

Nacimiento y Muerte de las Mipymes

¿Qué tiempo duran
operando en el mercado?



APOYANDO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA REPÚBLICA DOMINICANA



Nacimiento y Muerte de las Mipymes

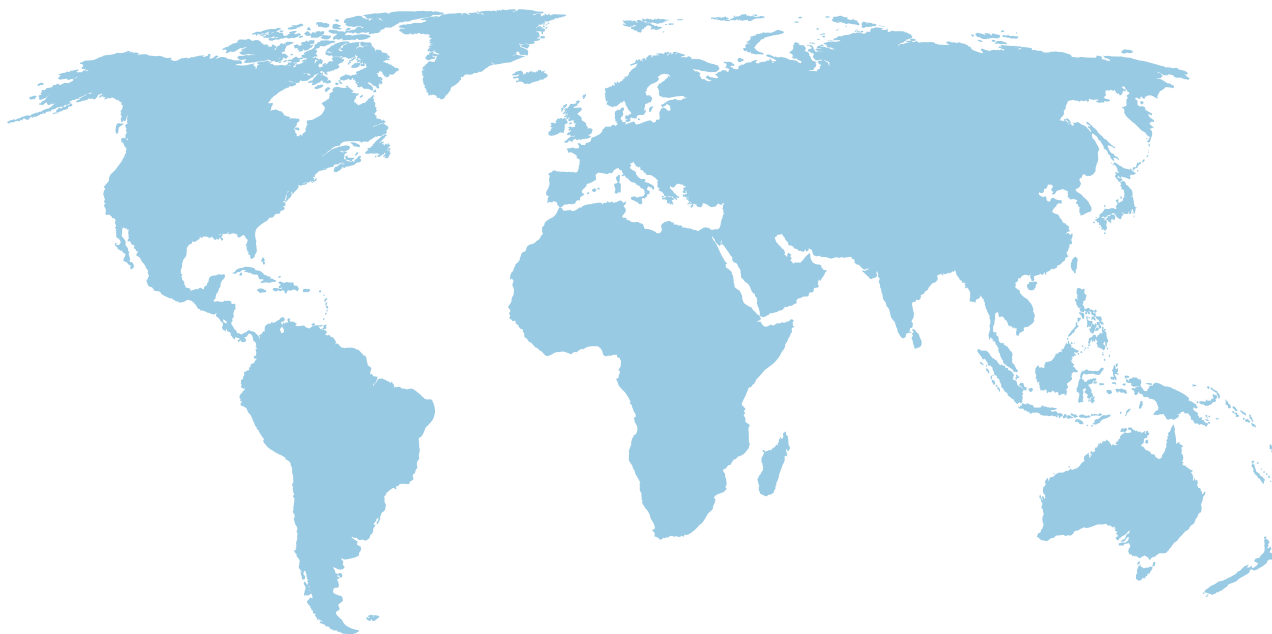
¿Qué tiempo duran operando en el mercado?

1. Presentación

El Boletín **Nacimiento y Muerte de las Mipymes** es el décimo tercero de una serie de boletines mensuales como parte del proyecto Observatorio Mipymes, bajo la coordinación del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) a través de su Viceministerio de Fomento a las Mipymes y el Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC) por medio de la Vicerrectoría de Investigación y Vinculación y el Área de Economía y Negocios.

El objetivo principal de estos boletines es abordar de manera descriptiva y analítica la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas dominicanas en diferentes aspectos o temáticas, ya sea en el plano económico, político, social o de otra índole. Con esto se busca, por un lado, comprender de manera exhaustiva las características de este segmento productivo, y por otro, generar insumos útiles que sirvan de base para la formulación de políticas públicas orientadas a mejorar y optimizar las condiciones de dicho sector en la República Dominicana.





2. Contexto Internacional

Una de las características principales de las empresas latinoamericanas, especialmente de las mipymes, son las altas tasas de natalidad y mortalidad que presentan (CEPAL, 2018; Saavedra et al. 2008). Esto ocurre, entre otras causas, debido a que la creación de dichos negocios por lo general responden inicialmente a estrategias de autoempleo y supervivencia, más que a una dinámica de desarrollo empresarial.

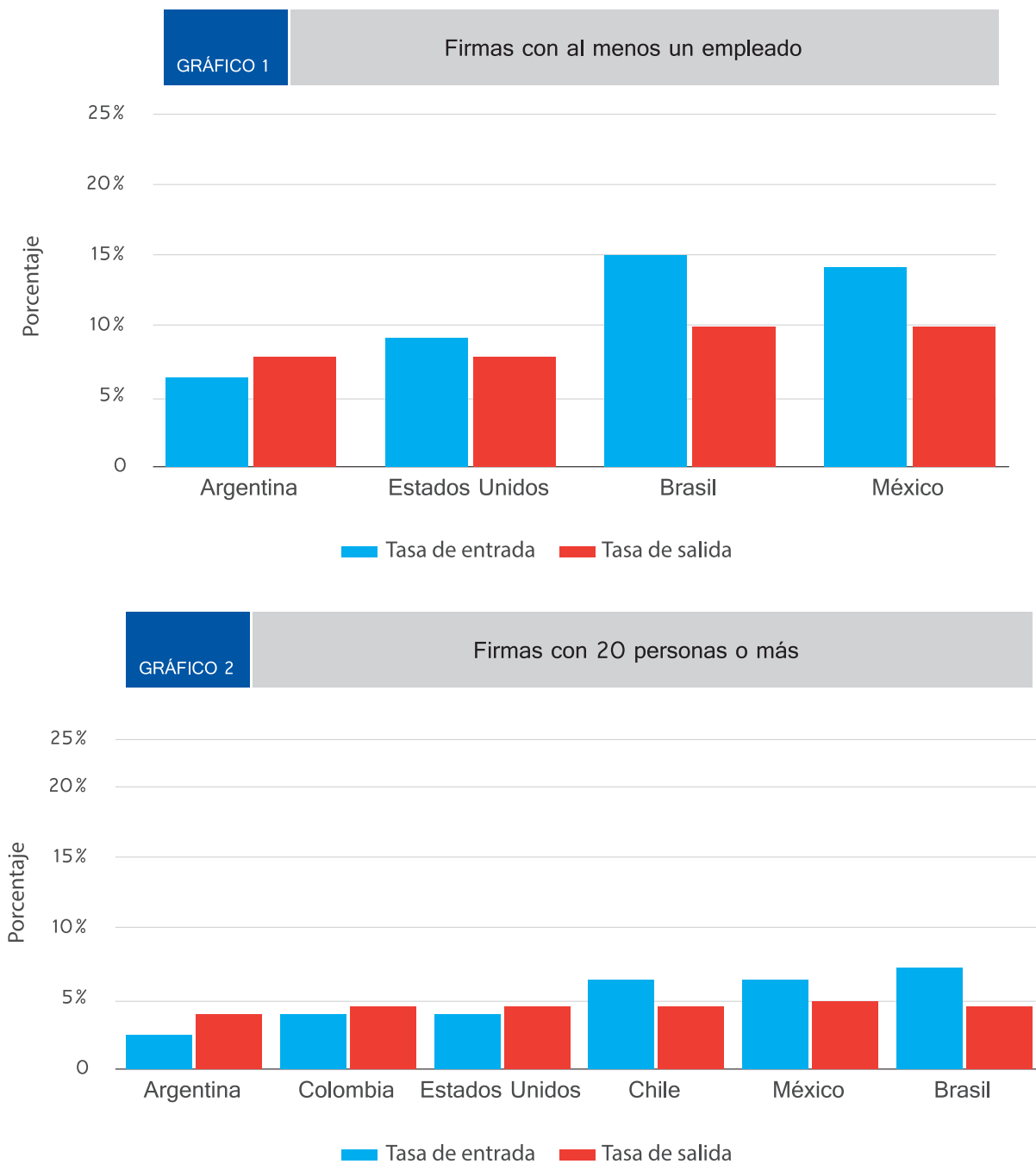
Sin embargo, el alto dinamismo de entrada y salida de mipymes y emprendedores del mercado no es un fenómeno exclusivo de la región latinoamericana. En Estados Unidos y otros países desarrollados, la tasa de rotación empresarial (firm turnover rate)¹, es generalmente superior en empresas pequeñas (Lee y Yuhua, 2015). Esto sugiere, tanto para estos países como para América Latina, que las mipymes desempeñan un papel crucial a través de la selección y reasignación de los recursos en la economía.

A lo interno de América Latina, existe una gran heterogeneidad en lo que concierne a la tasa de entrada y salida de emprendimientos². En el caso de Argentina, por ejemplo, la tasa de rotación empresarial para la década de 1990 era de 13%, ligeramente inferior a la de EE.UU. Por otro lado, en México y Brasil, dicho indicador para la misma década era cercano al 25% (CAF, 2013).

¹ Se define como la suma de los flujos de empresas que entran y de empresas que salen.

² La tasa de entrada se define como el número de unidades entrantes entre el total de firmas existentes en el período. Por su parte, la tasa de salida se define como las unidades que salen en proporción a la población de origen.

Tasas de entrada y salida del sector manufacturero en países seleccionados



Fuente: CAF, en base a Bartelsman et al. (2013). Datos para la década de 1990.

Otro hallazgo relevante de dicho análisis, es que los flujos ocurren tanto en emprendimientos pequeños (panel izquierdo) como en emprendimientos más grandes (panel derecho), aunque en menor grado en este segundo caso. El CAF afirma que este comportamiento empresarial responde a una serie de determinantes tanto internos como externos, que a su vez, explican qué tan productiva puede ser la empresa.

Determinantes de la Dinámica de Entrada-Salida de Mipymes en América Latina

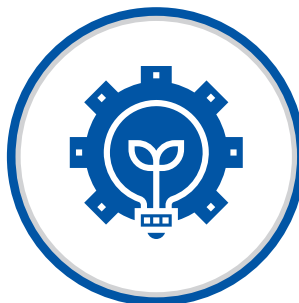
Determinantes Internos



Talento empresarial, aptitudes individuales y experiencia



Prácticas corporativas (Ej. gerenciales)



Innovación y adopción tecnológica



Capacitación de la mano de obra

Determinantes Externos



Competencia de mercado



Mercado de factores³ y calidad de estos



Regulaciones, impuestos y distorsiones



Informalidad empresarial



Sistema financiero



Infraestructura pública

Fuente: CAF, 2013.

³ Se entiende por mercado de factores a aquellos donde se compran y se venden factores de la producción (tierra, trabajo y capital).

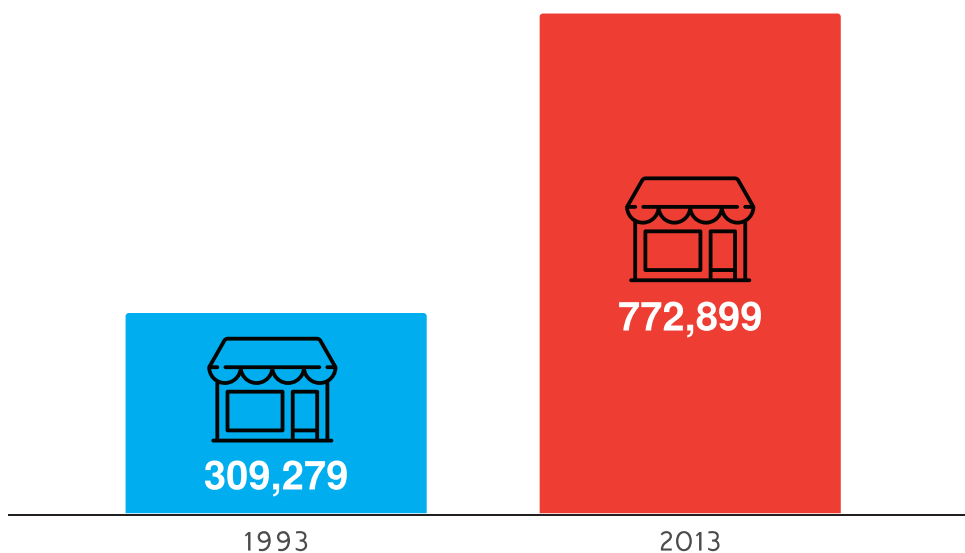
3. | Nacimiento y Muerte de Mipymes en Rep. Dom.

Una visión comparada

Según los resultados presentados por la Encuesta Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana 2013, realizada por FondoMicro, revelan que la evolución en la cantidad de microempresas en el país se ha incrementado en más del doble, partiendo de 309,279 negocios en el 1993 a 772,899 en el 2013. Esto refleja una tasa de crecimiento de 150% y equivale a un crecimiento promedio anual de 4.7%, tasa por encima del crecimiento promedio anual de la población dominicana (1.5%) (FondoMicro, 2013).

GRÁFICO 3

Cantidad de microempresas en República Dominicana.
Período 1993-2013

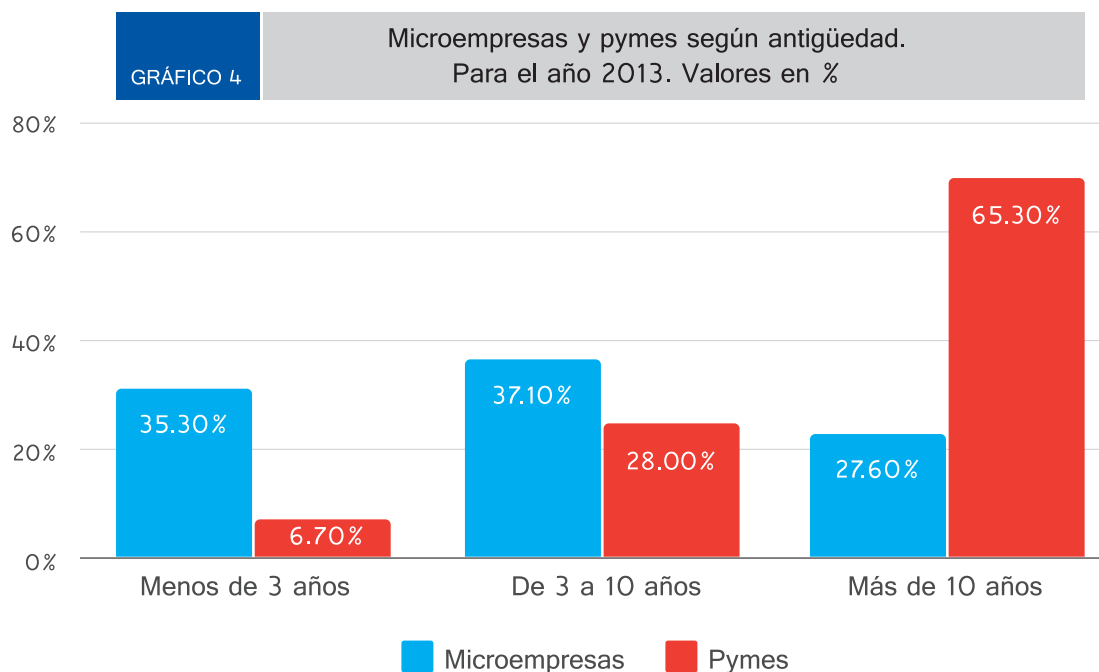


Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

En la misma encuesta revelan importantes datos sobre el periodo de nacimiento de las microempresas. **El 27.6% de las empresas encuestadas reportó tener más de 10 años operando en el mercado, antes de la crisis financiera del 2003.** Mientras que después de este periodo, el nacimiento de empresas aumentó considerablemente, naciendo 7 de cada 10 microempresas existentes para el año 2013.

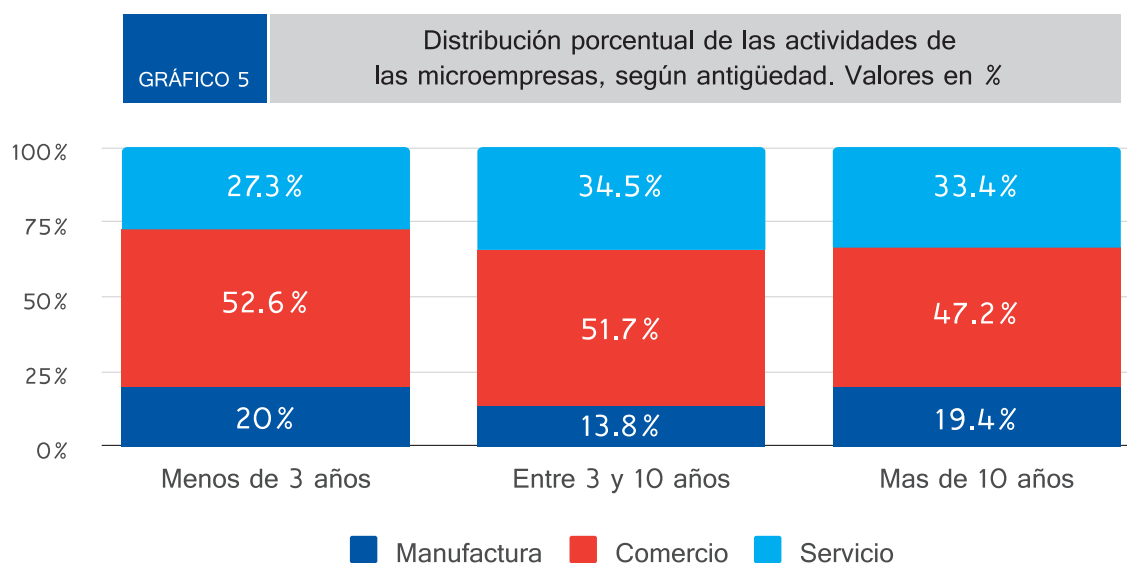
De manera particular, **en el periodo 2004 al 2010, se crearon el 37.1% de las 15,458 microempresas encuestadas, equivalente a 5,735 microempresas.** Mientras que en un periodo más corto y más reciente – para los años 2010 al 2013 –, iniciaron operaciones el 35.3% de las microempresas, equivalente a 5,457 microempresas. Esto refleja que el nacimiento de microempresas a lo largo de los años sigue siendo persistente.

Se presentan diferencias importantes entre la antigüedad de las Microempresas y las Pymes. **El 65.3% de pymes tiene más de diez años de funcionamiento, mientras que apenas el 27.6% de microempresas tiene los mismos años de vida.**



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

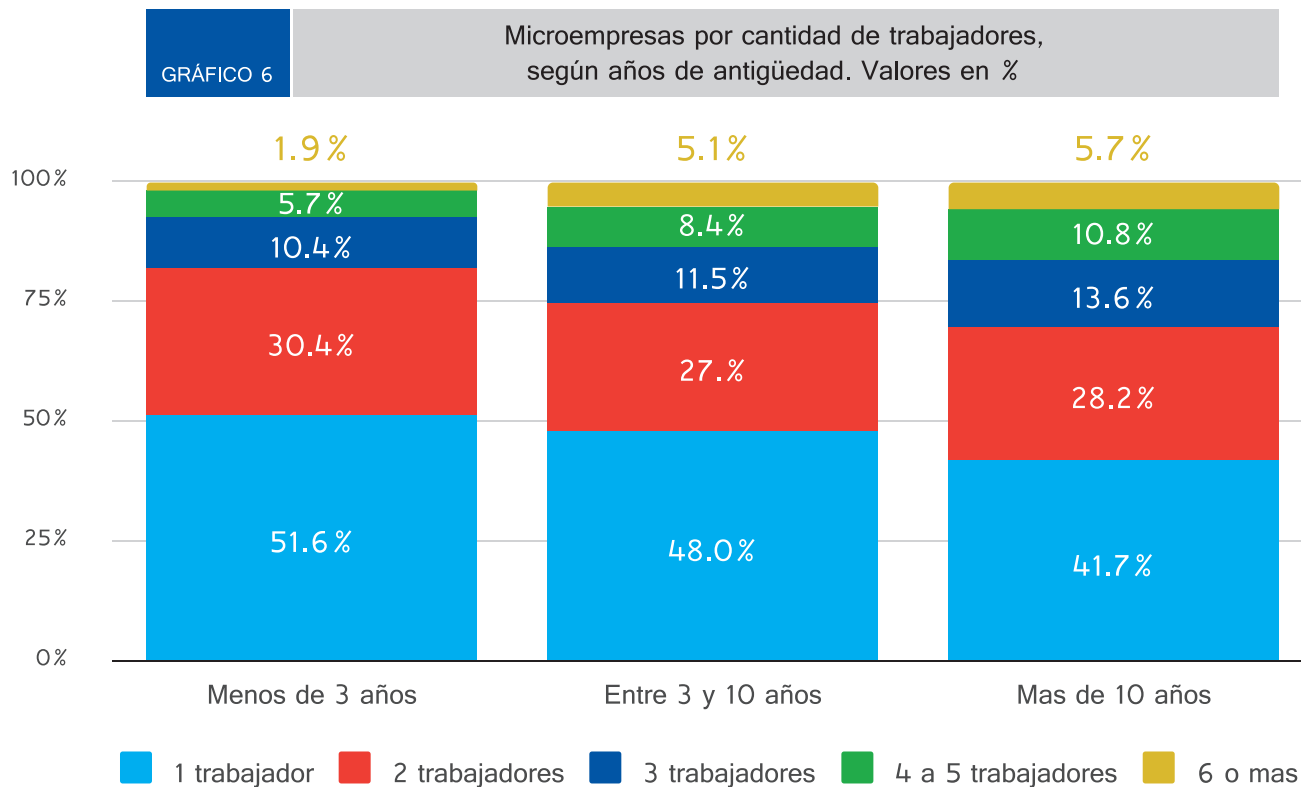
Se observa además, que la actividad económica más común dentro de las microempresas es el comercio, independientemente de sus años de antigüedad. **Representan un 52.6% para las que tienen menos de 3 años creadas, un 51.7% las que han operado entre 3 y 10 años y un 47.2% para las empresas que tienen más de 10 años en operación.** En segundo lugar, está la actividad de servicios.



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

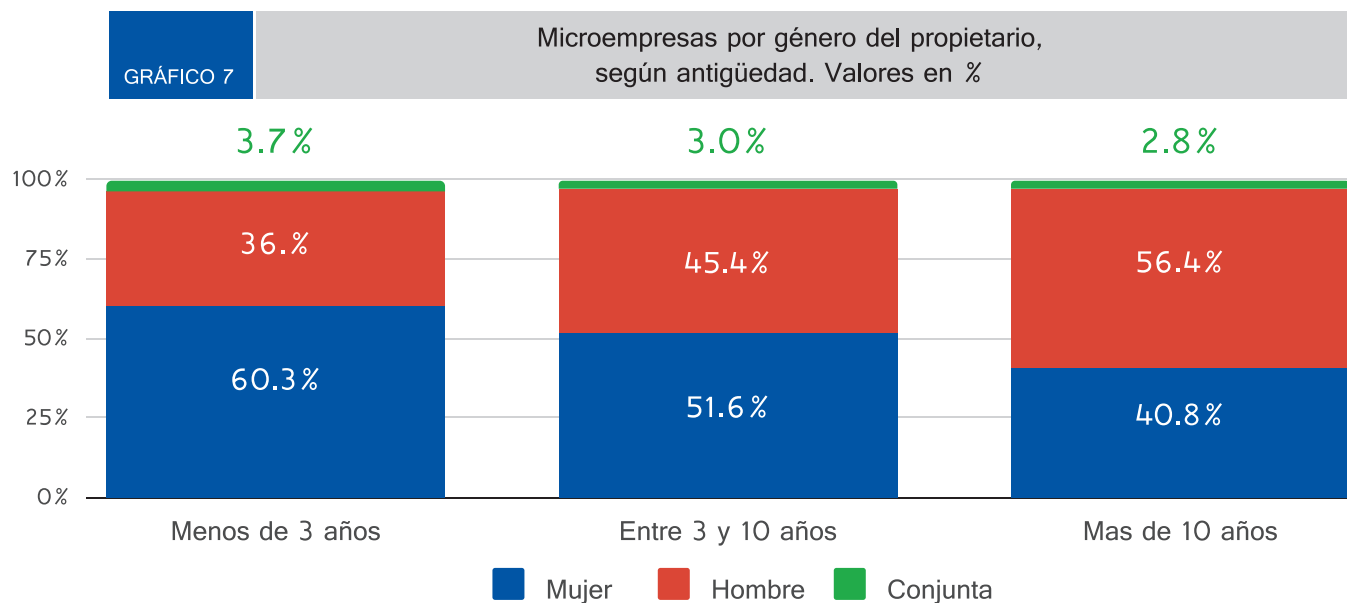
Respecto a la fuerza laboral de las microempresas, las más antiguas reportan una mano de obra de 4 o más trabajadores, representando un 16.5% comparado con el 7.6% de las empresas con menos de 3 años de su nacimiento. El Fondo para el Financiamiento de la Microempresa argumenta que esto pudiera reflejar el ciclo de vida de las microempresas en el país, comenzando en el proceso crítico de la primera fase (los primeros tres años de operaciones).

“En esta etapa los propietarios se concentran en mantener el negocio, darse a conocer en el mercado y captar una clientela que le asegure la sostenibilidad. En el período de 3 a 10 años, la empresa se consolida y se expande, incrementando su número de trabajadores, identificando nuevos mercados y posicionándose en la oferta de bienes y servicios; en la etapa de más de 10 años, las empresas tienen el reto de crecer, transitando hacia modalidades operativas más grandes, o tienden a estancarse por ausencia de innovación y de estrategias, lo que conlleva la pérdida de mercado.” (FondoMicro, 2013)



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

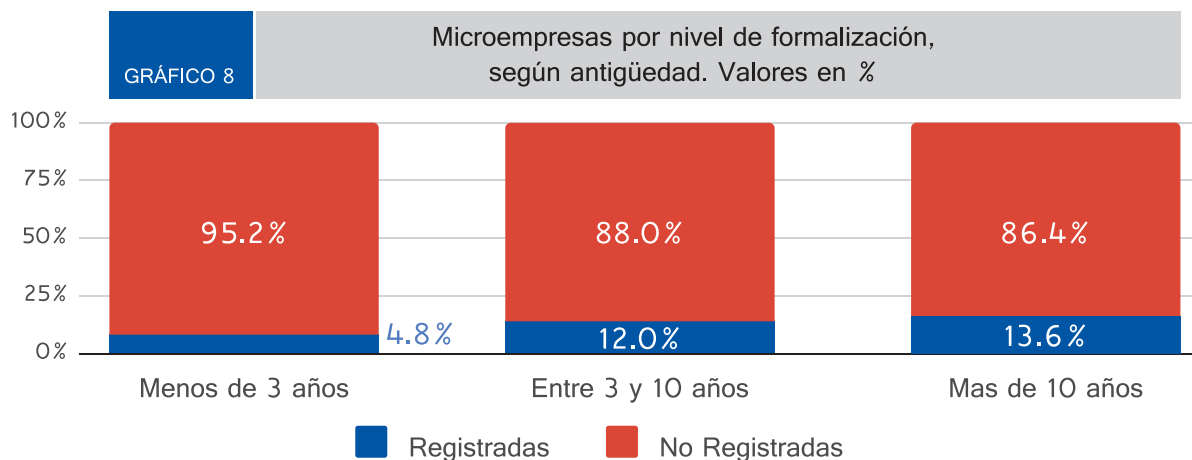
De acuerdo a la Encuesta, las microempresas de mayor antigüedad son lideradas en su mayoría por hombres, mientras las de menor tiempo en el mercado son lideradas por mujeres. En efecto, el 56.4% de las empresas de más de 10 años fueron encabezadas por hombres, el 40.8% por mujeres y el 2.8% conjunto. En el caso de las microempresas de menos de 3 años, el 60.3% son propiedad de mujeres, el 36% de hombres y el 3.7% conjunto.



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

Asimismo, es importante resaltar que se presenta un alto porcentaje de microempresas no registradas (informales), principalmente para las empresas que duran menos de 3 años, y luego va reduciéndose a medida que incrementan los años de vida de las empresas. De acuerdo a la encuesta, el 95.2% de las microempresas de menos de 3 años de antigüedad no se encuentran registradas; del grupo que tiene entre 3 y 10 años, el 88% no lo está; y del grupo de más de 10 años, el 86.4% no lo está.

El resultado descrito en el párrafo anterior se corresponde con el hecho de que la mayoría de las microempresas surgen por motivos de subsistencia, y muchas no pueden asumir el costo que implica la formalización en un principio. Aquellas que han pasado el umbral del tiempo, alcanzan madurez y significa que lograron sobrevivir, por lo que es lógico pensar que han podido crecer y mantenerse y pueden asumir los costos derivados de la formalización. Aun así, el porcentaje de registradas de aquellas con más de 10 años es muy bajo (apenas el 13.6%).



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

Es importante mencionar que el 68.2% de las pymes nacieron como una microempresa, el 29.3% fue creada como una pequeña empresa y apenas un 2.5% como una mediana empresa, lo que confirma el proceso gradual de desarrollo por el que pasan las empresas. De las pymes que iniciaron como microempresas, el 69% pasaron de una categoría a otra en un proceso con duración de más de 10 años, mientras al 26.6% le tomó entre 3 y 10 años. Por último, un pequeño grupo (4.4%) pudo dar el salto de microempresa a pymes en menos de 3 años.

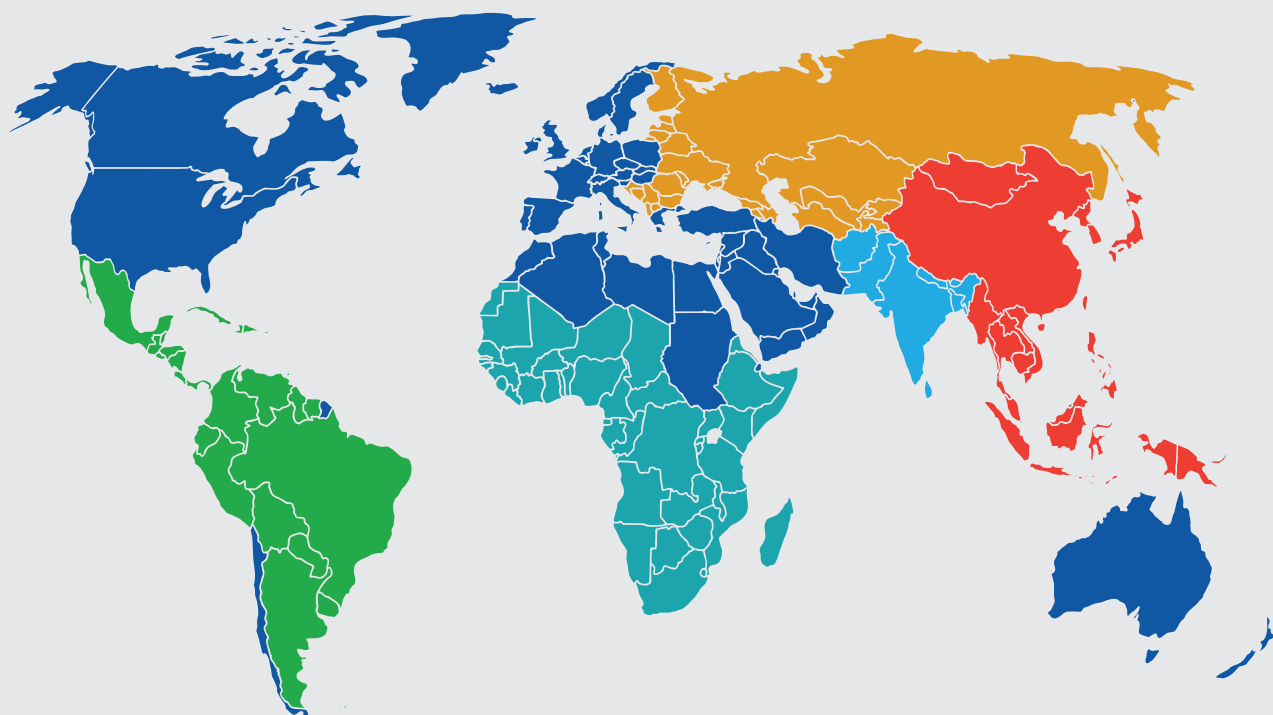
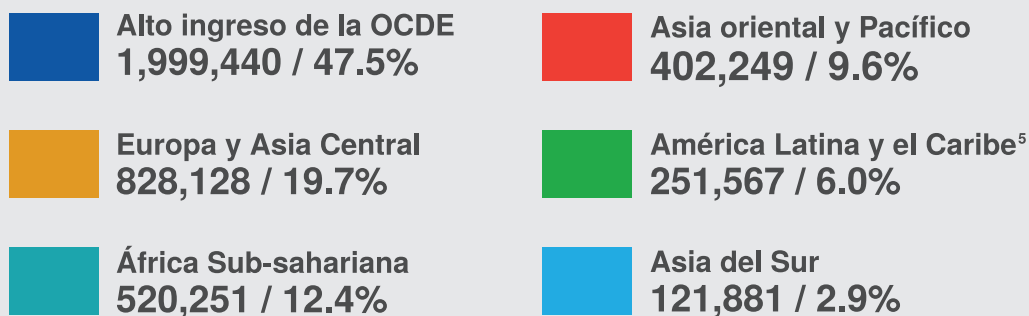
Resultados de la Encuesta de Emprendimiento del Doing Business (2006-2016)

La Encuesta de Emprendimiento del Doing Business es un proyecto del Banco Mundial que provee una fuente única de datos comparables entre países sobre el registro de nuevas empresas con el objetivo de facilitar una mejor comprensión de la dinámica de las empresas privadas en todo el mundo. Los datos anuales se recopilan directamente de encargados de registro de empresas sobre el número de firmas recientemente registradas. En el caso de la República Dominicana, la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo es la responsable de llevar dichos registros y proveer los mismos al Banco Mundial.

- Distribución por Grupos de Países

A nivel mundial, para el 2016, el número de nuevas empresas fue de 4.2 millones aproximadamente. Cabe destacar que hace referencia exclusivamente a Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL), por lo cual existe un número de empresas mayores con otras iniciativas que han surgido en el espectro empresarial.

Nuevas Empresas de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)⁴ - 2016



Total: 4,210,408 / 100.0%

Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta de Emprendimiento del Doing Business (2006-2016).

⁴ Análisis realizado con los datos del Doing Business, quienes contemplan empresas SRL, sin embargo, en República Dominicana el tipo societario de Persona Física es el más representativo. Para el 2018, el 61% fue Persona Física de las nuevas empresas registradas en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII) y en la Ventanilla Única de Formalización (VUF).

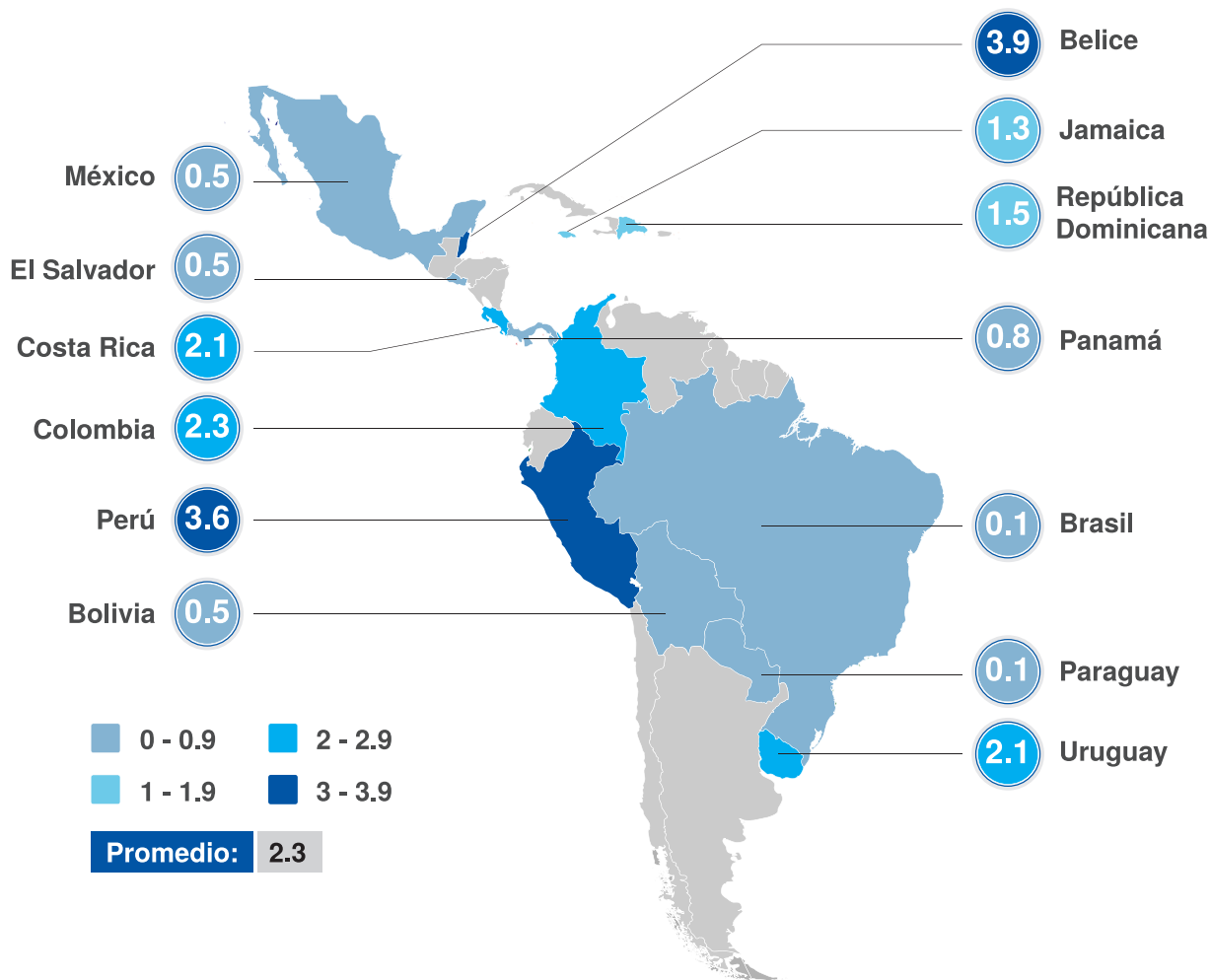
⁵ Cabe destacar que en este grupo se excluye Chile, debido a que se encuentra clasificado en los países de Alto Ingreso de la OCDE, por lo que se omite para evitar duplicados.

- América Latina y el Caribe

Para América Latina y el Caribe se registraron un total de 251,567 nuevas empresas para el año 2016, equivalente al 6.0% del total de países considerados (143 países). Al analizar los países de la región, se puede observar que Colombia, Perú y México fueron los países con un mayor número de nuevas empresas para el año 2016, con una participación de 30.3%, 30.0% y 18.0%, respectivamente. Según la Encuesta, en República Dominicana se registraron **9,990 nuevas empresas, con una participación de 4.0% del total de la región.**

Nuevas Empresas de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) - 2016

Respecto a la densidad de nuevos negocios⁵, el promedio para América Latina y el Caribe fue de 2.3. República Dominicana tiene una densidad de 1.5 nuevas empresas SRL por cada 1,000 personas.

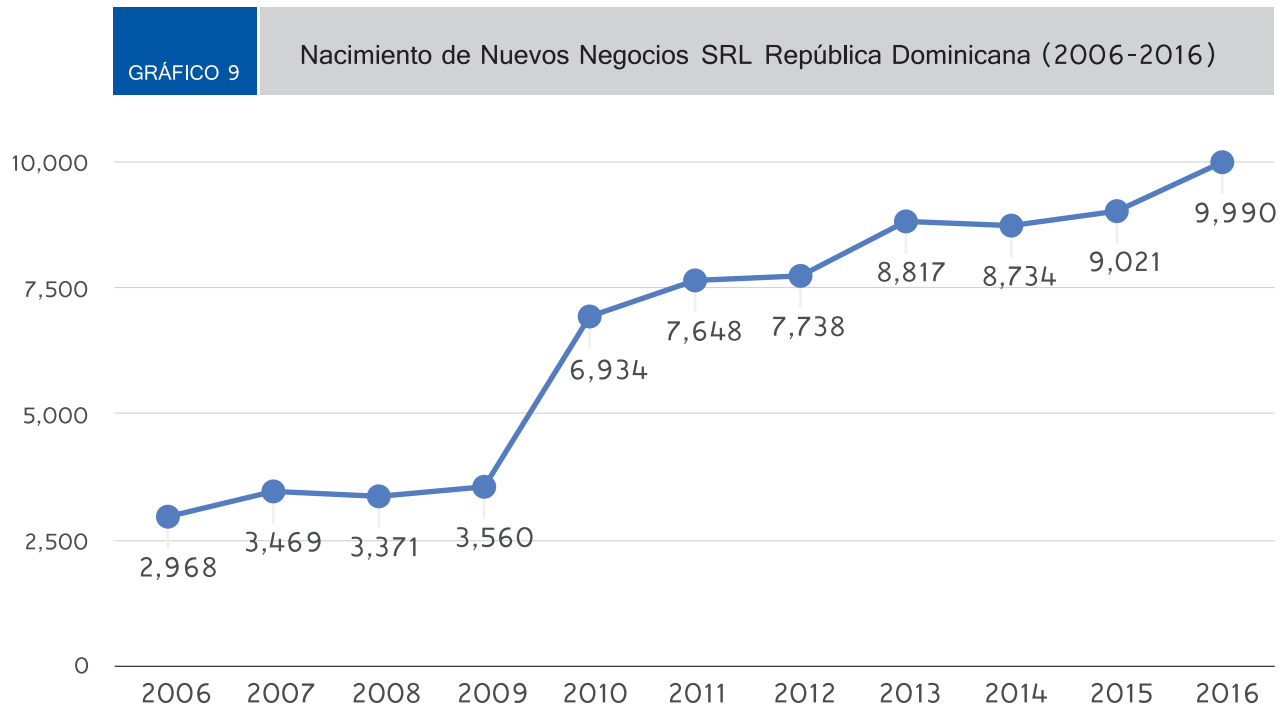


Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta de Emprendimiento del Doing Business, (2006-2016).

⁵ Se define como el número de empresas recientemente registradas con responsabilidad limitada por cada 1,000 personas en edad de trabajar (edades 15-64) por año calendario.

Países también contemplados en este análisis: Antillas Holandesas (0.4), San Vicente y las Granadinas (1.6), Dominica (3.2), Santa Lucía (2.7), Surinam (1.4), Islas Cook (14.5).

A continuación se muestra la evolución del nacimiento de nuevos negocios de acuerdo a la Encuesta del Doing Business, desde el 2006 al 2016. Se evidencia un crecimiento significativo a partir del año 2010, donde casi se duplica respecto al año 2009. El promedio anual para estos 11 años fue de 6,568 nuevas empresas SRL.



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta de Emprendimiento del Doing Business, (2006-2016).

4. Dinámica Empresarial en Países de América Latina

Chile

En términos de la entrada y salida de empresas en la economía, las empresas de menor tamaño son las más dinámicas. En efecto, las tasas de creación y destrucción de empresas son más altas en las microempresas, seguidas por las pequeñas, medianas y grandes empresas, en ese orden. En promedio anual, en el período 2005-2014, la tasa de creación de las microempresas fue del 14.5% y la de destrucción fue del 11.3%; es decir, presentan una tasa de creación neta del 3.2% al año. La tasa de creación neta⁶ de las pequeñas empresas es del 2.4%, de las medianas es del 1.1% y de las grandes empresas es del 0.4% (CEPAL, 2018).

⁵ La tasa de creación neta es el resultado de la diferencia del total de empresas creadas y eliminadas en ese periodo

Costa Rica

Según un estudio del BID publicado en el 2015, en base a una muestra de empresas, en el período de 2001 a 2012 ingresaron a la economía costarricense 12,014, con un promedio de 1,001 empresas por año; en ese mismo período, 7,870 salieron de la economía costarricense, un promedio de 514 por año. En función a estas cifras se puede concluir que hubo un aumento sostenido en el número de empresas continuas en la economía costarricense; el número total de empresas en la muestra creció en términos netos en 8,477 en el período 2001–2012, con un aumento promedio de 530 firmas al año (IDB, 2015).

Argentina

La natalidad empresarial en Argentina es sumamente baja, según el Banco Mundial. En Argentina se contabilizan unas 2,326 personas económicamente activas por cada empresa formal naciente, mientras que el promedio de América Latina arroja 505, Brasil 347, México 1,064 y Chile 125. A su vez, en los países OCDE⁷ nace, en promedio, una empresa formal cada 185 habitantes (Observatorio Pyme Argentina, 2018).

Colombia

El tamaño empresarial está correlacionado con las tasas de supervivencia y la informalidad de las empresas. Por cada 10 empresas grandes que se crean, después de 5 años, sobreviven 7, mientras que entre las pymes tan solo sobreviven 5 y entre las microempresas 3 (Cárdenas y Mejía, 2007).

Uruguay

Un 36 % de las empresas uruguayas son de reciente nacimiento (fueron fundadas entre 2013 y 2017), un 31% de ellas fueron creadas entre 2007 y 2012. El 29% fueron creadas antes de 2007 (CEPAL, 2018).

⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

5. | Éxito o Fracaso de los Nuevos Emprendimientos

¿A qué se puede atribuir?

De acuerdo a The Startup Failure Rate Infographic 2019⁸, con datos de una investigación de Small Biz Trends, el 90% de los nuevos emprendimientos fracasan. Según la fuente, esto puede variar según la industria que se trate; en el caso del sector Información, por ejemplo, la probabilidad de que fracasen los emprendimientos es de un 63%. Para el caso del sector educación, salud y agricultura, esta probabilidad es de 44%.

La siguiente infografía recoge las principales características de los startups fallidos y de los startups exitosos.



Fuente: Elaborado con información de The Startup Failure Rate Infographic, 2019.

⁸ Infografía colgada en la plataforma Failory, donde se compilan y publican casos de éxito y fracaso de startups a nivel internacional. Consultar en <https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>

⁹ Chief Executive Officer (Directores Ejecutivos).

Las informaciones que ofrece esta infografía respecto a la alta probabilidad de fracaso de los startups (90%) se corresponde con otros estudios que se han realizado. Para el caso de los países desarrollados, menos de la mitad de las nuevas empresas pequeñas sobreviven durante más de cinco años, y solo una fracción se convierte en el grupo central de empresas de alto rendimiento que impulsan la innovación y el rendimiento industrial (OCDE, 2000).

6. | El caso de Bárbara Soto: Emprendedora Chilena del Año



Las micro, pequeñas y medianas empresas son las principales impulsoras del crecimiento económico en la región latinoamericana. Sin embargo, las pymes deben enfrentar complejos escenarios y diversas complicaciones durante sus primeros años de vida, tiempo que se conoce como “el valle de la muerte”, período donde sólo hay dos opciones: continuar o fracasar, por lo que nunca está de más tener en cuenta algunas recomendaciones señaladas por las buenas prácticas internacionales para lograr el tan ansiado éxito.

Bárbara Soto, quien en 2015 fue escogida como la emprendedora del año por la Asociación de Emprendedores Chile (Asech), comentó que “todas las dificultades nacen de no tener un plan de negocios acotado, con expectativas realistas, objetivos claros y que contenga todas las variables. En estos tiempos es muy difícil que una empresa prospere sin antes contar con una planificación muy bien pensada”.

En el mismo sentido, Soto agregó que **“no es un hecho que una empresa nueva vaya a enfrentar pérdidas, en la mayoría de los casos ocurre, porque hay un evidente tiempo de adaptación, pero todo depende del modelo de negocios, el producto y una innumerable cantidad de variables. Por tal motivo, antes de emprender, es recomendable contar con un respaldo económico para la primera etapa de funcionamiento, ya que la mayoría de las veces no es fácil ni rápido entrar al mercado”**. Uno de los puntos principales en cuanto a la sobrevivencia de una pequeña empresa, según Soto, sería blindarse financieramente.

Del mismo modo, la emprendedora resaltó que **“siempre se debe intentar respaldar los compromisos, tanto con los clientes como con los proveedores. Por lo tanto, hay que esforzarse en lograr que se firme un contrato con penalización por incumplimiento de fechas de servicio o pago. Por otro lado, si la empresa ya está sufriendo pérdidas, mi consejo es volver al plan de negocios, reestructurar, diversificar la oferta y abrirse a nuevos mercados. Aunque esto signifique renunciar a la idea inicial. Finalmente, y lo digo por experiencia, no se deben concentrar las ventas en pocos clientes que nos parecen seguros. Ante cualquier reestructuración de ellos, se arriesga a la muerte nuestra empresa. Por lo tanto, hay que diversificar los segmentos y mercados”**.¹⁰

¹⁰ Pymes: el temido desafío del “valle de la muerte” y cómo sobrevivir a él.

6. Conclusiones Generales

Las mipymes es el segmento empresarial que presenta mayores tasas de natalidad y mortalidad, tanto en América Latina y el Caribe como en el resto del mundo. Esto se debe a múltiples determinantes, tanto internos de la empresa mipymes, como externos del ambiente en el que opera. Esta gran movilidad ocurre en gran medida debido a que la creación de dichos negocios por lo general responden inicialmente a estrategias de autoempleo y supervivencia, más que a una dinámica de desarrollo empresarial.

La Encuesta Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana realizada en el 2013, indica que se registró una alta tasa de crecimiento en la creación de nuevas microempresas, siendo de un 4.7% promedio anual. Particularmente, tuvo un aumento considerable a partir de la crisis financiera del 2003, naciendo 7 de cada 10 microempresas existentes para el año 2013. Además, los resultados revelan que el 68.2% de las pymes nacieron como una microempresa, el 29.3% fue creada como una pequeña empresa y apenas un 2.5% como una mediana empresa. De las pymes que iniciaron como microempresas, el 69% pasaron de una categoría a otra en un proceso con duración de más de 10 años, mientras al 26.6% le tomó entre 3 y 10 años. Por último, un pequeño grupo (4.4%) pudo dar el salto de microempresa a pymes en menos de 3 años. Las pymes y las microempresas tienen diferencias marcadas en lo que concierne a antigüedad. Mientras el 65.3% de las pymes tienen más de diez años de funcionamiento, solo el 27.6% de las microempresas tiene los mismos años de vida.

La Encuesta de Emprendimiento del Doing Business, que refleja los nuevos negocios SRL, arrojó que para el año 2016 en República Dominicana se constituyeron un total de 9,990 nuevos negocios, lo que equivale al 4.0% de la región. En cuanto a la densidad empresarial de nuevos negocios, el resultado para República Dominicana fue de 1.5 nuevas empresas SRL por cada 1,000 personas. Asimismo, el promedio anual de nuevas empresas para el período 2006-2016 fue de 6,568 nuevas empresas, y el promedio de densidad para ese mismo período fue de 1.0. De acuerdo a The Startup Failure Rate Infographic 2019, a nivel mundial, el 90% de los emprendimientos fracasan. Según la fuente, puede variar según la industria que se trate; en el caso del sector Información, por ejemplo, la probabilidad de que fracasen los emprendimientos es de un 63%. Para el caso del sector educación, salud y agricultura, esta probabilidad es de 44%.

Según esta investigación, los startups fallidos tienen en común las siguientes características: incompetencia, falta de experiencia en línea de productos, poca experiencia de gestión de sus CEOs y problemas personales de sus CEOs. Por otro lado, los startups exitosos lo logran debido a 4 razones fundamentales: cuentan con mercado para lo que ofrecen, ofrecen un valor diferenciado, son persistentes, y cuentan con mentores.

Es bueno destacar que, a pesar que en este boletín no se presenta una cantidad de información tan amplia sobre las razones y fundamentos detrás de la mortalidad de las mipymes, se le invita al lector a leer los próximos boletines los cuales hablarán más sobre este particular.

7 | Fuente de Datos y Referencias

Bibliográficas Consultadas

- Estadísticas de Nuevos Emprendimientos y Densidad Empresarial de la Encuesta de Emprendimiento del Doing Business (2006-2016).
- Failory (2019). The Ultimate Startup Failure Rate Infographic. Obtenido de <https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>
- M. Dini y G. Stumpo (coords.) (2018), “Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Fundación Observatorio Pyme Argentina (2018). Informe Especial: Natalidad Empresarial y Desarrollo Productivo.
- Periódico EIEconomistaAmérica (2017). Pymes: el temido desafío del “valle de la muerte” y cómo sobrevivir a él. Chile.
- Bell y Uttamchandani (2016). Easy business exit is as important as easy business entry. The World Bank Group.
- Monge-González, R., & Torres-Carballo, F. (2015). The dynamics of entrepreneurship in Costa Rica: An analysis of firm entry, exit, and growth rates. Inter-American Development Bank.
- Lee y Yuhua (2015). SMEs, Competition Law and Economic Growth. Issues Paper No. 10. Asia - Pacific Economic Cooperation Policy Support Unit.
- FondoMicro (2014). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana 2013. Elaborado por Marina Ortiz, Miguel Cabal y Rita Mena. Editora Marina Ortiz. Santo Domingo, República Dominicana.
- Calá (2014). Regional Issues on Firm Entry and Exit in Argentina: Core and Peripheral Regions. Universitat Rovira i Virgili.
- Cathles, A. (2014). Entrepreneurship Data for Latin America and the Caribbean: What Is There and What Is Missing?. Inter-American Development Bank.
- Quatraro, Francesco; Vivarelli, Marco (2013) : Drivers of Entrepreneurship and Post-Entry Performance of Newborn Firms in Developing Countries, IZA Discussion Papers, No. 7436, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.
- Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Arreaza, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., & Kamiya, M. (2013). Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva. Reporte de Economía y Desarrollo.
- Saavedra et al. (2008). Caracterización de las MIPyMEs en Latinoamérica: un estudio comparativo. Revista Internacional La Nueva Gestión Organizacional.
- Cárdenas, M., & Mejía, C. (2007). Informalidad en Colombia: nueva evidencia.
- Organization for Economic Cooperation and Development, OECD (2000). Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach.



Créditos

Producido por el Observatorio Mipymes, proyecto de alianza público-académica bajo la coordinación del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) a través de su Viceministerio de Fomento a las Mipymes, y el Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC) por medio de la Vicerrectoría de Investigación y Vinculación, y el Área de Economía y Negocios.

Dirección General

Noel Bou Vásquez, Director de Servicios de Apoyo a las Mipymes
Henry Rosa Polanco, Director del Observatorio Mipymes

Coordinación General

Escarlen Vidal, Encargada de Análisis Económico y Simplificación de Trámites
Adrialis Herrera, Analista Económico

Equipo Técnico del Observatorio Mipymes

Angel Checo, Investigador Principal
Franklin Cornelio, Investigador Principal
Maité Duquela, Investigadora Auxiliar
Leonardo Chalas, Estratega Digital

2019 Santo Domingo, República Dominicana

