



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Administración

**CREACIÓN DE UNA MIPYME DE SECTOR PRIVADO PARA APOYO Y
ASESORAMIENTO A LOS EMPRENDEDORES EN ZONA INDUSTRIAL DE
HERRERA, DISTRITO NACIONAL, REPÚBLICA DOMINICANA, AÑO 2015:**

Sustentantes:

Julio Cesar Ramírez Aquino 2005-0214

Carlos Manuel Canela Morel 2011-0719

Asesores:

Mary Best

Dulce María Agramonte

**Monografía para optar por el título de
Licenciado en Administración de Empresas.**

Santo Domingo, D. N.

Agosto, 2015

**CREACIÓN DE UNA MIPYME DE SECTOR PRIVADO PARA APOYO Y
ASESORAMIENTO A LOS EMPRENDEDORES EN ZONA INDUSTRIAL
DE HERRERA, DISTRITO NACIONAL, REPÚBLICA DOMINICANA,
AÑO 2015:**

DEDICATORIAS:

Dedico la presente monografía a mis padres Manuel Canela y Carmen Morel quienes siempre me han apoyado en todo momento para poder culminar con éxito la monografía y han sabido formarme con buenos valores.

A mi familia en general y amigos quienes siempre me han brindado su apoyo en los buenos y malos momentos.

Carlos Manuel Canela Morel

DEDICATORIAS:

Dedico esta monografía a Dios en primer lugar. Al mismo tiempo a mis padres María del Carmen Aquino y César Ramírez. A mis hijos César David Ramírez Bonifacio e Isaac Ramírez Molina y muy especialmente a mi esposa Leonela Esmeralda de Molina de Ramírez.

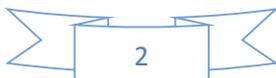
A Dios por darme las fuerzas y las energías para seguir siempre adelante, a pesar de todo.

A mis padres por ser siempre un apoyo y consulta con palabras de sabiduría y aliento.

A mis hijos porque son ellos el mayor combustible que he tenido para servirles como ejemplo.

A mi esposa, porque ha sido una ayuda idónea e incondicional. Siempre apoyándome en todo momento.

Julio César Ramírez Aquino



AGRADECIMIENTOS:

Mis más sinceros agradecimientos para todos aquellos que aportaron un granito de motivación para poder culminar con éxito esta monografía. Gracias.

Carlos Manuel Canela Morel

AGRADECIMIENTOS:

Agradezco sincera y profundamente a todas aquellas personas que de alguna u otra manera han servido de motivación e inspiración para realizar este monográfico. Aquellos profesores y amigos también, quienes de alguna manera nos han dado la oportunidad de poder ver como profesionales y no como simples estudiantes.

Julio César Ramírez Aquino

ÍNDICE

DEDICATORIAS.....	1
AGRADECIMIENTOS.....	3
INDICE.....	5
RESUMEN.....	7
INTRODUCCION.....	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....	12
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos.....	12
Capítulo I: Historia, concepto, evolución y clasificación de las MIPYME en la República Dominicana.....	13
1.1 Historia de las MIPYME en la República Dominicana.....	14
1.2 Concepto de MIPYME.....	16
1.3 Clasificación de las MIPYME en República Dominicana.....	16
1.4 FODA de MIPYME en la República Dominicana, Distrito Nacional, Zona Industrial de Herrera.....	18
1.5 Importancia de las MIPYMES en República Dominicana.....	20
Capítulo II. Análisis de la situación actual de las MIPYMES en la República Dominicana.....	22
2.1 Políticas actuales aplicadas para el desarrollo de las MIPYMES en República Dominicana.....	23

2.2 Análisis de las políticas para el desarrollo de las MIPYME en la República Dominicana.....	33
2.3 Impacto del DR-CAFTA en las MIPYME en la República Dominicana.....	34
2.5 Desventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana.....	37
2.6 Ventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana.....	39
Capítulo III. Formulación de propuestas de desarrollo para las MIPYME de la zona industrial de Herrera.....	41
3.1 Creación de una MIPYME para el apoyo de las MIPYME en República Dominicana.....	42
3.2 Propuesta de apoyo a las MIPYME de la República Dominicana.....	44
CONCLUSION.....	50
RECOMENDACIONES.....	52
FUENTES CONSULTADAS.....	54
ANEXO I.....	57
Anteproyecto.....	58
ANEXO II.....	82
ANEXO III.....	86

RESUMEN

En este estudio de monografía sobre las micro, medianas y pequeñas empresas (MIPYME), se plantea la creación de una MIPYME de sector privado para apoyo y asesoramiento a los emprendedores en la zona industrial de Herrera, Distrito Nacional, Republica Dominicana. Esta empresa es creada debido a la gran falta de apoyo y asesoramiento que tienen las MIPYME ya que los programas de ayuda de parte del gobierno no están siendo llevados a cabo debidamente y no les brindan el financiamiento que necesitan estas empresas para desarrollarse y crecer y así ampliar su participación en el mercado.

La necesidad de apoyo que tienen estas empresas es muy importante por la influencia que tienen en la economía nacional. Entre los objetivos está evaluar ese aporte a la sociedad y las necesidades que tienen las MIPYME así como su influencia con el DR-CAFTA. El método a utilizar es el análisis, debido a las variables y procesos que utilizan estas empresas.

INTRODUCCIÓN.

Desde hace ya más de 20 años el sector de las micro, medianas y pequeñas empresas (MIPYMES) en la República Dominicana vienen jugando un papel muy importante en la economía dominicana. En primer lugar, por su aporte al PIB y su ayuda a la disminución del desempleo. Por esto es fundamental brindarle apoyo y asesoría en cuanto a sus funciones y el potencial que pueden llegar a tener, así como adaptarse a los grandes cambios de hoy para ser cada vez más competitivos.

Esta investigación tiene como objetivo evaluar y analizar todas las variables concernientes a la necesidad de crear una empresa tipo MIPYME de manejo y fondo privados para brindar asesoría y apoyo a las MIPYME. Estas necesitan principalmente financiamiento para poder operar y expandir sus negocios pero no se les permite debido a las grandes trabas impuestas por parte del gobierno para su desarrollo y expansión.

Por otro lado, sabiendo el nivel educativo por parte de la población es inminente brindar capacitación dentro de lo propuesto por lo que se detallan propuestas de apoyo y asesoría para las MIPYME con el fin de mejorar de manera dinámica sus programas y proyectos.

Esta monografía tiene la siguiente estructura: En el capítulo 1 se presenta la historia, concepto, evolución y clasificación de las MIPYME en la República Dominicana así como las fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas y la importancia de las MIPYME.

En el segundo capítulo se muestra el análisis de la situación actual de las MIPYME en la República Dominicana así como el impacto, ventajas y desventajas del DR-CAFTA para las MIPYME de la República Dominicana.

En el tercer capítulo se plantea la formulación de propuestas de desarrollo para las MIPYME de la zona industrial de Herrera, así como la creación de una MIPYME para el apoyo de las MIPYME en República Dominicana con sus respectivas recomendaciones y su conclusión.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy día es nuestro país se encuentra en medio de una corriente en la cual el gobierno ha destinado fondos importantes para el apoyo de las MIPYME fondos que si bien es cierto que son necesarios para este importante segmento también es cierto que la mayor parte de estos aunque tengan los recursos a mano muchos no disponen de los conocimientos¹ para hacer las inversiones necesarias que le permitan sobrevivir y al mismo tiempo proyectarse para poder expandirse en el tiempo. Así como también hacer las innovaciones y cambios que son necesarios en tiempos en donde la competencia es cada vez más agresiva y los mercados cada vez más exigentes.

Otro problema que podemos encontrar, es la brecha tecnológica que sufren las MIPYME. Un estudio realizado en agosto del año 2012 por la empresa Market Probe², reveló que sólo el 26% del sector informal tiene acceso a la red de internet y de ahí nos surge la pregunta: ¿cómo se puede mantener informado un administrador de un negocio si no puede usar un motor de búsqueda, sin acceso a email? Simplemente es un negocio limitado, que no puede ver nuevas tendencias o productos, que no puede proyectar sus precios, que no tiene posibilidad de conectarse con un posible cliente fuera del país, que no puede conseguir productos fuera del país entre otros importantes beneficios que puede dar a un negocio el uso de la red de redes.

Todo lo anteriormente citado expresa una necesidad importante de en la Zona Industrial de Herrera, la cual tiene una gran concentración de diferentes tipos de negocios sobre todo los micro y pequeños empresario a los cuales nos enfocamos suman más de 5,000³.

¹ Jiménez, Amarilis Castro (2013). <http://hoy.com.do/falta-conocimiento-financiero-es-traba-para-pymes/>

² Cámara Comercio y producción Santo Domingo (2012). http://www.camarasantodomingo.do/wp-content/themes/ccpsd/docs/la_informalidad_en_rep_dom.pdf

³ Castro, Amarilis (2013). <http://hoy.com.do/busca-asesorar-y-dar-apoyo-mipyme-herrera-y-psd/>

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.

a. Objetivos Generales

Evaluar la necesidad de creación de una empresa tipo MIPYME de manejo y fondos del sector privado en la Republica Dominicana y asesoría en nuestros días.

b. Objetivos Específicos, Secundarios u Operativos

- 1) Evaluar la necesidad de asesoría que tienen las MIPYME
- 2) Evaluar las MIPYME a la luz del DR-CAFTA.⁴
- 3) Verificar las diferentes necesidades en los diferentes tipos de empresas que puedan ser suplidas por la empresa a crear.
- 4) Realizar propuestas que pueden contribuir al desarrollo de las MIPYME en la zona industrial de Herrera.
- 5) Enumerar los aportes a la sociedad hechas por estas empresas.

⁴. DR-CAFTA: Tratado de libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América.

Capítulo I

Historia, concepto, evolución y clasificación de las MIPYME en la República Dominicana.

1.1 Historia de las MIPYME en la República Dominicana.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME)⁵, en República Dominicana han venido devengando un rol fundamental en la economía nacional, estas entidades personal o jurídicas contribuyen a la generación de empleos e ingresos para un quinto de la población dominicana y aportan gran parte del PIB del país. También por su potencial para dinamizar las actividades productivas, apoyar un desarrollo empresarial diversificado e inclusivo y contribuir a la estabilidad social del país han llevado a las MIPYME a prestarle más atención.

El reconocimiento al rol que juega este sector se evidencia cuando la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), hoja de ruta para el desarrollo de la Republica Dominicana en los próximos 20 años, establece la necesidad de impulsar las iniciativas emprendedoras y el desarrollo, mejora y sostenibilidad de las microempresas, como una vía para disminuir el desempleo existente en el país así como brindar oportunidades económicas para la población que vive en condiciones de pobreza.

Por otro lado, el Plan de Gobierno del Presidente Danilo Medina establece al sector de las MIPYME como una de las piezas fundamentales para alcanzar su meya de desarrollo, por su potencial para ampliar la base de generación de riquezas y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. Al respecto, el Gobierno diseño un Plan en apoyo a las MIPYME que incluye primordialmente el fortalecimiento del marco legal e institucional, la simplificación de trámites

relacionados con la tributación y la seguridad social para estas empresas, la creación de una Ventanilla Única de servicios múltiples para las MIPYME y el diseño e implementación de políticas, programas y herramientas para asegurar el acceso al crédito de las MIPYME.

En este contexto, el Gobierno, a través del Viceministerio de Fomento a las PYMES del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), y en coordinación con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha puesto en marcha el Programa de Financiamiento para el Desarrollo de las MIPYME. Dicho programa busca contribuir al incremento de la productividad de las MIPYME a través de la implementación coordinada de medidas conducentes a facilitar su acceso al crédito de mediano y largo plazo, así como a mejorar sus capacidades gerenciales y sus procesos de gestión de calidad y capacidad exploradora.⁶

⁵. Las MIPYMES incluyen a las empresas o negocios no agrícolas dedicados a la manufactura, comercio y servicio que se clasifican según el número de trabajadores, incluyendo al propietario, en microempresas (entre 1 a 10 trabajadores), pequeñas empresas (de 11 a 50 trabajadores) y medianas empresas (de 51 a 150 trabajadores).

⁶–Libro: Micro, pequeñas y medianas empresas en la Republica Dominicana 2013, informe elaborado para FondoMicro por Marina Ortiz, Miguel Cabral, Rita Mena, editora Marina Ortiz.
http://fondomicro.org/serve/listfile_download.aspx?id=883&num=1

1.2 Concepto de MIPYME.

Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME). Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio rural o urbano⁷.

1.3 Clasificación de las MIPYME en República Dominicana⁸

De acuerdo a la Ley 488-08 la clasificación de las MIPYME es la siguiente:

1. Microempresa: negocio formal o informal que tenga un número 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 anual hasta la suma de RD\$6,000,000.00 (seis millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

⁷. Ley No. 488-08, que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Publicada en G. O. No. 10502, del 30 de diciembre de 2008. Artículo 2.

2. Pequeña Empresa: negocio 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: negocio 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\$150,000,000.00 (ciento cincuenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

La Ley aclara en el párrafo I, del Art. 1 que aquellas empresas que cumplan con los requerimientos anteriores a nivel cuantitativo, pero que estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros, no serán consideradas como micro, pequeñas o medianas empresas.

Del mismo modo, en el Art. 2 párrafo II aclara que todas las MIPYME que quieran beneficiarse de lo establecido en dicha Ley deben cumplir:

- El cumplimiento de obligaciones tributarias.
- El cumplimiento de formalización (de hecho o derecho).
- Cumplimiento de obligaciones laborales.

1.4 FODA de MIPYME en la República Dominicana, Distrito Nacional, Zona Industrial de Herrera.

Fortalezas:

- Ubicación geográfica conveniente.
- Variedad de productos.
- Mano de obra barata.
- Cercanía a puertos y aeropuertos.
- Acceso a Programas de Educación Técnica y Formación Empresaria.

Oportunidades:

- Nicho de mercado en el área de servicio.
- Oportunidad de exportar a otros países de la región.
- Ser suplidor del Estado.

⁸. Ley No. 488-08, que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Publicada en G. O. No. 10502, del 30 de diciembre de 2008. Artículo 2.

Debilidades:

- Bajo nivel educativo.
- Dificultad de financiamiento.
- Alto costo de la energía eléctrica.
- Falto de formalidad.
- Pago de anticipo de impuestos.
- Alto costo de los combustibles.
- Alto costo de alquiler de local comercial.
- Falta de manejo de información.
- Falta de calidad en los productos.
- Falta de tecnología.

Amenazas:

- Economía de escala de empresas de mayor capital.
- Dependencia de moneda extranjera dólar.

1.5 Importancia de las MIPYME en República Dominicana⁹

En la República Dominicana las micro, medianas y pequeñas empresas (MIPYME), constituyen un rol importante en el desarrollo de la nación debido a su capacidad para generar empleos, su aportación al producto interno bruto (PIB) las cuales formales y no formales aportan el 38.5% al PIB según estadísticas del Observatorio Mipyme (2015), lo que equivale a RD\$ 986 mil millones. Las empresas registradas aportan el 26.3% y las no registradas el 12.3% dejando en evidencia que las formales aportan el doble que las que son informales.

Por otro lado, según las estadísticas por cada microempresa hay alrededor de dos empleados, es decir, existen 1,361,261 microempresas que emplean más de 2,261,066 personas, lo que representa al 56.7% del total de ocupados en la economía, según la Enhogar 2013.

Dentro de la misma existe 18,337 pequeñas y medianas empresas, que emplean 522,231 personas, equivalente al 13.10% del total de ocupados en la economía nacional, es decir, que por cada pequeña y mediana empresas hay alrededor de 28 personas, según FondoMicro.

⁹ Guzmán, Mayelin Acosta (2015). <http://hoy.com.do/las-mipyme-formales-aportan-al-pib-el-doble-que-las-que-son-informales/>

La ONE reveló que 742,493 microempresas constituidas tienen local fijo, mientras, 393,107 son pequeñas unidades móviles, representadas por vendedores ambulantes, transportistas, prestadores de servicios a domicilio. Además, 217,666 son microunidades agrícolas y 8,039 de minas y pesca.

Capítulo II

Análisis de la situación actual de las MIPYME en la Republica Dominicana

2.1 Políticas actuales aplicadas para el desarrollo de las MIPYME en República Dominicana¹⁰

Las políticas aplicadas para el desarrollo de las MIPYME en República Dominicana están condicionadas de acuerdo a la Ley No.488-08 que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME). Entre las que están las siguientes:

- El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA).
- La Ley No.290-66, de fecha 30 de junio del año 1966, que crea la Secretaria de Estado de Industria y Comercio (SEIC), como órgano rector del Estado, responsable de la formulación y aplicación de la política del sector industrial y comercial.
- El Decreto No.238.97, de fecha 16 de mayo del año 1997, que crea el Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), adscrito a la Secretaria de Estado de Industria y Comercio (SEIC); modificado mediante Decreto No.1182-01, del 14 de diciembre del año 2001, que crea el Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), como organismo autónomo del Estado; los decretos Nos. 1091-01, 377-02 y 975-02, de fechas

3 de noviembre de 2001, 10 de mayo de 2002 y 31 de diciembre de 2002, respectivamente.

- El Decreto No.247-03, de fecha 14 de marzo del año 2003, que modifica la composición del Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Consejo Nacional PROMIPYME) y lo reintegra a la Secretaria de Estado de Industria y Comercio, así como el Decreto No.6-05, de fecha 13 de enero de 2005, que también introduce modificaciones en dicha entidad.
- Artículo 3. De la Naturaleza, Administración, Control y Aplicación de la presente ley. La presente ley crea con autonomía administrativa y financiera, adscrito a la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, el Consejo Nacional de Promoción y apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Consejo Nacional PROMIPYME), como organismo responsable de la administración, control y aplicación de esta ley en todo el territorio nacional.
- Artículo 13.- Del Acceso a Financiamiento. Se crea el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOMIPYME), el mismo tiene el objetivo de promover el financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuidadosamente seleccionadas, a través de la evaluación de los niveles potenciales de rentabilidad y viabilidad de los proyectos a emprender.

- Artículo 18.- De las Políticas de Promoción y Apoyo a las MIPYME. El Consejo Nacional PROMIPYME, en coordinación con la Oficina Nacional de Planificación (ONAPLAN) y con las entidades públicas que definen políticas y acciones para el desarrollo productivo nacional, identificará y priorizará aquellos sectores productivos que tengan un alto potencial de generación de divisas, creación de empleo y generación de riquezas.

- Artículo 19.- De la Ventanilla Única para las MIPYME. Con el propósito de reducir los trámites ante el Estado, el Consejo Nacional PROMIPYME promoverá Ventanillas Únicas en coordinación con entidades como: Secretaría de Estado de Industria y Comercio, la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS), la Secretaría de Estado de Trabajo (SET), la Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI), la Federación de Cámaras de Comercio y Producción (FEDOCÁMARAS), el Instituto Nacional de Formación Técnico-Profesional (INFOTEP), el Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD), el Consejo Nacional de la Seguridad Social (CNSS), Proindustria, Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial, el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) y la Dirección General de Impuestos Internos (DGII), y otras instituciones públicas o privadas que brinden servicios empresariales. Se ofrecerá toda la información y servicios empresariales, entre ellos:
 - 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.

- Artículo 20.- El Consejo Nacional de las MIPYME, 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.
- Artículo 22.- Del Registro Empresarial. PROMIPYME deberá actualizar el Registro Mercantil de las MIPYME en colaboración con las cámaras de comercio, quienes deberán prestar toda la cooperación posible para que esto se efectúe, y en el caso de las MIPYME informales, establecerá un registro oficial para identificar los sujetos beneficiados de esta ley y elevar información que sirva de base para las estadísticas de los sectores productivos del país. Este último registro será gratuito y de efecto inmediato.

- Artículo 23.- De la Seguridad Social. PROMIPYME, en coordinación con el Consejo Nacional de la Seguridad Social, buscará la incorporación masiva del sector MIPYME en el sistema de seguridad social, guardando la relación de las pequeñas y micro empresas en el régimen que corresponda y estableciendo mecanismos idóneos y adecuados a las posibilidades de las micro y pequeñas empresas, y que sean financieramente sostenibles.
- Artículo 24.- De la Materia Laboral. La Secretaría de Estado de Trabajo (SET) velará, de manera expresa, por la representación del sector privado MIPYME, en coordinación con PROMIPYME, en los espacios e instancias en que se formulan las políticas en materia laboral, a fin de tomar en cuenta las características especiales de las mismas en el momento de la formulación de estas medidas. Además, la Secretaría de Estado de Trabajo (SET), en coordinación con PROMIPYME establecerá políticas activas de generación de empleos y normativas en materia laboral.
- Artículo 25.- Compras de Bienes y Servicios. Las instituciones estatales, al momento de realizar las compras de bienes y servicios, deben de efectuar el quince por ciento (15%) de las mismas a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), siempre que los bienes y servicios demandados por dichas instituciones sean ofertados por las MIPYME.
- Artículo 26.- MIPYME dirigido por Mujeres. En caso de que las micro, pequeñas y medianas empresas sean dirigidas por mujeres, que tengan una participación accionaría o del capital social superior al 50%, las instituciones estatales, al momento de realizar las

compras de bienes y servicios, deben efectuar el 20% de las mismas a éstas MIPYME, siempre que los bienes y servicios demandados por dichas instituciones sean ofertados por las MIPYME.

- Artículo 27.- De Mecanismos y Servicios Financieros. Con el propósito de ampliar la oferta disponible de servicios financieros en el mercado local, el PROMIPYME, a través de las entidades públicas competentes, las instituciones bancarias, financieras o de seguros y las organizaciones no gubernamentales, promoverá y facilitará el desarrollo de instrumentos, programas y proyectos financieros modernos ajustados a la realidad del sector MIPYME.
- Artículo 28.- Política tributaria. El PROMIPYME, en coordinación con las autoridades tributarias y legislativas coordinará el establecimiento de un marco impositivo adecuado a las MIPYME, especialmente los nuevos negocios, los que pasan por procesos de incubación y los que sean capaces de generar en un corto y mediano plazo nuevos empleos y generación de divisas. Se gestionará el diseño e implementación de un régimen simplificado de pago que reduzca las dificultades y costos que enfrentan las MIPYME para pagar impuestos. Además se diseñarán mecanismos para fomentar la formalización de MIPYME informales.
- Artículo 29.- Promoción de las MIPYME. Las entidades públicas, a nivel nacional y local, promoverán e incentivarán la organización y participación de los micro, pequeños y medianos empresarios en ferias y exposiciones, y promoverá la realización de

actividades similares, a fin de facilitar el acceso de los empresarios a los diferentes mercados de bienes y servicios.

- Artículo 30.- Políticas y Programas de Comercio Exterior. El Consejo Nacional PROMIPYME, 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.
- Artículo 31.- Eliminación de Prácticas Restrictivas. Tanto la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, como el Centro de Exportación e Inversión (CEI-RD), establecerán los mecanismos que resulten necesarios, con la finalidad de eliminar las barreras de acceso a los mercados y a los canales de comercialización, local e internacional, para las MIPYME.
- Artículo 32.- Sistemas de Información Gubernamental de Apoyo a las MIPYME. A partir de la entrada en vigencia de la presente ley, las instituciones gubernamentales que ejecuten programas y proyectos dirigidos a las MIPYME, deberán coordinar con el Consejo Nacional PROMIPYME para fines de integrar una oferta global por parte del Estado, bajo un sistema de información ágil, dinámica y flexible.
- Artículo 33.- Conservación del Medio Ambiente y los Recursos Naturales. El Consejo Nacional PROMIPYME coordinará con la Secretaría de Estado de Recursos Naturales y

Medio Ambiente, velará y promoverá políticas a fin de que el sector MIPYME, mejore las condiciones medioambientales de su entorno y logre obtener certificaciones de estándares internacionales, procurando apoyo para capacitación, asistencia técnica e implementación de los procesos de producción limpia.

- Artículo 34.- Agrupaciones Empresariales y Apoyo a la Asociatividad Cooperativa. El Consejo Nacional de las MIPYME (PROMIPYME), en coordinación con PROINDUSTRIA, el Instituto de Investigación y Biotecnología Industrial (IIBI), la Secretaría de Estado de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (SEESCYT), el Instituto Tecnológico de las Américas (ITLA), la Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad (DIGENOR), y con otras instituciones que sea pertinente, propugnará por el establecimiento de parques industriales, centros tecnológicos, centros de investigación, incubadoras de empresas, centros de desarrollo productivo, organismos de certificación, toda vez que estas iniciativas promuevan la asociatividad competitiva y mejoren el clima de negocios y de inversión de las micros, pequeñas y medianas empresas dominicanas.
- Artículo 35.- Acceso a Programas de Educación Técnica y Formación Empresarial. El Consejo Nacional PROMIPYME, en coordinación con el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), ejecutará un Programa Nacional de Formación Empresarial, con un enfoque de desarrollo local y con sentido de género.

- Artículo 36.- Desarrollo e Innovación Tecnológica en las MIPYME. El Consejo Nacional PROMIPYME establecerá un Programa Permanente de Desarrollo e Innovación Tecnológica de las MIPYME, para lo cual establecerá acuerdos con el Instituto de Investigación y Biotecnología Industrial (IIBI), Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad (DIGENOR), con la Secretaría de Estado de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (SEESCYT) y con el Instituto Tecnológico de Las Américas (ITLA), entre otras instituciones.
- Artículo 37.- Certificaciones y Asesorías. PROMIPYME promueve en coordinación con las organizaciones públicas y privadas pertinentes, el establecimiento de mecanismos de certificación y asesoría en calidad para suplir las necesidades de las MIPYME, garantizándoles oportunidades de competir en mercados internacionales.

2.2 Análisis de las políticas para el desarrollo de las MIPYME en la República Dominicana.

Cabe destacar que las políticas creadas por el gobierno dominicano a través de la Ley 488-08 como Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) son de buenos aspectos pero estas no son llevadas a cabo como deberían de ser debido a la falta de institucionalidad que predomina en la República Dominicana

¹⁰ Ley No. 488-08, que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME). Publicada en G. O. No. 10502, del 30 de diciembre de 2008.

así como la corrupción y la deficiencia en los servicios públicos (agua, electricidad, seguridad, entre otros) que limitan el desarrollo y capacidad de crecimiento de los sectores como las MIPYME.

El Programa de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), ha sido creado como ayuda gubernamental para facilitar acceso al mercado pero este no ha impactado en beneficios reales a la economía y las MIPYME ya que estos programas de ayuda del gobierno son muy exigentes a la hora de dar asistencia técnica ya sea para adquirir equipos y maquinarias o materias primas y insumos lo que se traduce en una ayuda muy limitada.

Según una encuesta realizada por Jaime Aristy Escuder casi el 90% de los empresarios conocen los programas de apoyo de parte del gobierno pero que no han podido obtener crédito lo que refleja que no están siendo aplicadas las políticas de desarrollo y apoyo a las MIPYME por lo que FOMIPYME no está destinando sus recursos a actividades crediticias debido a que las MIPYME no representan los niveles potenciales de rentabilidad y viabilidad de los proyectos a emprender.¹¹

La Ventanilla Única para las MIPYME es una política muy positiva debido al acceso a la información y servicios empresariales que ofrece en coordinación con las demás organizaciones con el fin de formalizar y reducir los trámites de las MIPYME.

Los programas establecidos por PROMIPYME en coordinación con el Centro de Exportación e Inversiones (CEI-RD) no han sido aplicados debido a que los empresarios no han recibido información sobre los mercados en el extranjero por lo que el gobierno no ha podido ayudar a que las empresas se integren a una cadena productiva y las que han podido aprovechar algún tipo de ayuda han sido las empresas grandes.

Por otro lado, la formación empresarial por parte del INFOTEP va más dirigida hacia los empleados o trabajadores que los empresarios por lo que deben de realizar programas de capacitación más acorde hacia los empresarios quienes son el motor que sostienen a los negocios y lo llevan al éxito.

¹¹. Escuder, Jaime Aristy (2012). Determinantes del éxito de la PYMES en República Dominicana <http://www.impulsapopular.com/assets/CISO20123704-497-528.pdf>

2.3 Impacto del DR-CAFTA en las MIPYME en la República Dominicana.

El DR-CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, en inglés), o TLC (Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América, en castellano), es un tratado que busca la creación de una zona de libre comercio entre los países firmantes. Hace permanente los beneficios para el 80% de productos centroamericanos que brinda la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), abarcando un volumen comercial de treinta mil millones de dólares. Está compuesto por veintidós capítulos, divididos cada uno en artículos.¹²

Las micro, medianas y pequeñas empresas (MIPYME) en República Dominicana, tienen un gran potencial a desarrollar dentro del marco del DR-CAFTA debido a las exportaciones de bienes y servicios hacia los mercados de países como Estados Unidos y Centroamérica. Esto ayuda al desarrollo de las MIPYME en República Dominicana así como al desarrollo del país aportando a la creación de empleos y su contribución al Producto Interno Bruto (PIB).

A partir de la entrada en vigencia del DR-CAFTA este ha impactado en las relaciones comerciales entre los diferentes países y los asociados de los diferentes sectores que componen las MIPYME de manera positiva en el ámbito exportador, ayuda y promoción de las mismas.

Según los datos el valor exportado por las empresas dominicanas para el año 2007 alcanzado por las exportaciones dirigidas hacia los países pertenecientes al DR-CAFTA fueron de US\$737,032,882 representando así un 32% del total de las exportaciones.

En cuanto a las exportaciones de las MIPYME dominicanas a los países miembros del DR-CAFTA. Donde el total del valor exportado alcanzo 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-CAFTA.

Las exportaciones dirigidas hacia Puerto Rico dentro del DR-CAFTA, las MIPYME de Republica Dominicana para el año 2007 representaron el 22.14% del total de las exportaciones dirigidas hacia los países miembros del DR-CAFTA. Aquí las medianas empresas es el renglón que mostro mayor dinamismo, con valor exportado de US\$13,064,266.

Los principales productos exportados hacia los países miembros fueron en su mayoría productos agrícolas aunque también se registraron de manera significativa productos de manufactura de origen industrial.

Según las encuestas el 90% de las empresas 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, aparte de que pueden importar materias primas, maquinarias y equipos libres de aranceles.¹³

¹²https://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_Comercio_entre_Estados_Unidos,_Centroam%C3%A9rica_y_Rep%C3%BAblica_Dominicana

¹³ Jiménez, Blanca (2009). Estudio sobre las posibilidades de las MIPYMES de aprovechar su potencial exportador en el marco del DR-CAFTA. <http://www.seic.gov.do/media/10781/Estudio%20MIPYMES%20en%20el%20DR-CAFTA.pdf>

2.5 Desventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana.¹⁴

Ya que el DR-CAFTA es un reto para las MIPYME exportadoras dominicanas, puesto que las mismas no son competitivas y este acuerdo las obliga a adoptar procesos cada vez más competitivos e innovadores para poder competir en el mercado internacional. Dentro de las mismas cabe destacar la carencia de cultura exportadora de los empresarios dominicanos.

Entre las desventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana están las siguientes:

- Falta de manejo de información sobre el Tratado 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.

- Poca disponibilidad o falta de acceso a fondos especializados de ayuda económica dirigida a estas empresas para emprender sus proyectos de exportación.
- Algunas empresas no utilizan el 100 % de su capacidad productiva.
- 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.
- Deficiente infraestructura.
- Deficiente educación.
- Falta de crédito.
- Severa base impositiva.
- 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.

¹⁴ Jiménes, Blanca (2009). Estudio sobre las posibilidades de las MIPYMES de aprovechar su potencial exportador en el marco del DR-CAFTA. <http://www.seic.gov.do/media/10781/Estudio%20MIPYMES%20en%20el%20DR-CAFTA.pdf>

2.6 Ventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana.¹⁵

Dentro del marco del DR-CAFTA con relación a las MIPYME en República Dominicana se pueden considerar varias ventajas como son las siguientes:

- 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 Republica Dominicana).
- Oportunidades de negocio. El mercado es de más de 250 millones de consumidores.
- Incremento de la productividad en las empresas locales por la presión de innovar, reestructurar y estimular la eficiencia.
- Refuerzo y capacitación para el fortalecimiento institucional.
- Ubicación geográfica en cuanto a Estados Unidos lo que posiciona al país como un proveedor confiable, rápido y eficaz de productos agropecuarios saludables, frescos y de alto valor agregado.
- Las condiciones climatológicas y suelos favorables para la producción de frutas tropicales, tabaco y ciertos vegetales.
- Mejora el ambiente de negocios y políticas públicas de las MIPYME.
- Las MIPYME pueden exportar más hacia los países del DR-CAFTA por sus ventajas naturales.
- Cercanía geográfica hacia los países del DR-CAFTA.
- Existencia de un mercado dominicano en los Estados Unidos e hispano.

Cabe destacar que para las MIPYME exportadoras puedan aprovechar más el DR-CAFTA no solo va a depender de las acciones que puedan poner en práctica estas 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 MIPYME exportadoras.

¹⁵ Jiménes, Blanca (2009). Estudio sobre las posibilidades de las MIPYMES de aprovechar su potencial exportador en el marco del DR-CAFTA. <http://www.seic.gov.do/media/10781/Estudio%20MIPYMES%20en%20el%20DR-CAFTA.pdf>

Capítulo III

Formulación de propuestas de desarrollo para las MIPYME de la zona industrial de Herrera.

3.1 Creación de una MIPYME para el apoyo de las MIPYME en República Dominicana.

Entendemos como una necesidad este proyecto, ya que hemos visto que las MIPYME carecen de recursos pero básicamente de conocimiento (Castro J. 2013). Conociendo además de que hoy en día los mercados son más exigentes (Castro J. 2013) y competitivos y que los clientes hoy en día están bien informados, se hace necesario que las empresas puedan contar con una aliado el cual le ayude a ver las cosas fuera de su entorno y pueda visualizar mejor la situación actual del entorno en donde se encuentra.

En un momento en donde nos encontramos con un tratado de libre comercio y que entendemos que puede ser mejor aprovechado por los emprendedores de nuestro país, poniéndolo en contacto con las informaciones de otros lugares donde su producto se puede comercializar de manera más amplia y poder darle un giro a su negocio.

Conociendo que el nivel educativo de la mayoría de los emprendedores es bajo (cita bibliográfica) entendemos que podemos aportar significativo conocimiento en los procesos y procedimientos que tienen las MIPYME para así ser más eficientes.

Básicamente los emprendedores normalmente saben cómo hacer técnicamente un producto, como dar un servicio, pero la realidad es que en la mayoría de los casos no tiene habilidades para

poder administrar los recursos que obtienen ni tienen una visión de lo que es el costo de oportunidad a la hora de invertir o gastar el capital de su negocio.

Estudios recientes muestran que a pesar de que en este momento más que en cualquier anterior, se ofrecen préstamos para las MIPYME a bajos costos aún así hay pequeños emprendedores que optan por tomar prestado a usureros o prestamistas locales, pagando así muy altas tasas de intereses (según entrevistas hemos hecho personales) hasta de 10% quincenal, cuando pudieran optar por tener un préstamo de 12% anual ayudando así a proyectar su negocio en el tiempo haciendo inversiones guiadas en activos que van a contribuir al crecimiento y la expansión de las MIPYME.

Por estas razones entendemos que podemos hacer una labor que ayudará a otros a crecer mientras que nosotros obtenemos rentas.

3.2 Propuesta de apoyo a las MIPYME de la República Dominicana.

Propuesta para las MIPYME

Habiendo analizado las políticas actuales y viendo la gran necesidad que tienen las MIPYME, no solamente en cuanto al capital sino también en cuanto a el conocimiento de cómo manejar su negocio, presentamos la siguiente propuesta.

Asesorar en la parte legal de constitución de la MIPYME

La mayor parte de las empresas, no tiene conocimiento en cuanto a que debe hacer para poder constituirse como una empresa formal y elegir qué tipo de empresa debe ser. Por eso entendemos importante ofrecer este servicio para poder asesorar en muchos casos de forma hasta gratuita para así conquistar más empresas a que busquen los demás servicios. Brindar servicios sobre como registrar el nombre comercial y todo lo concerniente a la Dirección General de impuestos Internos (DGII) y el pago de los impuestos así como la legalización de patentes sobre las ideas y productos de los emprendedores.

Asesoría mercadológica y publicitaria

Orientar a los negocios en términos de crear un plan que se adecue al tipo y tamaño de la empresa para aumentar su participación en el mercado o dicho más llanamente obtener más clientes.

Cada plan debe ser producto de un análisis del negocio y del tipo de servicio o producto que esta ofrezca orientándola de cómo debe dirigir su estrategia de promoción para así poder aumentar su clientela y el volumen de ventas. Las ventas son el eje principal en los negocios por lo que consideramos es una de las prioridades a tratar debido a que la mayoría de los negocios no funcionan por el poco flujo de ventas que generan lo que le conlleva a la quiebra al no poder cubrir los costos fijos y gastos de operación.

La publicidad debe ser aplicada de manera cuidadosa puesto que muchas MIPYME invierten en la publicidad indebida o la dirigen a un público que no pertenece a su renglón en el mercado. Por tanto es importante capacitar y brindar las estrategias adecuadas para la implementación de una buena publicidad dirigida al público correspondiente.

Asesorar en la capacitación hacia los emprendedores o dueños de negocios

Dado a que la principal necesidad de los emprendedores y las pequeñas empresas ya formadas, es la educación y el conocimiento en cuanto al manejo de cómo funcionan los negocios y la administración del dinero que es generalmente el mayor reto en los negocios emergentes. Planteamos brindar servicios de capacitación en todas las áreas concernientes al manejo de los negocios y al trato con las personas.

Asesoría en la adaptación sistemas informáticos para las diferentes necesidades de las MIPYME

Ya que cada empresa es una entidad diferente con una forma exclusiva de operar y procedimientos propios. Es importante analizar la empresa con técnicos especializados para ofrecer soluciones de software o programas informáticos que se ajusten a las necesidades particulares de cada negocio que se examine.

Los negocios deben ser creados con sistemas automatizados que no requieran de tanto tiempo del emprendedor o dueño de negocio por lo que le ayuda a lograr que el negocio funcione más automatizado.

Asesoría financiera para la comprensión y análisis de los estados.

La base para llevar un negocio hacia el éxito es saber que se está haciendo en términos financieros, cuanto se está vendiendo y cuáles son los gastos que se están realizando por lo que cada dueño de una MIPYME debe saber interpretar los números financieros para así poder realizar las estrategias adecuadas para garantizar el crecimiento del negocio. En caso de que así lo requiere recomendar acciones a seguir de acuerdo a la información contable.

Asesoría en la imagen gráfica del negocio

Brindar a las empresas una conceptualización en cuanto a la imagen gráfica. Hacer que la empresa o proyecto luzca atractiva para otros en términos de imagen corporativa.

Escoger un nombre, diseñar un logotipo, tener un buen eslogan, tener una papelería ejecutiva, dar al negocio una imagen de organización y formalidad que atraería a nuevos clientes e inversionistas. Por lo tanto, entendemos que agrega mucho valor ofrecer este tipo de servicio.

Diseño de página web profesional

Esta es una excelente vía para colocar un negocio en todo el mundo, hacer que los negocios tengan presencia a nivel mundial. Una página web es vital en estos tiempos, ya que desde cualquier parte del mundo se puede hacer negocios a través de los medios electrónicos.

Ofrecer un precio bien competitivo ya que aprovechando la economía de escala por la cantidad de webs a realizar al mismo tiempo.

Servicios de desaduanización de las importaciones así como también los trámites propios de las exportaciones

Debido a que la mayoría de los empresarios con potencial para exportar o importar productos desconocen los procedimientos que hay para llevar a cabo una exportación o importación de productos con relación a la Dirección General de Aduanas (DGA) y el tratado de libre comercio con otros países así como las leyes que rigen estos procedimientos.

Por estas razones es importante brindar este servicio para orientar y ayudar a los empresarios de las MIPYME a aprovechar los mercados internacionales con el fin de promover y desarrollar su negocio dentro y fuera del país.

Otorgar crédito para el desarrollo y ampliación de las MIPYME

El problema principal que afecta el desarrollo de las MIPYME es la falta de crédito o poca facilitación de financiamiento por lo que es importante contar con un fondo privado destinado a ayudar en la ampliación de las micro, pequeñas y medianas empresas siendo cautelosos a la hora de analizar a los posibles candidatos a crédito así como brindar tasas de interés más flexibles para que puedan tener acceso al financiamiento.

CONCLUSIÓN

En el transcurso de la investigación pudimos encontrar que todas las MIPYME o dueños de las micro y pequeñas empresas consideran que formalizarse implicaría desaparecer o ganar, ya que para ellos los impuestos son abusivos. Por lo cual la mayor parte de la asesoría brindada debe estar basada ayudar a las empresas a entender los beneficios que pueden obtener si estos se formalizan. Sin embargo, existen otros negocios que de acuerdo a nuestro criterio personal, realmente no sería muy beneficioso, ya que formalizar implica gastos muy altos para el nivel de capital que manejan esos pequeños negocios. Estos son negocios que prácticamente subsisten día a día y cuyo capital se usa completamente todos los días o todas las semanas.

Entre otros hallazgos tenemos que casi 90% de las MIPYME son muy diferentes entre sí, y que no existe una fórmula perfecta para todas sino que hay que estudiar cada una en su contexto y sus realidades para poder dar soluciones verdaderas que realmente contribuyan al desarrollo sostenible de estas.

Hemos visto que los emprendedores encuestados no tienen conocimiento de las facilidades que pueden tener al adquirir préstamos a bajas tasas en los diferentes bancos comerciales. Algunos de estos tienen que acudir a prestamistas los cuales tienen unas tasas muy altas, pero el no tomarlas implica para ellos no hacer una remodelación (barberías), no comprar un aire acondicionado para el confort de los clientes, no comprar un nuevo secador de pelo que se dañó y es el único que tienen. Estos préstamos, llamamos préstamos de subsistencia.

Pudimos ver además, que más del 50% de los que administran las MIPYME no han ponderado la compra por internet y algunos más no tienen acceso a internet.

RECOMENDACIONES

Debido a que una de las mayores preocupaciones de los que dirigen las MIPYME son los impuestos, les presentaremos un plan para manejo de sus gastos y como organizarse evitar el pago de impuestos innecesarios o más bien impuestos mal calculados porque han tenido que presentar ganancias mayores por no tener toda la información de los gastos.

Recomendamos crear un plan que pueda ayudar a los empresarios MIPYME a obtener pequeños préstamos para sus actividades diarias usando la modalidad del factoring, el cual consiste en conectar a un banco X con su cliente el cual tiene facturas que debe. Estos le confirman al banco que las tienen y ellos se comprometen a pagárselas. El banco le presta el dinero y el negocio sigue operando, cuestión de que si tiene que entregar otros pedidos o realizar otros servicios tiene dinero para poder seguir operando sin necesidad de tener que recurrir a otras fuentes más costosas de financiamiento y más lentas para el desembolso o lo que es peor tener que aplazar la entrega a sus clientes por falta de liquidez. Esto le permite a la empresa a operar continuamente sin tener problemas de liquides para pagar a sus empleados o para gastos diarios importantes.

Proponemos además, crear una red de MIPYME o un directorio para que puedan conocerse mutuamente los servicios y productos que ofrecen entre sí.

Algunos además pudieran convertirse en proveedores del estado, muchos de estos sólo están centrados en vender en la zona en donde se encuentran y no se han visualizado expendiéndose en otras áreas teniendo diferentes formas de hacer llegar sus productos o servicios.

Todo, aparte de las propuestas que haremos elevaría el interés de los dueños de empresa por los servicios de la empresa que proponemos y teniendo así capacidad de obtener clientes de manera rápida.

Cabe destacar que deberá crearse un plan de mercadeo para poder llegar a todos estos empresarios, no solo dejando “flyers” en sus puertas, sino que también será necesario que se hagan visitas y presentaciones de Power Point para dar a conocer todo lo que podemos hacer para ayudar a hacer crecer su negocio.

FUENTES CONSULTADAS

Abdel, G. y Romo, D. (2004). *Sobre el concepto de competitividad*. Recuperado el 23 de septiembre de 2012 Disponible en:

http://cec.itam.mx/medios_digitales/documentos/Concepto_Competitividad.pdf.

Academia Francesa de Ciencias Comerciales (2013). Diccionario: Definición del merchandising. Tomado el 05 de Mayo de 2015 del <http://www.academie-des-sciences-commerciales.fr/>.

Andersen, A. (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

American Marketing Association (2013). Tomado el 20 de mayo del 2015. Disponible en: <http://www.marketingpower.com/Pages/default.aspx>

Aristy, J.(2012) Determinantes del éxito de las PYMES en la República Dominicana. Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Santo Domingo República Dominicana Disponible en: <http://www.impulsapopular.com/assets/CISO20123704-497-528.pdf>

Bastos, I. (2006). *Merchandising y animación del punto de venta: Manual básico de merchandising*. España: Ediciones Ideas propias. Tomado el 17 mayo del 2015 en: [http://books.google.com.mx/books?id=ZktxyUh7etgC&pg=PT4&lpg=PT4&dq=Bastos,+I.+\(200](http://books.google.com.mx/books?id=ZktxyUh7etgC&pg=PT4&lpg=PT4&dq=Bastos,+I.+(200)

6).+Merchandising+y+animaci%C3%B3n+del+punto+de+venta:+Manual+b%C3%A1sico+de+merchandising&source=bl&ots=W1RZ6nHdri&sig=2a1MmrAmxbMGd5C9K8_UM01-1EE&hl=es-419&sa=X&ei=qkEDUuTYNerW2wXu5YHQAaw&ved=0CDYQ6AEwAg#v=onepage&q=Bastos%2C%20I.%20(2006).%20Merchandising%20y%20animaci%C3%B3n%20del%20punto%20de%20venta%20Manual%20b%C3%A1sico%20de%20merchandising&f=false

Castro, A. (julio 18, 2013) Falta Conocimiento Financiero es Traba para Pymes. HOY. Disponible: <http://hoy.com.do/falta-conocimiento-financiero-es-traba-para-pymes/>

Castro, A. (diciembre 09, 2013) Busca Asesorar y dar apoyo a MIPYME Herrera y PSD. HOY. Disponible: <http://hoy.com.do/busca-asesorar-y-dar-apoyo-mipyme-herrera-y-psd/>

Gómez, M. (n.d.). *El futuro de las pymes en el marco del T.L.C.* tomado en Junio 16, 2015, disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/274/indice4.htm>:
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/274/indice4.htm>

(2013, octubre 19). Tomado en Junio 16, 2015. Disponible en: http://www.diariolibre.com/economia/2013/10/19/i407332_disponen-capital-para-emprendedores.html:

Jiménes, B. (2009, julio 1). ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE. *ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE*. Santo Domingo, República Dominicana: Despradel y Asociados, S.A.

Ley No. 488-08, que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME). Publicada en G. O. No. 10502, del 30 de diciembre de 2008. Artículo 2.

Ortiz, M., Cabral, M., y Mena, R.(2014). Micro, pequeñas y medianas empresas en la Republica Dominicana 2013. Editorial: Disponible en:
http://fondomicro.org/serve/listfile_download.aspx?id=883&num=1

Oviedo, C. (2014, agosto 21). <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>. Tomado en Junio 01, 2015, Disponible en: <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>: <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>

OVIEDO, C. (2014, agosto 21). *Periodico El Nacional*. Tomado el Junio 02, 2015. Disponible en: <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>

ANEXO I

Universidad APEC



DECANATO DE ADMINISTRACION

“ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO”

**CREACION DE UNA MIPYME DE SECTOR PRIVADO PARA APOYO Y
ASESORAMIENTO A LOS EMPRENDEDORES EN ZONA INDUSTRIAL DE
HERRERA, DISTRITO NACIONAL, REPUBLICA DOMINICANA, AÑO 2015:**

Sustentantes:

Julio Cesar Ramírez Aquino 2005-0214

Carlos Manuel Canela Morel 2011-0719

Asesores:

Mary Martha Best

Dulce María Agramonte

Anteproyecto de la monografía para optar por el título de Licenciado en Administración de

Empresas.

Santo Domingo D.N 2015

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Hoy día es nuestro país se encuentra en medio de una corriente en la cual el gobierno ha destinado fondos importantes para el apoyo de las MIPYME fondos que si bien es cierto que son necesarios para este importante segmento también es cierto que la mayor parte de estos aunque tengan los recursos a mano muchos no disponen de los conocimientos para hacer las inversiones necesarias que le permitan sobrevivir y al mismo tiempo proyectarse para poder expandirse en el tiempo. Así como también hacer las innovaciones y cambios que son necesarios en tiempos en donde la competencia es cada vez más agresiva y los mercados cada vez más exigentes.

Otro problema que podemos encontrar, es la brecha tecnológica que sufren las MIPYME. Un estudio en agosto del año 2012 reveló que sólo el 26% del sector informal tiene acceso a la red de internet ¹ y de ahí nos surge la pregunta: ¿cómo se puede mantener informado un administrador de un negocio si no puede usar un motor de búsqueda, sin acceso a email? Simplemente es un negocio limitado, que no puede ver nuevas tendencias o productos, que no puede proyectar sus precios, que no tiene posibilidad de conectarse con un posible cliente fuera del país, que no puede conseguir productos fuera del país entre otros importantes beneficios que puede dar a un negocio el uso de la red de redes.

Todo lo anteriormente citado expresa una necesidad importante de en la Zona Industrial de Herrera, la cual tiene una gran concentración de diferentes tipos de negocios sobre todo los micro y pequeños empresario a los cuales nos enfocamos.

2. DEFINICIÓN CONCEPTUAL DEL PROBLEMA

El financiamiento a las MIPYME es una gran preocupación para muchos sectores, sobre todo para las organizaciones empresariales, debido a que se considera que la falta de recursos financieros es una de las causas que limitan su crecimiento.

“Se puede decir que la demanda de préstamos en el país es cada vez más alta, pero al mismo tiempo dispersa, sobre todo si se toma en consideración lo siguiente:

- a) Que anualmente se crean en el país más de 100,000 MIPYME, lo que se convierte en más empresas buscando más préstamos;
- b) Que existe un amplio desconocimiento por parte del empresario de la micro, pequeña y mediana empresa, de lo que significa tomar un préstamo para su negocio y los riesgos que estos tienen;
- c) Que existen más de 360,000 micros, pequeños y medianos empresarios a nivel nacional, la mayoría demandando préstamos y un alto porcentaje sin organización alguna;”

De mantenerse esta situación, degenerará en un lento y desesperante intento por combatir estos flagelos, (desempleo y pobreza), y la solución se alargará por mucho más tiempo del

requerido; eso sin hacer la salvedad del impacto que la política de gobierno pueda crear en estas instituciones gubernamentales y su capacidad de acción y respuesta.

Con la creación y aparición de este tipo de empresas, (MIPYME de origen privado), se aportará al esfuerzo de disminución de la pobreza y desempleo, y se podrá acelerar el combate a estos males. También, seguirá actuando sin importar las decisiones económicas de los diferentes gobiernos sobre las MIPYME y contribuirá a disminuir el tiempo de respuesta y ampliará el campo de acción a nivel nacional.

2.1 Delimitación en Tiempo y Espacio

Se ha seleccionado la Republica Dominicana, Distrito Nacional en el año 2015, por reconocer la necesidad de creación de este tipo de empresas para el aporte a la disminución de la pobreza y el desempleo en el Distrito Nacional, vía el soporte y ayuda al emprendedor. Se ha escogido el Distrito Nacional porque los emprendedores, la pobreza y el desempleo están más enfocados en este territorio del país. Esto es debido al potencial de llevar a cabo una empresa sin poseer muchos recursos gracias al gran mercado existente en cualquier área que se desempeñen en el Distrito Nacional, así como las ubicaciones para las mismas y la contratación de mano de obra especializadas.

El periodo de tiempo seleccionado es el actual año 2015, porque al ser un proyecto nuevo en varios aspectos, se pretende aplicarlo en los tiempos actuales y futuros, el propósito final es hacer de este proyecto un piloto para ser imitado en los tiempos venideros. Así como ser mejorado en el transcurso para un mejor servicio y asesoramiento a las MIPYME.

2.2 Preguntas de Investigación

2.2.1 Gran Pregunta

¿Es necesaria la creación de una empresa tipo MIPYME para apoyo y asesoría a micro, pequeños y medianos emprendedores, pero con recursos y manejo privados?

2.2.2 Sub-preguntas

¿Sería una empresa tipo MIPYME de sector privado más efectiva, ágil y con más alcance?

¿Qué diferencia tendría este tipo de empresas con los llamados “Inversionistas Ángeles”?

¿Podría este tipo de empresas tener una diferenciación con las MIPYME, cuáles?

¿Qué efectos tendrían este tipo de empresas en la economía?

¿Qué beneficios pueden obtener estas empresas?

¿Cuáles aportes pudieran ofertar a la sociedad estas empresas?

¿Asumirían el mismo riesgo que una entidad pública?

¿Los emprendedores deberían tener varios meses de funcionamiento en sus empresas o pueden empezar desde cero?

¿Ofrecerán mejores tasas de interés?

¿Ofrecerán mejores asesorías y capacitación para los emprendedores?

¿Cuál sería el costo?

3. JUSTIFICACIÓN

El desempleo y la pobreza general motivan a la creación de este tipo de empresas, cuyo fin es atacar estos males y poder aportar algo a la sociedad y al país, aunque sea “un grano de arena”, también podrá dar no tan solo el financiamiento, sino también el seguimiento, soporte y/o asesoría en general de forma gratuita, lo que dará más valor agregado al servicio que se pretende ofertar.

Aunque en nuestros tiempos existen los inversionistas “Ángeles”, (personas del sector privado con excedente de dinero que apoyan proyectos de emprendedores, previamente evaluados, a cambio de un porcentaje), este proyecto va mucho más allá; no se mira el servicio prestado meramente como económico, si no básicamente como social, ahí radica la verdadera importancia de este tipo de empresa.

Es importante hacer notar que al no ser una empresa sumida en la burocracia, tendrá más efectividad, agilidad y alcance y contará con proyectos y micro proyectos ya diseñados y estudiados para dar rápida respuesta y sugerencia del tipo de negocios a crear. O sea que, no tan solo pudiera dar el financiamiento necesitado y la orientación debida, sino que también contaría con sugerencias de micro negocios ya analizados y estudiados.

En esta época, donde hoy día es tan importante el personaje del “emprendedor”. Esta será una empresa que dará el apoyo, empuje y financiamiento en todos los sentidos, a todos los niveles y de alcance nacional, a esta importante persona de nuestra sociedad económica.

4. OBJETIVOS

4.1 Objetivos Generales

Evaluar la necesidad de creación de una empresa tipo MIPYME de manejo y fondos del sector privado en la Republica Dominicana y en nuestros días.

4.2 Objetivos Específicos, Secundarios u Operativos

Medir la agilidad, la efectividad y el alcance de este tipo de empresas.

Evaluar la diferenciación con las MIPYME.

Verificar los efectos causados en la economía por estas empresas.

Cuantificar los beneficios que pueden generar o producir estas MIPYME de sector privado.

Enumerar los aportes a la sociedad hechas por estas empresas.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1 Marco Teórico

Los efectos causados en la economía por estas empresas son determinantes, sobre todo en la disminución de la pobreza, aumento en la recaudación de impuestos gubernamentales, captación de divisas, (vía la exportación de productos terminados), que son tan necesarias para nuestra economía, específicamente para mantener nuestra estabilidad cambiaria, y equilibrar la balanza de pagos de nuestro país.

Jiménez (2009), coordinó una investigación patrocinada por la USAID y Secretaría de Estado de Industria y Comercio hoy conocida como Ministerio de Industria y Comercio. Con el tema: “ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE LAS MIPYME DE APROVECHAR SU POTENCIAL EXPORTADOR EN EL MARCO DEL DR-CAFTA”, en el cual se encuentran las siguientes informaciones:

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 MPYMES. ¹

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 (AAE) entre la Unión Europea y la Comunidad del Caribe más Haití y Bahamas (CARIFORO), como fruto de las Cláusulas de Preferencias Regionales.¹

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.¹

Con estas informaciones se puede observar que son números interesantes de exportaciones correspondientes a las MIPYME. Mayor parte de las exportaciones como grupo correspondió a este sector. Es decir, que darle más apoyo a los emprendedores para que surjan mas empresas y fomentar al mismo tiempo el potencial exportador que tiene el país a través de estos puede darle un rumbo diferente al país sobre todo por el tema de la pobreza.

El DRCAFTA se encuentra en un momento interesante en el que muchos productos empezarán a entrar y a salir sin impuestos a los países miembros de este acuerdo. Las MIPYME

¹ Jiménez, B. Estudio sobre las posibilidades de las MIPYMES de aprovechar su potencial exportador en el marco del DR-CAFTA. Obtenido de: <http://www.seic.gov.do/media/10781/Estudio%20MIPYMES%20en%20el%20DR-CAFTA.pdf>

tienen una importante oportunidad de ir identificando cuales productos puede colocarse en mercados extranjeros y así desarrollar MIPYME orientadas a la exportación. Es por esto que se entiende que debe hacerse un movimiento de apoyo y sobre todo de orientación, capacitación y asesoría técnica a los emprendedores dominicanos.

El gobierno en este momento ha destinado sumas importante para las MIPYMES.

De acuerdo con esta publicación de Diariolibre.com titulada: Disponen de capital para emprendedores que dice lo siguiente:

Autoridades del Ministerio de Industria y Comercio de República Dominicana (MIC), el Centro Regional de Promoción para la Micro y Pequeña Empresa (Cenpromype), con el apoyo de la República de China (Taiwán), dispusieron US\$245,000 como capital semilla para apoyar a emprendedoras y emprendedores a iniciar sus negocios en el país.²

Y no sólo eso, sino que también a los bancos del país se les ha permitido un porcentaje del encaje legal para que sea destinado a préstamos para las micro, pequeña y mediana empresa y a los sectores de producción de alimentos.

² Tomado de: www.diariolibre.com http://www.diariolibre.com/economia/2013/10/19/i407332_disponen-capital-para-emprendedores.html

Sin embargo, aunque se destine capital no existe una campaña de orientación y asesoría a estos emprendedores, los cuales pueden no tener idea de cómo usar efectivamente esos préstamos que les son ofrecidos. Pareciera que es sólo una adaptación de modelos de otros países latinoamericanos los cuales están decididamente ayudando a los emprendedores.

En el Listín Diario el 10 de junio de 2014. Se publicó Patricia Reyes Rodríguez publicó un artículo en donde se pone de manifiesto la gran burocracia que hay para la participación de las MIPYME en el país y el hecho de que no existe un sistema simplificado para pagar impuestos crean un escenario complicado para las muchas poco instruidas MIPYME existentes. Y es que si no se flexibilizan los medios y las formas para que estas empresas puedan desenvolverse con mayor facilidad en vano estarían haciendo esfuerzos, porque el comercio es algo que debe ser simple y mientras más complicado se vuelve menos personas se estarán arrojando a iniciar un nuevo negocio debido a lo complicado que puede ser.

Un negocio debe visualizarse de manera sencilla y ágil para que los negociantes puedan verlo más posible y no como un verdadero dolor de cabeza.

(CHRISTIAN OVIEDO, El Nacional), “Las MIPYMES son de tal importancia que representan el 97% del tejido empresarial de la República Dominicana. Por tal razón, es que la mayor parte de los esfuerzos deben estar dirigidos a este sector tan importante de la economía

nacional. Sobre todo en estos tiempos en donde el desempleo ha estado creciendo considerablemente”.³

³Oviedo, C. [www.elnacional.com](http://elnacional.com). Tomado de: <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>

5.2 Marco Conceptual

Divisas

En economía, es toda moneda extranjera, es decir, perteneciente a una soberanía monetaria distinta de la nuestra.¹ Las divisas fluctúan entre sí dentro del mercado monetario mundial. De este modo, se pueden establecer distintos tipos de cambio entre que varían constantemente en función de diversas variables económicas como el crecimiento económico, la inflación o el consumo interno de una nación a algo.

Estabilidad cambiaria

El mantenimiento estable y sin cambios de las tasas de cambio en un país.

Balanza de pagos

Es un registro de todas las transacciones monetarias producidas entre un país y el resto del mundo en un determinado periodo.¹ Estas transacciones pueden incluir pagos por las

exportaciones e importaciones del país de bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras

(DR-CAFTA)

Acuerdo de Libre Comercio entre la República Dominicana y Estados Unidos integrado al negociado con Centroamérica (DR-CAFTA) y firmado el 5 de agosto del 2004.

MIPYME

Micro, pequeña y mediana empresa.

Inversionistas ángeles

Se llaman inversionistas ángeles a personas o entidades con experiencia en los negocios que están interesadas en promover la iniciativa empresarial y participar en un buen negocio.

Su forma de trabajo consiste en aportar capital en empresas en etapa de formación o consolidación justamente durante la etapa de organización y, si se da el caso, ofrecer su

experiencia en los negocios para apoyar a quienes están liderando los proyectos que están financiando y de allí su nombre de "ángeles".

6. HIPÓTESIS

Los principales problemas que enfrentan las MIPYME de República Dominicana son de tipo estructural y organizacional.

Las MIPYME carecen de oferta para la gran demanda existente en apoyo financiero, orientación y asesoría en todo el territorio nacional.

Las MIPYME al ser entidades gubernamentales, están siendo poco eficientes por el exceso de burocracia en las mismas.

Existe transparencia en las MIPYME gubernamentales, se ayuda a los emprendedores.

La forma de financiamiento del arranque de la empresa influye sobre el éxito de las Pymes.

Una estrategia orientada hacia el mercado eleva el desempeño de las Pymes.

Una política de capacitación laboral influye positivamente.

Links: <http://es.wikipedia.org/wiki/>
<http://www.definicionabc.com/economia/estabilidad-cambiaria.php#ixzz3IQhBLEtO1>
<http://rsta.pucmm.edu.do/biblioteca/bvds/situacionpymes.pdf>

El acceso al capital mejora el desempeño de las Pymes.

La capacidad gerencial del fundador o propietario es determinante del éxito.

La estabilidad macroeconómica explica la probabilidad de éxito de las pequeñas y medianas empresas.

El apoyo gubernamental directo (ej., acceso al financiamiento, capacitación, información y acceso a mercados) es un determinante del éxito empresarial.

7. DISEÑO METODOLÓGICO

Aquí la metodología para el desarrollo del trabajo se haría básicamente bajo la metodología exploratoria en conjunto con la metodología correlacional, para así poder centrarse en aspectos y situaciones específicas.

Con la metodología exploratoria se puede investigar e indagar sobre el impacto que tendría este tipo de empresa a nivel nacional y en los sectores más pobres y lejanos, (como barrios marginados, pueblos fronterizos y zonas en el interior), y también en que beneficiaría a la empresa y a la sociedad dominicana.

Con la metodología correlacional se puede medir el cambio positivo en la economía con el aporte de estas empresas, y también como influenciaría en el aspecto del desempleo y la disminución de la pobreza.

7.1 Método

Los métodos a utilizar serían el de análisis; (por el cual se estudiarían las variables que intervienen, y las resultantes, de los procesos de estas empresas), y el deductivo, (el cual puede servir como guía de acción para estas empresas MIPYME de capital privado).

7.2 Técnicas de Investigación

Las técnicas a utilizar podrían ser:

- Encuestas
- Estudio de mercado
- Libros
- Estadísticas
- Entrevistas
- Internet y
- Periódicos y revistas especializadas en el tema.

7.3 Tipo de Estudio

Descriptivo, (sin manipulación de la información).

Cualitativos, (para poder entender y describir las cualidades de este tipo de empresas).

Cuantitativos, (con esto se tendrían todas las resultantes porcentual y estadísticamente).

Exploratorios, (para poder lograr una investigación más compleja o con mayor profundización) y

Documentales, (selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos).

8.0 ESQUEMA PRELIMINAR DEL CONTENIDO DEL TRABAJO DE GRADO

Dedicatoria

Agradecimiento

Introducción

1. Capítulo 1: Historia de las MIPYME en la República Dominicana.

1.1 Concepto de MIPYME.

1.2 Evolución del sector empresarial de las MIPYME en República Dominicana.

1.3 Clasificación de las MIPYME en República Dominicana.

2. Importancia de las MIPYME en República Dominicana.

2.1 FODA de MIPYME en la República Dominicana

3. Políticas actuales aplicadas para el desarrollo de las MIPYME en República Dominicana.

3.1 Análisis de las políticas para el desarrollo de las MIPYME en la República Dominicana.

4. Impacto del DR-CAFTA en las MIPYME en la República Dominicana.

4.1 Desventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana.

4.2 Ventajas del DR-CAFTA para las MIPYME en República Dominicana.

5. Propuesta de apoyo a las MIPYME de la República Dominicana.

Conclusión

Recomendaciones

Fuentes consultadas

9.0 FUENTES DE DOCUMENTACIÓN

Abdel, G. y Romo, D. (2004). *Sobre el concepto de competitividad*. Recuperado el 23 de septiembre de 2012 del http://cec.itam.mx/medios_digitaes/documentos/Concepto_Competitividad.pdf.

Academia Francesa de Ciencias Comerciales (2013). Diccionario: Definición del merchandising. Recuperado el 05 de Mayo de 2013 del <http://www.academie-des-sciences-commerciales.fr/>.

Andersen, A. (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

American Marketing Association (2013). Recuperado el 20 de mayo del 2013 del <http://www.marketingpower.com/Pages/default.aspx>

Barradas M., Espinosa M. y Reyes M. (2011). *Problemática de las empresas familiares en la Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca, detectada a partir de la vinculación universidad-empresa*. Ponencia presentada en el coloquio regional de investigación de posgrado “administración y gestión empresarial” en la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL, Cuernavaca, Morelos. México.

Bastos, I. (2006). *Merchandising y animación del punto de venta: Manual básico de merchandising*. España: Ediciones Ideas propias. Recuperado el 17 de septiembre del 2012 del

[http://books.google.com.mx/books?id=ZktxyUh7etgC&pg=PT4&lpg=PT4&dq=Bastos,+I.+\(2006\).+Merchandising+y+animaci%C3%B3n+del+punto+de+venta:+Manual+b%C3%A1sico+de+merchandising&source=bl&ots=W1RZ6nHdrl&sig=2a1MmrAmxbMGd5C9K8_UM01-1EE&hl=es-419&sa=X&ei=qkEDUuTYNerW2wXu5YHQAaw&ved=0CDYQ6AEwAg#v=onepage&q=Bastos%20\(2006\).%20Merchandising%20y%20animaci%C3%B3n%20del%20punto%20de%20venta%3A%20Manual%20b%C3%A1sico%20de%20merchandising&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=ZktxyUh7etgC&pg=PT4&lpg=PT4&dq=Bastos,+I.+(2006).+Merchandising+y+animaci%C3%B3n+del+punto+de+venta:+Manual+b%C3%A1sico+de+merchandising&source=bl&ots=W1RZ6nHdrl&sig=2a1MmrAmxbMGd5C9K8_UM01-1EE&hl=es-419&sa=X&ei=qkEDUuTYNerW2wXu5YHQAaw&ved=0CDYQ6AEwAg#v=onepage&q=Bastos%20(2006).%20Merchandising%20y%20animaci%C3%B3n%20del%20punto%20de%20venta%3A%20Manual%20b%C3%A1sico%20de%20merchandising&f=false)

Bejos, L. (s./f a). Administración de mercadotecnia [Material de clase] .*Circulación y Distribución de la Tienda*. Centro Universitario Continental. Pachuca de Soto, Hidalgo, México. Recuperado el 24 de abril del 2013 de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:s35ljqB3VfMJ:cvonline.uaeh.edu.mx/Cursos/TecEduc/REVISION/revision2/MERCADOTECNIA/Merchandising/Merchandising%2520estrategico3.ppt+Circulacion+y+Distribucion+de+la+Tienda+Laura+Bejos+Tellez&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=m>.

Gómez, M. (n.d.). *El futuro de las pymes en el marco del T.L.C*. Retrieved noviembre 04, 2014, from <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/274/indice4.htm>: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/274/indice4.htm>

<http://www.definicionabc.com/economia/estabilidad-cambiaria.php#ixzz3IQhBLEtO>. (n.d.).

Retrieved from <http://www.definicionabc.com/>:

<http://www.definicionabc.com/economia/estabilidad-cambiaria.php#ixzz3IQhBLEtO>

http://www.diariolibre.com/economia/2013/10/19/i407332_disponen-capital-para-emprendedores.html. (2013, octubre 19). Retrieved noviembre 04, 2014, from

http://www.diariolibre.com/economia/2013/10/19/i407332_disponen-capital-para-emprendedores.html

Jiménes, B. (2009, julio 1). ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE. *ESTUDIO SOBRE LAS POSIBILIDADES DE*. Santo Domingo, República Dominicana: Despradel y Asociados, S.A.

Oviedo, C. (2014, agosto 21). <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>.

Retrieved noviembre 05, 2014, from <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>: <http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>

OVIEDO, C. (2014, agosto 21). *Periodico El Nacional*. Retrieved noviembre 04, 2014, from

<http://elnacional.com.do/resaltan-creacion-empleos-via-mipymes/>

ANEXO II

Cuestionario

Cuestionario MIPYME Herrera.

Por favor seleccione la respuesta correcta según aplique.

1) **¿Cuánto tiempo tiene establecido este negocio?**

- a) 1 - 2 años b) 3 – 4 años c) 5 – 6 años d) 7 o más

2) **¿Qué edad tiene usted?**

- a. 18 - 25 años b) 26 – 30 años c) 31 – 35 años d) 36 - 40 e) 41 o más

3) **Sexo: Encierre en un círculo** M F

4) **Nivel académico**

- a) Primaria b) Octavo c) Bachiller d) Graduado universitario e) Maestría o post grado

5) **Razón por la que inició el negocio**

- a) Super vivencia b) Tradición familiar c) Opción personal d) Ingresos extra.

6) **¿Lleva registro contable?** a) Si b) No

7) ¿Factura con NCF?

- a) Si b) No

8) ¿Su empresa está registrada? a) Si b) No

9) ¿Cuál es la mayor dificultad para el desarrollo de su negocio?

- a) Ninguna b) Situación económica c) Financiera d) Energía Eléctrica
e) Administrativa f) Mercado g) Infraestructura h) Producción y abastecimiento
i) Legales y laborales j) Otras _____

10) ¿Cuántos trabajadores tiene?

- a) 1 b) 2 c) 3 d) 4-5 e) 6 – o más

11) Tipo de empresa

- a) Construcción b) Hotel – Restaurante c) Inmobiliarias y empresariales d) Otros
servicios

12) Procedencia de sus proveedores

- a) Productores b) Mayoristas c) Importación directa d) otros _____

13) Local que utiliza la empresa es: a) Propio b) Alquilado

14) **¿Tiene conocimiento de programa gubernamental?** a) Si b) No

15) **¿Pertenece a alguna asociación sindical?** a) Si b) No

16) **¿Le sería útil tener asesoría por parte de alguna empresa?**

a) Si b) No c) Talvez

17) **¿Tiene préstamos en este momento?** a) Si b) No

De ser positivo contestar la siguiente pregunta de lo contrario continúe en la 19.

18) **¿Qué tipo de préstamo tiene?**

a) Institución bancaria b) Un familiar c) Un prestamista d) Empresa de préstamo no registrada. Favor especificar la tasa de interés _____

19) **¿Le gustaría obtener un préstamo?** Sí _____ No _____

20) **Escriba cualquier área de negocios que tenga dificultad y pagaría porque le ayuden en esa área.**

ANEXO III