (DM) LAGUNA SALADA MAIZAL (DM) MAO

ANEXO B

CARTAS, FORMATOS DE ENCUESTAS Y ENTREVISTAS

ANEXO B

CARTAS, FORMATOS DE ENCUESTAS Y ENTREVISTAS

FORMATO DE CARTA DE MOTIVACION

6 de abril , 2009

Señor
xxxxxx
Institución
Santo Domingo. R.D.

Distinguido Señor xxxxx:

La **Dirección General de Comercio Exterior y Administración de Tratados Comerciales (DICOEX)**, de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, tiene como misión contribuir a la implementación efectiva de los acuerdos de libre comercio suscritos por el país. La entidad es apoyada actualmente por el “**Proyecto para la Implementación del DR-CAFTA**”, con financiamiento de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (**USAID**).

En ese marco se está realizando un estudio sobre **Cómo las MIPYME pueden aprovechar su potencial exportador en el marco del DR-CAFTA**. La información que se recopile mediante ese esfuerzo permitirá identificar la actividad exportadora de las MIPYME de la República Dominicana, proporcionar una base analítica que incremente el conocimiento sobre las limitaciones y oportunidades de las MIPYME en el mercado DR-CAFTA, y obtener información de referencia sobre las políticas llevadas a cabo en países del Hemisferio con Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos para incentivar las exportaciones de las MIPYMES.

Despradel & Asociados –DASA–, una firma especializada en consultoría económica y financiera, ha sido seleccionado para realizar el levantamiento de la información.

Por tal razón le estamos haciendo llegar el cuestionario de la entrevista que hemos diseñado para tales fines. Agradeceríamos que el cuestionario sea devuelto a nuestras oficinas **vía mail a (b.jimenez@dasa.com.do)**.

De antemano agradecemos su valiosa colaboración. Sin otro particular por el momento, queda de usted con sentimientos de nuestra estima y consideración.

Blanca Jiménez H.

Investigadora-Consultora

FORMATO DE ENCUESTA PARA EMPRESARIOS



USAID
U.S. AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT

PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL DR-CAFTA

ENCUESTA SOBRE COMO LAS MIPYMES PUEDEN APROVECHAR SU
POTENCIAL EXPORTADOR EN EL MARCO DEL DR-CAFTA

USAID-CHEMONICS -DICOEX- DESPRADEL & ASOCIADOS

Objetivos: Esta encuesta constituye una fuente primaria del estudio, y sus respuestas servirán para abordar el tema desde el punto de vista de la entidad que representa. Todas las respuestas serán confidenciales y sólo se utilizarán de manera agregada para el informe final, de manera tal que no se pueda identificar ni instituciones ni individuos.

DATOS DEL ENCUESTADO

Nombre	
Empresa	
Posición	

I. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA

1. Ubicación de la Empresa (Provincia)_____
2. ¿Cuántos empleados fijos tiene la empresa?
 - a. 1-15 _____
 - b. 16-60 _____
 - c. 61-200 _____
3. Los productos exportados por su empresa son:
 - a. Producidos por la empresa _____
 - b. Adquiridos a otra empresa _____
 - c. Ambas actividades _____
4. Principal Rama de Actividad Económica a la que se dedica. Especifique.
 - a. Plantas, hortalizas y frutales _____

- b. Preparaciones alimenticias (Alimentos procesados incluyendo bebidas)_____
 - c. Productos de belleza y productos de limpieza_____
 - d. Productos pecuarios (Carne, leche, pescado)_____
 - e. Productos Médicos y Farmacéuticos_____
 - f. Textiles y sus confecciones_____
 - g. Acero y Metalmecánica_____
 - h. Plásticos_____
 - i. Manufacturas de papel e industria gráfica_____
 - j. Muebles_____
 - k. Otro (Especifique)_____
5. Listar cuáles productos de la empresa son exportados. (Por orden de importancia, donde a es el más importante)
- a. _____
 - b. _____
 - c. _____
6. ¿Cuándo esta empresa inició sus operaciones?
- a) 1-3 Años_____
 - b) 3-5 Años_____
 - c) Más de 5 años_____
7. Sus exportaciones son:
- a. Esporádicas_____
 - b. Regulares_____
 - c. Permanentes_____

II. COMERCIALIZACION Y EXPORTACION

8. En qué año comenzó a exportar?_____
9. Su primera exportación la realizó:
- a. Por iniciativa propia_____
 - b. Por un familiar o amigo_____
 - c. Fue contactado en una feria_____
 - d. Fue identificado por el CEI-RD_____
 - e. Otro (Especifique)_____
10. Del total de las ventas del último año 2008, ¿Qué porcentaje de sus ventas fueron dirigidas a exportación?

- a. 1-15 % _____
- b. 15-30% _____
- c. 30-50% _____
- d. Más de 50% _____

11. ¿ A cuáles países exportó durante los últimos doce meses. Marque más de una.

- a. Estados Unidos (Sin Puerto Rico) _____
- b. Puerto Rico _____
- c. Haití _____
- d. Islas del Caribe _____
- e. Centroamérica _____
- f. Europa _____
- g. Otros (Especifique) _____

12. ¿ Ha sido detenida alguna de sus mercancías?

- d. Si _____
- e. No. _____

13. Si su respuesta es positiva, indique por qué motivo fue devuelta su mercancía.

- a. Uso de pesticida _____
- b. Mal etiquetado _____
- c. Uso de sustancia prohibida _____
- d. Falta de higiene _____
- e. Otro.(Especifique) _____

13. ¿ Su mercancía es empacada y etiquetada por otra empresa?

- a. Si _____
- b. No _____

14. ¿ Conoce usted las Reglas de Origen del DR-CAFTA?

- a. Si _____
- b. No _____

15. ¿ Conoce usted las Normas de la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos) ?

- a. Si _____
- b. No _____

16. Conoce usted las normas de empaquetado y etiquetado?

- a. Si _____
- b. No _____

17 ¿Ha confrontado algún problema en la Aduana de nuestro país?

- a. Si _____
- b. No _____

18. Si su respuesta es positiva, explique cuáles problemas ha confrontado?

19. Sus exportaciones las hace por:

- a. Vía Marítima _____
- b. Vía Aérea _____
- c. Ambas _____

20. ¿Conoce usted cuáles países compiten con su empresa en los mercados de destino de sus exportaciones:

- a. Si _____
- b. No _____

21. Si su respuesta es positiva, enumere cuáles son esos países.

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

22. ¿ Su empresa está amparada bajo una de estas leyes que fomentan las exportaciones?

- a. Ley 84-99. Reactivación y Fomento de las Exportaciones _____
- b. Ley 392-07. De Competitividad e Innovación Industrial _____
- c. Ley 56-07. De los Sectores de la Cadena Textil, Confecciones y Calzados _____
- d. Otras (Especifique) _____
- e. Ninguna _____

23. En el aspecto de exportación, ¿Cuál es su mayor problema?.

III. PRODUCCION

24. Tiene su empresa capacidad instalada para incrementar su producción?

- a. Si _____
- b. No. _____

25. Si no tiene la tiene, explique la razón:

26. En el proceso de producción usted dispone de :

- a. Tecnología artesanal _____
- b. Tecnología con relativo avance _____
- c. Tecnología avanzada _____
- d. Tecnología muy avanzada _____

27. Cuando fue la última vez, que llevó a cabo innovaciones en su empresa?

- a. 1-6 meses _____
- b. 6 meses-1 año _____
- c. 1-2 año _____
- d. Más de 2 años _____
- e. Nunca _____

28. En términos de producción, ¿Cuál es su mayor obstáculo para producir más eficientemente?

IV. ORGANIZACION

29. Pertenece a alguna asociación? Especifique.

- Si _____
- No _____

30. ¿Cuáles de los siguientes servicios ofrece la asociación a que pertenece? Puede marcar más de una.

- a. Asistencia Técnica _____
- b. Capacitación _____
- c. Talleres y Seminarios _____
- d. Participación en ferias _____
- e. Todas las anteriores _____
- f. Otros. Especifique _____

31. ¿Considera que la asociación a que pertenece le ayuda a mejorar aspectos en su actividad productiva? Explique.

32. Pertenece a algún Cluster? Explique

- a. Si _____
- b. No. _____

33. Por último, podría decirnos ¿Cuáles considera usted son los aspectos que le ayudarían a aprovechar más el DR-CAFTA, y por ende exportar más a los países que incluye este acuerdo?

Favor devolver a : b.jimenez@dasa.com.do

FORMATO DE CUESTIONARIO PARA LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES



PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL DR-CAFTA

CUESTIONARIO SOBRE COMO LAS MIPYME PUEDEN APROVECHAR SU POTENCIAL EXPORTADOR EN EL MARCO DEL DR-CAFTA

USAID-CHEMONICS -DICOEX- DESPRADEL & ASOCIADOS

Objetivos: Este cuestionario constituye una fuente primaria del estudio, y sus respuestas servirán para abordar el tema desde el punto de vista de la entidad que representa. Todas las respuestas serán confidenciales y sólo se utilizarán de manera agregada para el informe final, de manera tal que no se pueda identificar ni instituciones ni individuos.

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombre	
Entidad	
Posición	

1. ¿Qué mecanismos posee esta institución para conocer las quejas y dificultades de los miembros de su sector (marque con una X)?:

1. Encuestas	
2. Foros	
3. Sección de preguntas y opiniones en página Web	
4. Contactos informales (conversaciones, etc.)	
5. No posee ningún mecanismo concreto	
6. Otro(especifique)	

2. ¿ Cuántas MIPYME tienen registradas como miembros? _____

3. ¿ De estás MIPYME, cuántas exportan? _____

4. De las que exportan , qué cantidad de empleados tienen (Porcentaje %)

A 1-15 Empleados	
------------------	--

b.	16-60 Empleados	
c.	61-200 Empleados	
d.	No está identificado	

5. Las que exportan ¿A qué rama de actividad económica pertenecen? Identifique con un 1 el ramo donde se encuentra el mayor porcentaje de MIPYME exportadoras, y sucesivamente hasta llegar aL valor menor.

- a. Plantas, hortalizas, frutales_____
- b. Preparaciones Alimenticias (Alimentos Procesados incluyendo bebidas)_____
- c. Productos Pecuarios (Carne, leche, pescado)_____
- d. Productos de belleza y de limpieza_____
- e. Productos médicos y farmacéuticos_____
- f. Textiles y sus confecciones_____
- g. Acero y Metalmecánica_____
- h. Plásticos_____
- i. Manufacturas de papel e industrias gráficas_____
- j. Otros (Especifique)_____

6. Principales destinos de exportación (Porcentaje %)

- a. Estados Unidos_____
- b. Puerto Rico_____
- c. Haití_____
- d. Islas del Caribe_____
- e. Centroamérica_____
- f. Europa_____
- g. Otros (Especifique)._____

7. ¿Cuál es su opinión sobre el significado del DR-CAFTA para el sector MIPYME que exporta? (Marque con una X)

- 1. Un Reto_____
- 2. Un obstáculo_____
- 3. Una oportunidad_____
- 4. Una amenaza_____

8. ¿Por qué opina de esta manera?

9. ¿Cuáles considera usted son las debilidades de las MIPYME exportadoras ante el DR-CAFTA?

10. ¿Cuáles considera usted son las fortalezas de las MIPYME exportadoras ante el DR-CAFTA?

11. ¿Cuáles son los mayores obstáculos que enfrentan las MIPYME exportadora ante el DR-CAFTA?

12. ¿Qué beneficios piensa usted ha traído el DR-CAFTA a las MIPYME exportadoras?

13. ¿Ha realizado su institución algún estudio con respecto al tema de las MIPYME exportadoras?
¿Cuáles?

FORMATO DE ENTREVISTA A LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS

1. ¿ Tienen algún departamento de MIPYMES en la institución?
2. ¿ Saben qué cantidad de MIPYMES exportadoras dominicanas existen?
3. ¿Cómo es el vínculo con los exportadores y las asociaciones empresariales?
4. ¿ Qué trabajos están realizando para que las MIPYMES aprovechen mejor el DR-CAFTA?
5. ¿Qué servicios ofrecen a las MIPYMES exportadoras para mejorar su capacidad productiva, gerencial, entre otras?
6. ¿ Cuáles cree usted son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que enfrentan las MIPYMES exportadoras dentro del marco del DR-CAFTA?

ANEXOS C

Foros Regionales

ANEXOS C

Foros Regionales

- [AL-INVEST III, Europe-Aid Co-operation Office](#)
- [Apoyo a la PyME y Microfinanzas, CAF](#)
- [Asociación Centroamericana y del Caribe de Comercio Internacional](#)
- [Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centro América \(CENPROPyME\)](#)
- [Comunidad de Pequeñas y Medianas Empresas de América Latina](#)
- [Congreso PYME de las Américas](#)
- [FUNDES](#)
- [MIPyME](#)
- [Micro, Small and Medium Enterprise Division, Sustainable Development Department, IDB](#)
- [IX Inter-American Forum on Microenterprise, Micro, Small and Medium Enterprise Division, IDB](#)
- [Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, PNUD](#)
- [Pan Caribbean SME development Programme, Commonwealth Secretariat](#)
- [RedPyMEs](#)
- [Red de Cajas de Herramientas de Gestión Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa – Mipyme](#)
- [Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad de las PYMES, UNCTAD](#)
- [Secretaría General Iberoamericana \(IBERPyme\)](#)
- [Sistema de Información Sobre la Microempresa en América Central \(SIPROMICRO\)](#)
- [Small and Medium Enterprise Development, International Finance Corporation \(IFC\)](#)
- [SMEs Promotion for Latin American and Caribbean Countries, OECD](#)
- [Small and Medium-Sized Enterprises \(SMEs\) Division, WIPO](#)