

# PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA

**Marina Ortiz**

---

Investigación financiada por el  
Fondo para el Financiamiento  
de la Microempresa, Inc.  
**(FONDOMICRO)**  
con la cooperación del  
Programa de Apoyo al Sector  
Privado (PASP)

2001



PEQUEÑAS Y MEDIANAS  
EMPRESAS  
EN LA REPÚBLICA DOMINICANA



PEQUEÑAS Y MEDIANAS  
EMPRESAS  
EN LA REPUBLICA DOMINICANA

MARINA ORTIZ

FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA, INC.  
(FONDOMICRO)



## RECONOCIMIENTOS

A Jeffrey Poyo, Mario Dávalos y Frank Moya Pons, por sus enjundiosos comentarios que enriquecieron este informe; al Programa de Apoyo al Sector Privado (PASP), que cofinanció esta investigación con fondos aportados por la Unión Europea; al valioso equipo de investigación encabezado por el Lic. Méjico Angeles Suárez y conformado por destacados profesionales que se encargaron del diseño de la muestra, recolección de las informaciones y procesamiento de los datos, quienes realizaron un trabajo de alta calidad y profesionalidad; a todas las instituciones que colaboraron con este estudio aportando sus registros empresariales; y, muy especialmente, a los empresarios que participaron en este estudio, quienes respondieron nuestras preguntas con la seguridad del manejo confidencial de todos los datos suministrados. Gracias sinceras a todos por su cooperación.

Marina Ortiz



# CONTENIDO

Presentación .....	xvii
Introducción .....	1
Capítulo 1	
Indicadores de las Pymes .....	3
Definición .....	3
Origen de las empresas .....	9
Fuerza laboral y “graduación” de las empresas .....	11
Estructura interna .....	23
Mercados.....	31
Ante la apertura comercial.....	38
Dificultades y proyectos.....	41
Asociatividad.....	44
Medio ambiente .....	46
Estructura económica de las empresas.....	48
Capítulo 2	
Servicios Financieros de las pymes .....	57
Capítulo 3	
Perfil de los propietarios de las pymes .....	65

Género de los propietarios.....	65
Educación de los propietarios.....	67
Edad de los empresarios.....	70
Conclusiones.....	73

## LISTA DE TABLAS

1	Clasificación de las empresas según el número de trabajadores, los activos y las ventas.....	5
2	Promedio de trabajadores, activos y ventas según actividad de las empresas.....	6
3	Estratificación de las empresas visitadas por actividad, ubicación y tipo de empresa.....	8
4	Trabajadores actuales por trabajadores iniciales de las empresas.....	12
5	Proporción de empresas con procesos computarizados según actividad de las empresas.....	26
6	Comparación de los niveles tecnológicos de las pymes con empresas locales y extranjeras de la misma rama.....	28
7	Media y mediana de inversión, ventas y ganancias según tipo de empresas.....	50
8	Ventas y ganancias mensuales de las pequeñas y medianas empresas según rama de actividad y nivel de inversión.....	52

## LISTA DE GRÁFICOS

1	Período de inicio de operaciones de las pymes.....	9
2	Constitución legal de las empresas según su tamaño.....	11
3	Cantidad de trabajadores al inicio en las pequeñas y medianas empresas.....	12
4	Dinámica del empleo en la pequeña y mediana empresa. Julio 1999-julio 2000.....	15
5	Tasa de participación de trabajadores familiares en las micro, pequeñas y medianas empresas.....	20
6	Calificación de la fuerza laboral de las pequeñas y medianas empresas.....	21

7	Calificación tecnología de las pymes manufactureras .....	27
8	Encadenamientos de las empresas según su tamaño .....	32
9	Participación de las pymes en la provisión de mercancías y servicios al sector turístico por actividad .....	35
10	Exportación de las pequeñas y medianas empresas manufactureras.....	36
11	Situación de las pymes después de la apertura comercial según actividad.....	38
12	Afiliación de los propietarios a asociaciones empresariales .....	45
13	Género del propietario según tipo de empresa.....	66
14	Años de escolaridad de los propietarios de micro, pequeñas y medians empresas.....	67
15	Tasa de participación por edad en la propiedad de microempresas y pymes .....	69

#### RECUADROS

1	Rasgos característicos de las micro, pequeñas y medianas empresas .....	24
2	Rasgos característicos del crédito en las micro, pequeñas y medianas empresas .....	61

#### APENDICES .....

##### I. Anexo Metodológico.....

1	Definiciones y Unidades Muestrales .....	81
2	Construcción del Marco Muestral .....	81
3	Tamaño de Muestra.....	83
4	Inconvenientes .....	86

#### LISTA DE TABLAS APÉNDICE I

AI-1	Coficiente de Variación Deseado y Tamaño de Muestra para Santo Domingo .....	84
AI-2	Distribución de la Muestra Obtenida según Estratos para la Ciudad de Santo Domingo .....	85

AI-3	Distribución de la Muestra Obtenida según Estratos para la Ciudad de Santiago.....	85
II.	Anexo Estadístico .....	87
LISTA DE TABLAS APÉNDICE II		
AII-1	Dinámica del Empleo por Actividad de la Empresa .....	89
AII-2	Calificación del Personal Gerencial por Actividad de la Empresa.....	89
AII-3	Calificación del Personal Administrativo por Actividad de la Empresa .....	89
AII-4	Calificación del Personal de Base por Actividad de la Empresa .....	90
AII-5	Tipo de Sociedad de las Empresas por Actividad de la Empresa.....	90
AII-6	Constitución de la Empresa por Nivel de Capitalización .....	91
AII-7	Constitución de la Empresa por Número de Trabajadores .....	91
AII-8	Organización por departamentos por Nivel de Capitalización de las Empresas .....	91
AII-9	Sistema de Contabilidad por Actividad de las Empresas.....	92
AII-10	Sistema de Contabilidad por Nivel de Capitalización de las Empresas .....	92
AII-11	Frecuencia Estados Financieros por Actividad de las Empresas .....	92
AII-12	Frecuencia Estados Financieros por Nivel de Capitalización de las Empresas .....	93
AII-13	Procesos Computarizados en la Empresa .....	93
AII-14	Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa Con Otras Empresas Locales de la Misma Rama por Actividad de las Empresas .....	94
AII-15	Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa Con Otras Empresas Locales de la Misma Rama por Nivel de Capitalización de la Empresa.....	94
AII-16	Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa	

	Con Otras Empresas Locales de la Misma Rama por Nivel Educativo del Propietario.....	95
AII-17	Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa Con Otras Empresas Extranjeras de la Misma Rama por Actividad de las Empresas .....	96
AII-18	Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa Con Otras Empresas Extranjeras de la Misma Rama por Numero de Trabajadores de las Empresas .....	96
AII-19	Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa Con Otras Empresas Extranjeras de la Misma Rama por Nivel de Capitalización de la Empresa.....	97
AII-20	Tecnología Adecuada a las Necesidades de la Empresa por Actividad de las Empresas .....	97
AII-21	Tecnología Adecuada a las Necesidades de la Empresa por Número de Trabajadores de las Empresas .....	98
AII-22	Tecnología Adecuada a las Necesidades de la Empresa por Nivel de Capitalización de la Empresa.....	98
AII-23	Porcentaje utilizado de la Capacidad Instalada de la Empresa por Número de Trabajadores de las Empresas.....	98
AII-24	Porcentaje utilizado de la Capacidad Instalada de la Empresa por Nivel de Capitalización de la Empresa .....	99
AII-25	Procedencia de las Materias Primas y los Productos por Actividad de las Empresas .....	99
AII-26	Procedencia de las Materias Primas y los Productos por el Nivel de Capitalización de la Empresa .....	100
AII-27	Forma de Adquisición de Materias Primas y Mercancías por Actividad de la Empresa.....	100
AII-28	Forma de Adquisición de Materias Primas y Mercancías por Nivel de Capitalización en la Empresa .....	101
AII-29	Exportaciones por Nivel de Capitalización de la Empresa .....	101
AII-30	Comparación después de la apertura por Actividad de la Empresa .....	101
AII-31	Principales Clientes de la Empresa por Actividad de la Empresa .....	102
AII-32	Exportaciones por Actividad de la Empresa .....	102

---

AII-33	Comparación después de la Apertura por Nivel de Capitalización de la Empresa.....	103
AII-34	Fuente del Capital Inicial de la Empresa por Actividad de las Empresas.....	103
AII-35	Fuente del Capital Inicial por Nivel de Capitalización de la Empresa .....	104
AII-36	Nivel de Capitalización de las Empresas por Localización de las Empresas .....	104
AII-37	Nivel de Capitalización de las Empresas por Actividad de las Empresas.....	105
AII-38	Nivel de Capitalización de la Empresa por Número de Trabajadores de la Empresa .....	105
AII-39	Ventas Mensuales por Actividad de las Empresas .....	106
AII-40	Ventas Mensuales por Localización de las Empresas .....	106
AII-41	Ventas Mensuales por Número de Trabajadores de las Empresas .....	107
AII-42	Ventas Mensuales por Nivel de Capitalización de la Empresa .....	107
AII-43	Porcentaje de Ganancia de la Empresa por Actividad de las Empresas .....	108
AII-44	Porcentaje de Ganancia de la Empresa por Nivel de Capitalización de la Empresa.....	108
AII-45	Política Ambiental de la Empresa por Actividad de las Empresas .....	109
AII-46	Política Ambiental de la Empresa por Localización de las Empresas .....	109
AII-47	Política Ambiental de la Empresa por Número de Trabajadores de las Empresas .....	109
AII-48	Política Ambiental de la Empresa por Nivel de Capitalización de la Empresa .....	110
AII-49	Demanda de Financiamiento por Actividad de las Empresas .....	110
AII-50	Demanda de Financiamiento por Localización de las Empresas .....	110
AII-51	Demanda de Financiamiento por Tipo de Empresa .....	111
AII-52	Demanda y Principal Fuente de Financiamiento por Actividad de las Empresas .....	111

AII-53	Demanda de Financiamiento por Nivel de Capitalización en la Empresa.....	112
AII-54	Demanda y Principal Fuente de Financiamiento por Tipo de Empresa.....	112
AII-55	Monto del Financiamiento por Tipo de Empresa .....	113
AII-56	Monto del Financiamiento por Actividad de la Empresa.....	113
AII-57	Monto del Financiamiento por Localización de la Empresa.....	114
AII-58	Uso del Crédito en Efectivo por Localización de la Empresa .....	114
AII-59	Uso del Crédito en Efectivo por Actividad de la Empresa.....	115
AII-60	Potencial Demanda de Crédito por Localización de las Empresas .....	115
AII-61	Potencial Demanda de Crédito por Actividad de la Empresa .....	116
AII-62	Razones para no Solicitar Crédito por Localización de la Empresa .....	116
AII-63	Razones para no Solicitar Crédito por Actividad de la Empresa .....	117
AII-64	Edad del Propietario por Actividad de las Empresas.....	117
AII-65	Nivel Educativo del Propietario por Localización de la Empresa .....	118
AII-66	Nivel Educativo del Propietario por Actividad de la Empresa.....	118
AII-67	Ocupación del Propietario antes de Iniciar el Negocio por Actividad de la Empresa .....	119



## PRESENTACIÓN

Uno de los logros más importantes del Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc. (FondoMicro) a lo largo de esta década de trabajo ha sido su programa de investigaciones, a través del cual ha recogido y analizado una gran masa de informaciones estadísticas sobre las micro y pequeñas empresas que conforma la más importante base de datos existente en América Latina y, posiblemente, en todo el mundo.

Producto de estos trabajos de investigación FondoMicro ha publicado más de veinte libros que avalan la labor realizada ofreciendo a las instituciones públicas y privadas y a los organismos internacionales informaciones actualizadas de los principales indicadores sobre el sector de las micro y las pequeñas empresas en la República Dominicana.

Con esta nueva obra, **Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana**, de la experta Marina Ortiz, FondoMicro le da continuidad a su programa de investigaciones y ofrece datos acerca de un sector del empresariado dominicano que nunca antes había sido sujeto de estudio por parte de los investigadores: la mediana empresa.

Tal como lo indica la autora, una de las prácticas más comunes en el lenguaje empresarial ha sido referirse a las micro, pequeñas y medianas empresas como si estas unidades fueran un conjunto homogéneo con características similares, pero esta investigación, realizada en julio del año 2000, nos demuestra que la realidad es mucho más compleja.

Los datos de este informe provienen de una encuesta realizada a una muestra de 549 pequeñas y medianas empresas ubicadas en las ciudades de Santo Domingo y Santiago. Marina Ortiz, con una vasta experiencia investigando las microempresas por casi una década y con siete libros publicados sobre el tema, ha analizado de manera conjunta tanto la base de datos sobre microempresas recopilada por FondoMicro como las informaciones de esta encuesta sobre pequeñas y medianas empresas, revelando las similitudes y diferencias que tienen ambos grupos de empresas.

Entre los hallazgos más relevantes de este documento se destaca que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas son jóvenes; que los propietarios iniciaron sus empresas o las compraron a terceros y que muy pocos las heredaron; que tanto las microempresas como las llamadas pymes iniciaron sus operaciones gracias a los ahorros de sus propietarios o de los familiares de éstos; y que las pequeñas y medianas tuvieron más facilidades de financiamiento a través del sistema financiero formal.

Otra diferencia señalada entre las microempresas y las pequeñas y medianas empresas tiene que ver con la propiedad de las empresas. Regularmente, las microempresas son unidades de propiedad individual (muchas de ellas unipersonales, donde el dueño es a la vez el trabajador, el administrador y el vendedor) mientras que la mitad de las pequeñas y medianas empresas son propiedad de personas asociadas sin relación de parentesco.

Otro hallazgo relevante de la encuesta es que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas se iniciaron como una microempresa con menos de diez trabajadores permanentes. Estas empresas han crecido paulatinamente para en muchos casos pasar de micro a pequeña y, luego, a mediana empresa. Este cambio implica expansión en el número de trabajadores así como transformaciones en tecnología, organización administrativa, fuentes de financiamiento, etc. Algunos empresarios han modernizado sus empresas adquiriendo tecnología de punta para estar en mejor posición competitiva en el mercado internacional, y son esas empresas las que han experimentado un mayor crecimiento en el empleo.

Los resultados de esta investigación ratifican la importancia de los programas de desarrollo orientados al crecimiento y expansión de las microempresas “hasta llevarlas a su graduación como pequeñas y medianas empresas”. El cuerpo de conocimientos que ha aportado FondoMicro a lo largo de su programa de investigaciones ha permitido darle a las microempresas y, ahora, a las pequeñas y medianas empresas la dimensión que merecen en la economía nacional por su importancia en la generación de empleos, su significativa contribución al producto interno bruto, y por su papel como estabilizadoras sociales y como distribuidoras de riquezas.

Este nuevo libro de FondoMicro se convierte en un documento de vital importancia para los diseñadores de políticas, las instituciones públicas y privadas, los organismos internacionales y todos los que deseen entender la situación de las pequeñas y medianas empresas dominicanas.

Frank Moya Pons

## INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) juegan un papel relevante en el desarrollo económico del país. Su alto grado de flexibilidad y el uso de mecanismos ágiles de gestión productiva y administrativa son algunas de las fortalezas de estas empresas que son ampliamente reconocidas como generadoras de empleos.

La importancia que tienen estas empresas y la ausencia de informaciones estadísticas sobre ellas, motivó al Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FondoMicro) a realizar una encuesta a pequeñas y medianas empresas ubicadas en Santo Domingo y Santiago, que no pertenecieran a zonas francas. Esta investigación se llevó a cabo en julio del año 2000 y contó con el auspicio del Programa de Apoyo al Sector Privado (PASP) de la Unión Europea.

El objetivo principal de este estudio fue construir un conjunto de indicadores que permitieran conocer las características de este tipo de empresas, tal como se

ha estado haciendo con el sector de las microempresas en el país.

En el estudio se visitaron 549 pequeñas y medianas empresas ubicadas en las ciudades de Santo Domingo y Santiago y se aplicó un cuestionario para la recolección de las informaciones mediante entrevistas a una muestra representativa estratificada en tres grandes sectores: industria, comercio y servicios. Este estudio se ha centrado en la recolección de datos sobre los indicadores más importantes de las empresas y sus propietarios con el propósito de ofrecer una fotografía del sector de la pequeña y mediana empresa.

Dificultades asociadas con la construcción del marco muestral<sup>1</sup> no han permitido la expansión de estos resultados, porque los registros empresariales que tienen los organismos gubernamentales y las asociaciones empresariales son muy deficientes.

Los resultados de esa encuesta se publican en el presente informe dentro del marco de la reflexión sobre las capacidades de las pymes ante los retos de la apertura de mercados. En el primer capítulo se abordarán las características de las pymes en su estructura organizativa y económica. El segundo capítulo tratará sobre los servicios financieros que reciben las pymes, en tanto que el perfil de los propietarios de pequeñas y medianas empresas será el tema del tercer capítulo.

A lo largo de este informe se hace una comparación de las características de las pymes con las microempresas,

---

<sup>1</sup>En el anexo metodológico se explican los detalles de la selección de la muestra.

## CAPÍTULO 1

# INDICADORES DE LAS PYMES

pues uno de los hallazgos más relevantes del estudio es la ratificación de que las empresas no son un todo homogéneo y se registran claras diferencias entre cada grupo de empresas.

### Definición

¿Qué se entiende por pequeñas y medianas empresas? No existe un criterio único ni leyes específicas para definir la dimensión de una empresa y determinar cuándo es micro, pequeña, mediana o grande. Los diferentes estudios que han tratado esta problemática identifican diversas variables para definir estas empresas. En el ámbito cuantitativo, se toma en consideración el número de trabajadores y los montos de venta e inversión en activos fijos, mientras que desde el punto de vista cualitativo, las

---

<sup>2</sup>En República Dominicana, los organismos gubernamentales utilizan diversos criterios para clasificar las empresas. Por un lado, la Dirección

empresas de menor tamaño se caracterizan porque no existe separación entre la propiedad de los medios de producción y la gestión administrativa, y hay una alta incidencia familiar en la empresa.

La ausencia de una clasificación homogénea<sup>2</sup> presenta dificultades para saber exactamente a qué se refiere cuando se habla de micro, pequeñas y medianas empresas. En el contexto de este trabajo, y siguiendo la metodología de FondoMicro, se utilizó el criterio del número de trabajadores por ser un indicador objetivo y de fácil cuantificación y, por tanto, se consideran las pequeñas empresas como aquellas unidades de producción, comercio o servicio que tienen de 11 a 50 trabajadores permanentes, mientras que las medianas empresas tienen de 51 a 150 trabajadores permanentes. En ambos casos se incluyen los propietarios.

---

General de Impuestos Internos considera como pequeña empresa todo negocio que tiene ventas por debajo de seis millones de pesos al año y, en ese sentido, les ofrece la opción de acogerse al régimen de estimación simple para el pago de sus impuestos, mientras que, por otro lado, el programa gubernamental de apoyo a la microempresa (Promipyme) clasifica estas empresas en función al número de trabajadores y sus activos fijos. Asimismo, el Comité Nacional de Salarios de la Secretaría de Estado de Trabajo establece un salario mínimo para el sector privado en base a la valoración de su inversión y/o existencias, estableciendo diferencias por debajo de medio millón de pesos y dando un trato igualitario a todos aquellos negocios que superen ese monto invertido.

Las instituciones del sector privado también utilizan diversas variables para la definición de las empresas. Las investigaciones realizadas por FondoMicro se basan en el número de trabajadores permanentes para definir estas empresas, tomando en consideración que esta variable es fácilmente determinable y objetivamente verificable. Otras instituciones de apoyo al sector combinan el número de trabajadores con los activos fijos y las ventas para la clasificación de las pymes.

<sup>3</sup>La mayoría de las microempresas operan en el mismo lugar de residencia del propietario y cuando la empresa incrementa su número de trabajadores pa

Tabla 1  
Clasificación de las Empresas según el  
Número de Trabajadores, los Activos y las Ventas

Tipo de Empresas	Número de Trabajadores	ACTIVOS (U.S\$)		VENTA ANUAL (U.S\$)	
		(RD\$)	(U.S\$)	(RD\$)	(U.S\$)
Micra	1-10	Menos 500,000	30,000 o menos	Menos 1 millón	60,000 o menos
Pequeña	11-50	De 500,000 a 5 millones	De 30,001 a 300,000	De 1 a 20 millones	De 60,001 a 1.2 millones
Mediana	51-150	De 5 millones a 20 millones	De 300,001 a 1.2 millones	De 20 millones a 80 millones	De 1.2 millones a 5 millones
Grande	Más de 150	Más de 20 millones	Más de 1.2 millones	Más de 80 millones	Más de 5 millones

Tabla 2  
Promedio de Trabajadores, Activos y  
Ventas según Actividad de las Empresas

Tipo de Empresas	Número de casos	Número de Trabajadores	ACTIVOS (RD \$)	VENTA ANUAL (RD \$)
Micro				
Manufactura	245	2.11	46,578	183,864
Comercio	446	2.19	110,091	504,684
Servicio	276	2.12	83,869	691,452
Pequeña				
Manufactura	109	27.1	5,096,605	13,284,780
Comercio	88	23.8	9,272,401	26,848,644
Servicio	71	23.8	4,768,904	14,751,636
Mediana				
Manufactura	57	97.9	23,000,000	47,931,384
Comercio	28	80.5	17,000,000	88,104,000
Servicio	27	93.1	29,000,000	84,140,424

A partir de esta clasificación cuantitativa una empresa puede corresponder a más de una categoría, por tanto es muy útil la incorporación de variables cualitativas en la categorización definitiva de las empresas, tales como la relación de propiedad y gestión de la empresa, las condiciones de formalización y la tenencia de informaciones financieras.

La propuesta de clasificación previa constituye un punto de referencia para categorizar las empresas. No obstante, al observar otras variables como la actividad de la empresa se evidencian diferencias internas dentro de una misma categoría pues no es lo mismo una pequeña empresa de manufactura que una pequeña empresa comercial en cuanto a los volúmenes de venta y al capital invertido. Similar situación acontece en cada una de las categorías al descomponerlas por la actividad de las empresas, como se puede ver en la tabla 2.

La significativa importancia que tienen las pymes por su dinámica participación en la generación de empleos y en el Producto Interno Bruto en la economía dominicana, hacen relevante el conocimiento de sus principales indicadores para la elaboración de programas que promuevan su desarrollo.

En ese sentido, en el estudio realizado se entrevistaron 549 pymes industriales, comerciales y de servicios, ubicadas en las ciudades de Santo Domingo y Santiago. La tabla 3 muestra la distribución de las empresas entrevistadas.

Los resultados del estudio de pequeñas y medianas empresas arrojan informaciones que evidencian las similitudes y diferencias de éstas empresas en relación con las microempresas. La existencia de una extensa base de datos sobre las microempresas y la ausencia de estadísticas sobre las pequeñas y medianas empresas ha motivado la práctica de referirse a todas estas unidades como si fueran un conjunto homogéneo con características similares.

Tabla 3  
Estratificación de las Empresas Visitadas  
Por Actividad, Ubicación y Tipo de Empresa  
Julio 2000

Actividad	Santo Domingo		Santiago		Total
	Pequeña	Mediana	Pequeña	Mediana	
Industria	72	48	65	30	215
Comercio	64	28	61	10	163
Servicios	77	41	43	10	171
Total	213	117	169	50	549

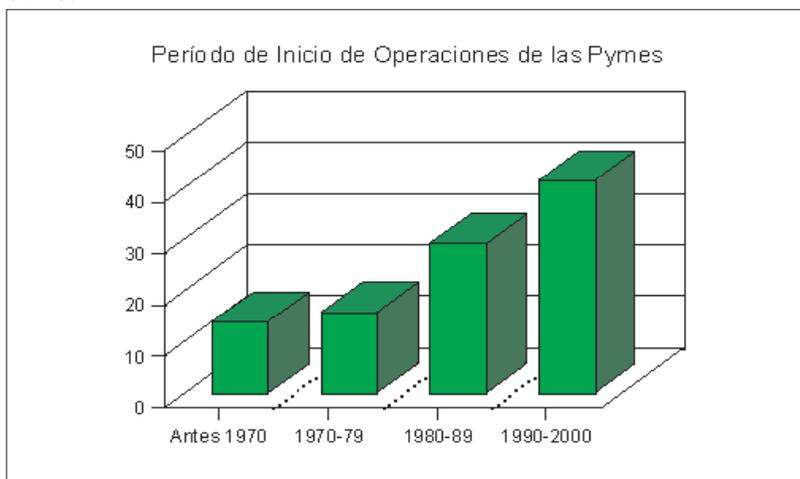
Las informaciones cuantitativas recopiladas por Fondo-Micro en esta investigación, así como en diez encuestas nacionales sobre las microempresas que se han realizado desde el año 1992, constituyen una sólida base estadística para plantear una clasificación de las empresas en base a la conjugación de varias variables cuantitativas, como se propone en la tabla 1.

Pero lo cierto es que la realidad no es tan simple. Por ello se presentan algunos indicadores que aclaran esta realidad cuando se comparan las informaciones recopiladas en este estudio sobre pequeñas y medianas empresas con los datos existentes en las bases de datos de FondoMicro sobre micro-empresas, especialmente con la encuesta de microempresas realizada en marzo del 2000.

### Origen de las empresas

La mayoría de las pequeñas y medianas empresas

GRAFICO 1



dominicanas son jóvenes, pues casi la mitad (40.2%) inició sus operaciones en la última década (de los noventa) y el 29.1% lo hizo en la década de los ochenta. Pocas empresas (2.9%) iniciaron sus operaciones antes de la década del cincuenta y aún se mantienen operando.

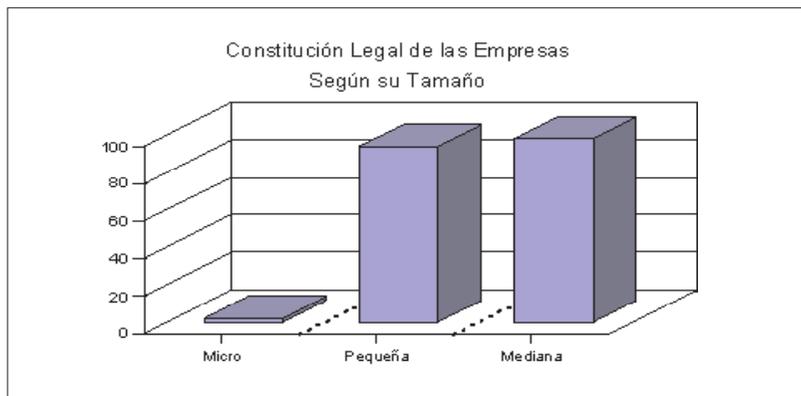
En la mayoría de los casos (73.1%) el propietario inició la empresa y en otros (15.6%) la compró a terceros. Sólo una de cada diez empresas (10.6%) es un negocio familiar que ha sido transferido de generación en generación. Esta baja proporción podría explicarse suponiendo que muchos negocios no sobreviven al traspaso generacional y que los hijos de dueños de negocios inician empresas independientes de las de sus padres.

Tanto las pymes como las microempresas inician sus operaciones gracias a los ahorros de sus propietarios o de los familiares de los propietarios. Siete de cada diez pymes (73.6%) tuvieron los recursos de sus propietarios como principal fuente de capital, en tanto que el financiamiento informal de los familiares y amigos de los propietarios ha contribuido al inicio de apenas el 6.1% de las empresas entrevistadas. Por su parte, un 16.3% de los propietarios de las pymes recurrieron a bancos y financieras para comenzar sus empresas.

Una mayor proporción de propietarios de empresas de servicios (21.5%) obtuvo fondos de bancos y financieras para iniciar sus operaciones, en tanto que una menor cantidad de empresas comerciales (12.3%) y manufactureras (15.4%) necesitaron este financiamiento para abrir sus negocios.

Por otro lado, se registra una mayor formalización en la medida en que las empresas son de mayor tamaño. El cumplimiento de las disposiciones legales para realizar actividades de lícito comercio se lleva a cabo en mayor proporción cuando

GRAFICO 2

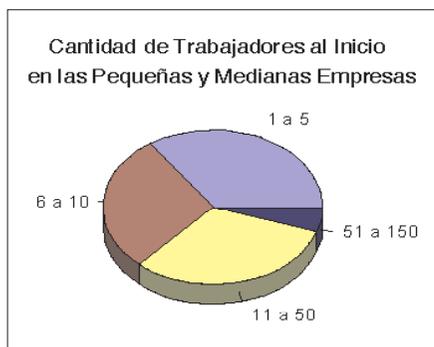


existen inversiones más cuantiosas, más encadenamientos comerciales y mayores volúmenes de ventas. Como se puede observar en el gráfico 2, una ínfima cantidad de microempresas (2.2%) está constituida legalmente como compañía por acciones o sociedad anónima. Esta proporción se incrementa vertiginosamente cuando los negocios tienen más de 10 trabajadores, pues nueve de cada diez pequeñas (94.2%) y medianas (98.2%) empresas han cumplido con las disposiciones legales para operar en el mercado.

Otra diferencia existente entre las microempresas y las pymes se nota en la propiedad de las empresas. Regularmente, las empresas de menos trabajadores son unidades de propiedad individual e incluso muchas de ellas son unipersonales, donde el dueño es a la vez el trabajador, el administrador y el vendedor; en fin, “el hombre orquesta”. Por su parte, la mitad de las pymes (50.3%) son propiedad de personas asociadas, sin relación de parentesco, que tienen en común sus intereses empresariales. En otros casos, el 30.8% de las pymes funcionan como sociedades familiares y sólo el 18.2% de las mismas son propiedad de un único dueño.

### Fuerza laboral y “graduación” de las empresas

Un hallazgo relevante de la encuesta es que la mayoría de las empresas que en la actualidad son pymes iniciaron como una microempresa con menos de diez trabajadores



permanentes. Así, seis de cada diez pymes empezaron sus operaciones con menos de una decena de trabajadores y, de éstas, un tercio abrió sus puertas con menos de cinco trabajadores, incluyendo al propietario de la empresa (ver gráfico 3).

El análisis de la dinámica del empleo en las pymes respecto a su tamaño inicial presenta que el 40.3% de las pequeñas empresas entrevistadas iniciaron con cinco trabajadores o menos, en tanto que el 30.6% tenía de 6 a 10 trabajadores en sus inicios. Poco más de un cuarto de las pequeñas empresas actuales (27.6%) iniciaron en ese mismo rango, es decir, con un personal de 11 a 50 trabajadores.

Tabla 4  
Trabajadores actuales por Trabajadores iniciales de las Empresas

Trabajadores Iniciales	Actuales		
	1 a 10	11 a 50	51 a 150
1 a 5	96.6	40.3	23.9
6 a 10	2.7	30.6	22.6
11 a 50	0.7	27.6	40.3
Más de 50	-	1.5	13.2

Por su parte, ocho de cada diez (86.8%) de los propietarios de medianas empresas señalaron que comenzaron sus operaciones como empresas de menor tamaño. Algunas (23.9%) tenían de uno a 5 trabajadores y otras (22.6%) abrieron sus puertas con un personal que oscilaba entre 6 y 10 trabajadores. Cuatro de cada diez medianas empresas (40.3%) que actualmente tienen más de 50 trabajadores comenzaron como una pequeña empresa con una fuerza laboral de 11 a 50 personas.

Los datos anteriores apuntan a que una proporción considerable de empresas han crecido paulatinamente y, en el camino, el negocio ha ido ascendiendo los escalafones empresariales peldaño a peldaño para pasar de micro a pequeña empresa y, luego, de pequeña a mediana empresa. Esto evidencia la “graduación” de las microempresas, considerada como el proceso de conversión de una empresa de menor tamaño a una de mayor tamaño, es decir de una microempresa a una pequeña o mediana empresa. Este cambio implica expansión del número de trabajadores así como transformaciones en tecnología, organización de la empresa, fuentes de financiamiento, etc.

Estas informaciones son relevantes pues ratifican la importancia de programas de desarrollo y apoyos orientados al

---

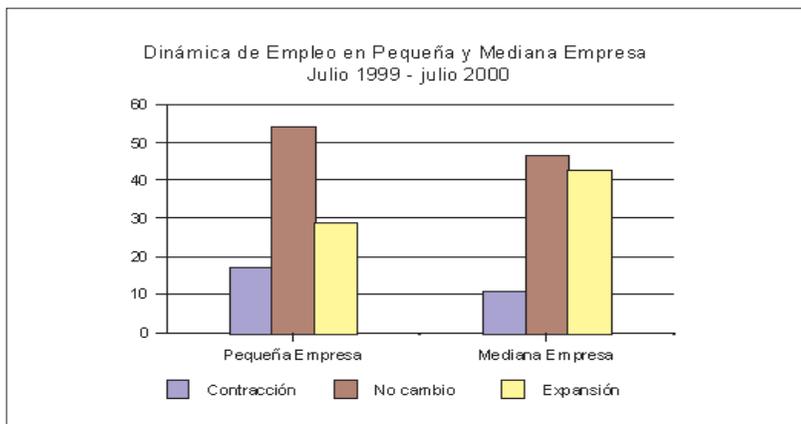
<sup>3</sup>La mayoría de las microempresas operan en el mismo lugar de residencia del propietario y cuando la empresa incrementa su número de trabajadores pasando a pequeña o a mediana empresa regularmente se traslada independiente del hogar del propietario. Esto pudo incidir en las informaciones recopiladas en las encuestas de microempresas pues el diseño muestral no incluye zonas industriales. Ahora, el uso de las informaciones estadísticas de pymes y de microempresas ha enriquecido el análisis de estas empresas, por lo que resulta atinado continuar explorando la dinámica de las empresas que se han graduado.

crecimiento y expansión de las microempresas hasta llevarlas a su graduación. En los estudios de FondoMicro sobre microempresas se registraba poca graduación empresarial, ya que la mayoría de las empresas que iniciaban con un personal de 1 a 10 trabajadores mantenía esa misma cantidad de fuerza laboral. Esto guarda relación con que el universo estudiado eran las microempresas, por tanto, las empresas de mayor tamaño no estaban consideradas en la muestra y no se tenían datos sobre las variaciones del empleo en estas últimas<sup>3</sup>.

También es interesante resaltar que el proceso evolutivo de las empresas ocurre en doble vía, pues así como algunas empresas expanden su fuerza laboral otras experimentan una contracción. Tal es el caso de cuatro de cada diez empresas (40.5%) que iniciaron como pequeñas empresas y que en la actualidad son medianas empresas, mientras que más de la mitad (61.8%) de las empresas que iniciaron como medianas empresas tienen en la actualidad una fuerza laboral menor que cuando comenzaron sus operaciones y, por tanto, ahora son pequeñas empresas.

La actividad de la empresa ha incidido en el crecimiento de la fuerza laboral, pues una mayor proporción de empresas manufacturas (53.4%) ha incrementado su personal para pasar de una pequeña empresa a una mediana empresa, en tanto que la proporción ha sido menor en las empresas comerciales (27%) y de servicios (31.3%) que han transitado el mismo camino. Esto ratifica la importancia que tiene el sector industrial como generador de empleo, tanto así que las empresas manufactureras entrevistadas registraron la mayor tasa de crecimiento del empleo (74.8) desde que iniciaron sus operaciones hasta el momento de la encuesta, frente a las tasas del sector comercial (67.3) y a las del sector servicios (62.5).

La dinámica del empleo es un indicador relevante del



crecimiento y fortalecimiento del negocio o del constreñimiento y crisis de las empresas. En ese sentido, al analizar el comportamiento del empleo en el año anterior a la encuesta (julio 1999 a julio 2000), se observa que se registró un balance positivo en la generación de puestos de trabajo, pues una proporción mayor de empresas (33%) incrementó su fuerza laboral que aquellas que la contrajeron (15.3%). Así, la tasa de crecimiento del empleo en las pequeñas y medianas empresas fue de un 3.2% para el período bajo estudio.

Diferentes elementos pueden contribuir a la expansión o contracción de la fuerza laboral de las empresas. Indagando a este respecto, se encuentra que ciertas variables tienen incidencia en el crecimiento de la empresa, como, por ejemplo, la actividad de la empresa, pues, aunque todos los sectores registraron un incremento en su fuerza laboral, algunos subsectores expandieron su mano de obra en mayor proporción que otros.

El sector de servicios fue el que experimentó un mayor incremento de su mano de obra con un 36.3% de las empresas que incorporaron más trabajadores, en tanto que sólo una de

cada diez empresas (10.5%) de ese sector restringió su plantilla laboral. Las restantes empresas (53.2%) no experimentaron cambios en el número de sus trabajadores durante el período analizado.

Desagregando por subgrupos en la rama de servicios, se encuentra que el 70% de las pymes dedicadas a la inter-mediación financiera expandieron el empleo y sólo el 5% sufrió una contracción de puestos de trabajo. Asimismo, un tercio de las empresas dedicadas a actividades profesionales e inmobiliarias (32.4%) y la mitad de las que ofrecen servicios de transporte y comunicaciones (50%) tuvieron que aumentar el número de trabajadores para atender las necesidades de sus empresas.

Por su parte, las empresas industriales fueron las que experimentaron mayor movimiento en su fuerza laboral, ya sea que expandieran (34.6%) o contrajeran (18%) su número de trabajadores, pues menos de la mitad (47.4%) mantuvieron el mismo número de puestos de trabajo al inicio y al final del período bajo estudio. Las pymes manufactureras relacionadas con actividades de construcción (cerámica, cemento, ladrillos, etc), de metalmecánica, de productos químicos y plásticos expandieron su número de trabajadores. En cambio, las empresas comerciales fueron las que experimentaron menos cambios en su número de trabajadores, ya que la mayoría de ellas (55.9%) no varió su fuerza laboral en el período estudiado.

Por el contrario, algunos subsectores sufrieron una contracción del empleo mayor que la expansión experimentada, como ocurrió con los sectores de textiles, muebles y comercio al por menor, entre otros. Más de un tercio de las empresas textiles (35.7%) tuvieron que reducir su planilla de trabajadores en el período de julio 1999 a julio 2000, mientras que una proporción similar de empresas no experimentó

cambios laborales. Otras empresas (28.6%) dedicadas a la industria textil incrementaron su número de trabajadores en el período bajo estudio.

Estos movimientos en la fuerza laboral de las pymes manufactureras guardan relación con que este sector ha sentido un fuerte impacto con la apertura comercial, teniendo muchas industrias que experimentar un proceso de reconversión y adecuación tecnológica a las exigencias de los actuales mercados. Otras industrias no han podido incorporar los cambios necesarios y han tenido un constreñimiento de sus operaciones.

La dinámica del empleo en las pymes entrevistadas también guarda relación con los factores de producción, los encadenamientos en el mercado e incluso con la ubicación geográfica de las empresas. Muchos empresarios han modernizado sus empresas adquiriendo tecnología de punta para mejorar sus operaciones y estar en mejor posición competitiva en el mercado internacional, y son esas empresas las que han experimentado un mayor incremento en el empleo.

En ese sentido, vemos que el 46.8% de las empresas que tienen niveles tecnológicos más avanzados incrementó el número de puestos de trabajo, mientras que un menor grupo de las empresas con tecnologías antiguas (26.1%) hizo lo mismo. En el otro extremo, pocas empresas tecnológicamente avanzadas (10.8%) contrajeron el empleo en el período bajo estudio, en tanto que se duplica (21.7%) el número de empresas con tecnología anticuada que tuvo que reducir su fuerza de trabajo.

Estos datos sugieren que las empresas con menores niveles tecnológicos están experimentando una fuerte contracción o desplazamiento del mercado por la obsolescencia de sus

equipos y maquinarias, así como por la inadecuación de sus esquemas operativos.

La inyección de capital, a través del financiamiento, también incide en la dinámica del empleo. En ese tenor, una mayor proporción de empresas (39.2%) que recibió crédito en el año anterior a la encuesta aumentó su número de trabajadores en relación con aquellas que no recibieron crédito y experimentaron una expansión (29%). Regularmente, la inversión en capital de trabajo expande las operaciones de la empresa y se incorporan nuevos trabajadores para acometer las tareas que surgen en este proceso de crecimiento.

Asimismo, las empresas que reportaron mayores encadenamientos en el mercado, ya sea porque exportaron sus productos o porque sus principales clientes fueron intermediarios, registraron un incremento de mano de obra en mayor proporción que las empresas que venden principalmente a consumidores finales y no exportan sus productos.

En cuanto a la ubicación geográfica, se puede destacar que las pymes ubicadas en la capital del país experimentaron una mayor expansión en el empleo que las localizadas en Santiago, ya que el 38.8% de las empresas capitalinas aumentaron sus puestos de trabajo en comparación con el 24.1% de las empresas santiagueras que hicieron lo mismo. Así, también se pudo observar que una mayor proporción de empresas santiagueras (17.6%) redujo su planilla de trabajadores frente a las pymes localizadas en Santo Domingo (13.8%) que contrajeron su fuerza laboral. La concentración en Santo Domingo de gran parte del gasto público y de la inversión privada y extranjera se traduce en un intenso dinamismo económico que ha favorecido a las empresas capitalinas.

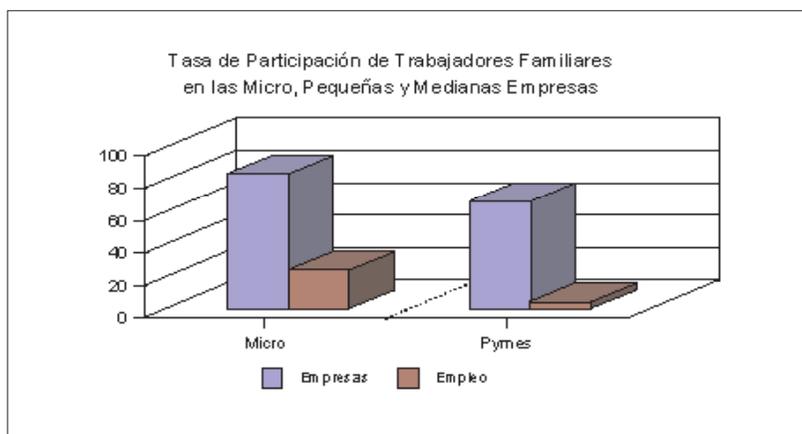
Como se puede notar, las informaciones anteriores revelan la importante participación que tienen las pymes en la generación de empleos en el país. Los datos del estudio constatan el proceso evolutivo que experimentan la mayoría de las empresas hasta lograr su graduación, convirtiéndose de una micro a una pequeña o mediana empresa. Tanto es así, que en el período de julio de 1999 a julio de 2000 un tercio de las empresas incrementó su planilla de trabajadores, expandiendo sus operaciones como respuesta a las necesidades del mercado. Las empresas relacionadas con los sectores que han registrado mayor crecimiento (turismo, construcciones, servicios) son las que han generado más puestos de trabajo.

También las cifras de las microempresas revelan una intensa dinámica en la generación de empleos pues del año 1999 al año 2000 se incorporaron más de 70 mil puestos de trabajo, y del 1998 al 1999 se generaron más de 55 mil empleos. Las condiciones de estabilidad y crecimiento económico que se han registrado en el país en los últimos años han propiciado un clima de negocios favorable que se manifiesta en la generación de nuevos puestos de trabajo en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, la inserción laboral de la mujer en el mercado de trabajo se evidencia con la amplia participación femenina en las pymes, ya que el 98.5% de las pequeñas y medianas empresas tiene mujeres dentro de su nómina y éstas representan el 28.5% de todo el empleo generado por este tipo de empresas. Igualmente, los datos que arrojan los estudios de microempresas registran que las mujeres trabajan en el 72% de estos negocios ocupando casi medio millón (483,122) de los puestos de trabajo de los mismos.

La necesidad de generar ingresos para el hogar, ya sea

como una contribución al presupuesto familiar o por la creciente tendencia de mujeres jefas de hogar, ha impulsado a la mujer a tener una mayor participación en el mercado laboral,



ya sea trabajando como empleadas de una empresa o como propietarias de sus propios negocios.

También las relaciones de parentesco de los trabajadores con el dueño del negocio juegan un papel importante en la composición de la fuerza de trabajo de las empresas. Más de la mitad de las pymes (65.9%) tienen algún familiar trabajando en la empresa, aunque al analizarlo con relación al empleo total de las pymes, éstos constituyen un muy bajo porcentaje (4.1%) de las mismas.

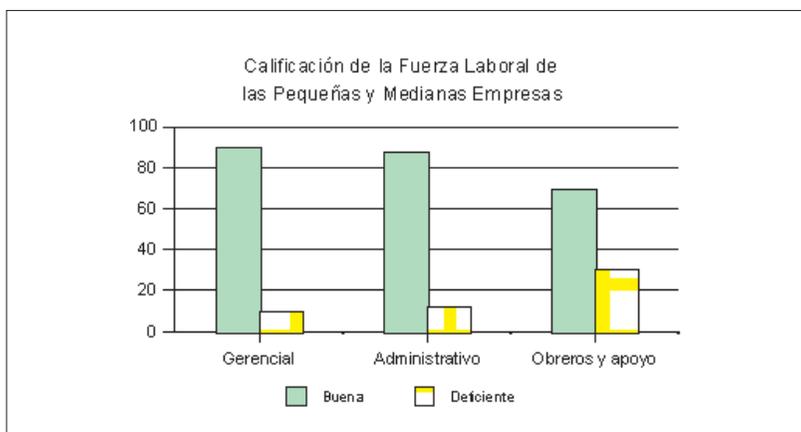
Las conexiones familiares con la empresa se producen tanto en la gestión como en la propiedad del negocio y, a su vez, la empresa juega un papel relevante en la generación de ingresos para el presupuesto familiar. Esta estrecha relación entre familia y empresa se registra tanto en las micro como en las pequeñas y medianas, pero se verifica con mayor intensidad

en el caso de las microempresas donde los familiares constituyen un soporte vital de la empresa —el 23.5% del empleo total generado por las microempresas—, especialmente en los negocios de propiedad femenina, los cuales tienen una alta participación de trabajadores familiares no remunerados.

Aspectos sociológicos tales como la solidaridad familiar, la integración social, las redes de confiabilidad y la transición generacional, así como aspectos económicos relacionados con los intereses colectivos y la inserción laboral, ayudan a explicar la estrecha relación que existe desde tiempos antiguos entre la empresa y la familia, y viceversa, independientemente de su dimensión laboral o económica.

Además de la composición del empleo y los vínculos de parentesco con los propietarios, se indagó también la opinión de los empresarios sobre los niveles de calificación de los recursos humanos de las empresas. Este es un aspecto importante, pues éstos constituyen uno de los intangibles más importantes de la empresa y, a su vez, en ellos descansa el desarrollo exitoso de los procesos internos y externos del negocio.

En sentido general, la mayoría de los empresarios con-



sideró que el personal que labora en las áreas gerenciales, administrativas y de producción tiene buenos niveles de preparación para el trabajo que desempeñan. Algunos empresarios (33.5%) señalaron, como era de esperarse, que los trabajadores que realizan actividades menos calificadas (obremos y personal de apoyo) son los que tienen una preparación más deficiente. Por supuesto, los trabajadores con menores niveles educativos acceden a puestos menos calificados y así se genera una situación circular.

Desglosando esta percepción según las actividades de las empresas, se han podido encontrar menores niveles de calificación entre el personal de producción de algunas industrias químicas y de elaboración de productos minerales no metálicos, tales como cemento, bloques, cerámicas, etc. Asimismo, los propietarios de empresas de servicios relacionadas con actividades financieras, educativas y sanitarias consideraron que su personal de apoyo tiene mejores niveles de formación que los que laboran en otras empresas de servicios, tales como hoteles y restaurantes, transporte y comunicaciones, entre otros.

Lo anterior guarda relación con los bajos niveles educativos de la población, pues la tasa de analfabetismo en el año 1999<sup>4</sup> era de 19.6% y la mayoría de los jefes de hogar (55.2%) apenas tenían educación primaria y, de éstos, sólo el 8.4% había concluido este nivel.

Esta situación constituye una desventaja competitiva para las empresas, pues la calificación de los recursos humanos es

---

<sup>4</sup>Estos datos provienen de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares, octubre 1997-septiembre 1999, realizada por el Banco Central de la República Dominicana.

una de las piedras angulares para la inserción de las empresas en los nuevos esquemas de mercado con los adecuados niveles de competencia necesarios. Más aún, uno de los fundamentos para que la empresa logre una gestión exitosa se basa precisamente en tener un recurso humano altamente capacitado y productivo, con una participación creativa en los procesos empresariales y con sentido de pertenencia a la empresa. Por tanto, elevar los niveles educativos de los recursos humanos es una tarea vital para la inserción competitiva del país en los mercados globalizados.

#### Estructura interna

Se presentan algunas diferencias entre las microempresas y las pymes en relación con la propiedad, las formas de organización y de operación. Por un lado, las microempresas están estrechamente ligadas al entorno familiar operando, la mayoría (59.3%), en el mismo lugar de residencia del propietario. Por otro lado, las pymes requieren espacios más amplios y que estén de acuerdo con las necesidades de las empresas, por lo que siete de cada diez pymes entrevistadas (71.4%) están ubicadas en zonas comerciales e industriales.

Los aspectos antes señalados son fundamentales para entender las diferencias existentes en el manejo interno entre las pymes y las microempresas, pues estas últimas se sustentan principalmente en la figura del propietario, quien concentra todas las decisiones del negocio. Por el contrario, más de la mitad de las pymes (81.2%) cuentan con una estructura interna organizada en departamentos con el propósito de aprovechar al máximo los recursos humanos que laboran en la empresa. En la medida en que se incrementa el número de trabajadores, una mayor proporción de empresas opera con una estructura departamental, tal como ocurre en el 95.2% de las medianas empresas y en el 75.1% de las pequeñas empresas.

RECUADRO 1

RASGOS CARACTERÍSTICOS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS		
Aspectos	Microempresas	Pymes
Capital inicial	Ahorros propios y de familias. Poco Acceso a recursos de financiamiento formal	Recursos propios de familiares. Acceso a financiamiento formal inicial
Propiedad	Individual	Sociedades
Ubicación	La mayoría en el hogar del propietario	Locales sólo para el negocio en zonas comerciales o industriales
Estructura interna	Concentración de las actividades en la figura del propietario	Organización en departamentos con procesos computarizados
Información contable y financiera	En la mayoría de los casos es inexistente	Contabilidad organizada y estados financieros regulares
Mercado	Los consumidores finales son los principales clientes	Mayor eslabonamiento en la cadena de distribución

En otras pymes (18.8%) la ausencia de una organización interna implica que el propietario-empresario tiene que canalizar sus energías hacia los problemas cotidianos más que al diseño de estrategias a largo plazo. Este personalismo en el manejo de la gestión administrativa, financiera y productiva conlleva a que los empresarios pierdan su visión, lo que puede convertirse en un obstáculo para el crecimiento de la empresa ya que los cambios en el entorno competitivo exigen de una

mayor y mejor planificación estratégica.

Este patrón centralista de la gestión empresarial ha cambiado y se ha pasado de la etapa en que el trabajo empírico y los conocimientos acumulados se transferían de una generación a otra, a la etapa en que se requiere una visión y una gestión estratégica sustentada en conocimientos, tecnología e información actualizados. Por ende, adquiere cada vez mayor importancia contar con informaciones financieras y contables que permitan tomar decisiones precisas en el momento oportuno.

En ese tenor, se indagó sobre la tenencia de registros contables y la sistematización computarizada de los diferentes procesos en la empresa. Casi todas las pymes (95.6%) tienen sistema de contabilidad organizado para el registro de sus operaciones y muy pocas (4.4%) no llevan registros contables de manera regular. Asimismo, tres de cada cuatro empresarios (75.5%) tienen computarizada la administración y contabilidad de la empresa, lo que les permite contar con informaciones financieras de manera regular.

La incorporación de la tecnología en este renglón ha permitido que los empresarios tengan un mayor conocimiento de la realidad de sus empresas, especialmente aquellos (34.6%) que preparan estados financieros mensualmente para la toma de decisiones en su negocio.

La práctica más regular entre los propietarios de pymes es preparar estados financieros anuales para conocer la situación de la empresa, lo que ocurre en el 45.9% de las empresas. Otros empresarios (14.5%) tienen estados financieros del negocio varias veces al año.

En pocas pymes no se dispone de informaciones financieras y en estas empresas la experiencia y capacidad del empresario siguen siendo los principales insumos para

emitir juicios administrativos, hacer inversiones o acceder a nuevos mercados. Existe un escaso 1.8% de las pymes que no prepara estados financieros y un bajo 2.8% que lo hace a requerimiento de situaciones coyunturales.

Estas informaciones difieren bastante de la realidad que se vive en el día a día de una microempresa. Pocos empresarios de microempresas llevan registros contables de las operaciones del negocio. La práctica en estas unidades es sumamente rudimentaria, muchas veces registran las operaciones de cuentas por cobrar, cuentas por pagar, control de inventarios e ingresos del negocio en cuadernos o mascotas. Además, los dueños de microempresas establecen poca diferencia entre el dinero del hogar del propietario y el dinero del negocio.

El interés de los empresarios por modernizar sus estructuras internas y hacer más eficiente su gestión ha motivado la incorporación de tecnología a las pymes. Así, la tecnología se convierte en un valioso instrumento dentro de la gestión estratégica de la empresa, pues una mejor organización de los procesos contribuye a mejorar el rendimiento en la empresa.

Tabla 5  
Proporción de Empresas con Procesos Computarizados  
según Actividad de las Empresas

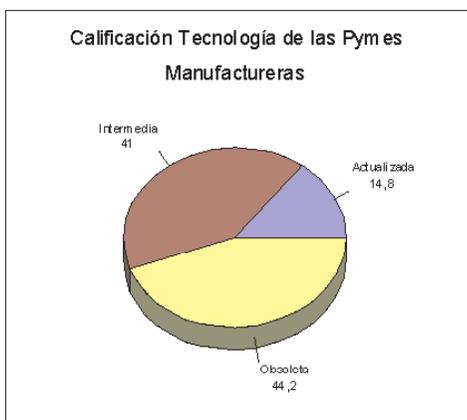
Procesos	Industria	Comercio	Servicios	Total
Producción e Inventario	54.9	68.6	58.9	60.1
Administración	72.6	78.3	76.6	75.5
Recursos Humanos	64.7	77.2	67.1	69.1
Ventas	52.1	59.6	68.4	59.4

En ese sentido, más de la mitad de los propietarios señalaron que los procedimientos de la empresa están computarizados en las áreas administrativas, de ventas, de producción y de recursos humanos, tal como se observa en la tabla 5.

La creciente incorporación tecnológica en las pymes dominicanas tiene relación con la necesidad de adecuar la industria nacional a los esquemas productivos internacionales, donde se busca un óptimo rendimiento con el menor desperdicio. Asimismo, las tecnologías incorporadas a otras fases empresariales post productivas, como son manejo de inventarios y mercadeo contribuyen a la automatización y estandarización de estos procesos. Un ejemplo de lo anterior es la incorporación de los códigos de barra a los productos desde su fase de elaboración.

En adición a las informaciones relacionadas con el uso de tecnología en los procesos de producción, distribución y gestión administrativa, también se indagó sobre la actualización de los niveles tecnológicos de las empresas. Para esos fines, se solicitó a los empresarios que evaluaran comparativamente la tecnología utilizada en sus empresas en relación con otras empresas de la misma rama en el ámbito local e internacional.

A partir de sus respuestas, se aprecia que las pymes dominicanas presentan desventajas en relación con empresas similares ubicadas en el extranjero, pues sólo una de cada cinco (21.1%) tiene niveles tecnológicos comparables con sus homólogas internacionales. En este sentido, en el sector servicios se registraron tecnologías más avanzadas que en los demás sectores, las cuales resultaron equiparables en el 28.7% de los casos a otras



empresas de la misma rama en el extranjero. Dentro de este mismo sector, las pymes del subsector de las actividades de intermediación financiera son un ejemplo de ello.

La tecnología está íntimamente vinculada al sector industrial constituyendo un factor preponderante para la competitividad de las empresas. En el caso dominicano, la debilidad tecnológica de las empresas manufactureras se evidencia cuando el 44.2% de los propietarios consideró que sus empresas tienen una tecnología obsoleta y el 41% calificó su tecnología como intermedia en comparación con otras empresas extranjeras del mismo ramo, según expresaron sus propietarios. Apenas una de cada seis (14.8%) pymes manufactureras declaró contar con la tecnología más avanzada a nivel internacional dentro de su sector.

El panorama es más halagüeño al comparar los niveles tecnológicos en el ámbito local, pues los propietarios evaluaron más positivamente la tecnología empleada en sus empresas. Más de un tercio (38%) consideró que su tecnología es muy avanzada y la mitad (51.8%) la calificó como intermedia, mientras que sólo uno de cada diez (10.2%) evaluó la tecnología utilizada como anticuada.

Desagregando estas informaciones según la actividad de las empresas, se encuentra que más empresas de servicios (49.4%) registraron niveles tecnológicos más avanzados que

Tabla 6  
Comparación de los niveles tecnológicos de las pymes con empresas locales y extranjeras de la misma rama

Tecnología	Locales	Extranjeras
Muy avanzada	38.0	21.1
Intermedia	51.8	43.4
Antigua	10.2	35.4

las empresas manufactureras (29.3%) o comerciales (37.4%) que declararon lo mismo. En el otro extremo, más dueños de empresas manufactureras (13.5%) evaluaron como anticuada la tecnología empleada en sus empresas al compararla con otras empresas similares ubicadas en el país, siendo menor este criterio entre los empresarios de empresas comerciales (8.6%) o de servicios (7.6%).

Analizando estas informaciones en función al tamaño de la empresa, se encuentra que la pequeña empresa presenta menores niveles tecnológicos que la mediana empresa, lo que guarda relación con sus niveles de capitalización. Las empresas medianas registran mayores inversiones y, por consiguiente, cuentan con más capital para adquirir tecnologías más actualizadas, tanto así que más de la mitad de estas empresas (52.4%) declararon contar con los instrumentos y procedimientos más sofisticados localmente dentro de su sector. Otras (41.6%) evaluaron como intermedia su tecnología y pocas (6%) la consideraron como anticuada u obsoleta en comparación con otras empresas locales.

En cuanto a la pequeña empresa, casi un tercio (31.7%) consideró que tienen tecnología de punta y la mayoría (56.3%) señaló que su tecnología es intermedia. Una de cada diez pequeñas empresas (12%) declaró que los instrumentos y procedimientos utilizados en sus negocios son antiguos.

Lo anterior sugiere que los vertiginosos cambios tecnológicos que ocurren en los países más desarrollados son asimilados por la mayoría de las empresas locales a menor velocidad, no obstante que la apertura de mercados ha presionado a las pymes para ser más competitivas y eficientes productivamente.

Tomando en cuenta eso, se le preguntó a los empresarios si los actuales niveles tecnológicos de sus empresas eran adecuados para las necesidades del negocio. En ese tenor, la mayoría de los propietarios (89.2%) consideró que los

procedimientos e instrumentos que utilizaban a la fecha de la encuesta eran adecuados a las necesidades de la empresa y apenas uno de cada diez (10.8%) expresó que su tecnología no se correspondía con sus requerimientos.

Esta afirmación de los empresarios llama mucho la atención, pues, como se pudo apreciar anteriormente, más de un tercio de las pymes dominicanas (35.4%) tienen una tecnología anticuada cuando se las compara con sus homólogas del extranjero. Ese desbalance tecnológico es más agudo al considerar que el 44.3% de las pymes industriales declaró que su tecnología era obsoleta; sin embargo, ocho de cada diez empresarios manufactureros (88.8%) dijeron que sus condiciones tecnológicas actuales satisfacen sus necesidades.

Esto revela limitaciones tecnológicas que implican fragilidad y desigualdad competitiva de las pymes dominicanas en comparación con las empresas internacionales. Pero también, evidencia limitaciones empresariales para abordar los procesos actuales de globalización del mercado, lo que explica que más de la mitad de las empresas manufactureras concentre su producción en el mercado local.

Además de las informaciones anteriores, se indagó entre los propietarios de empresas manufactureras el porcentaje que estaban utilizando de la capacidad instalada en el momento de la entrevista para conocer su aprovechamiento y las potencialidades de expansión en sus esquemas actuales. Sólo un tercio de las empresas dedicadas a la transformación de materias primas (32.6%) estaba aprovechando su capacidad instalada por encima del 80% y, de éstos, el 21.4% señaló que estaba trabajando a plena capacidad y tendrían que realizar nuevas inversiones para expandir sus operaciones. Los dos tercios restantes de empresas manufactureras (67.4%) utilizaban un porcentaje menor a las tres cuartas partes de su capacidad

instalada que, en algunos casos (29.4%), estaba incluso por debajo de la mitad de la capacidad instalada.

Asimismo, se observa una relación entre las empresas que tienen más de la mitad de su capacidad instalada ociosa con aquellas que han contraído el empleo en el período de julio de 1999 a julio 2000, pues casi la mitad de las empresas (48.6%) que redujo su empleomanía estaba utilizando menos del 50% de su capacidad instalada.

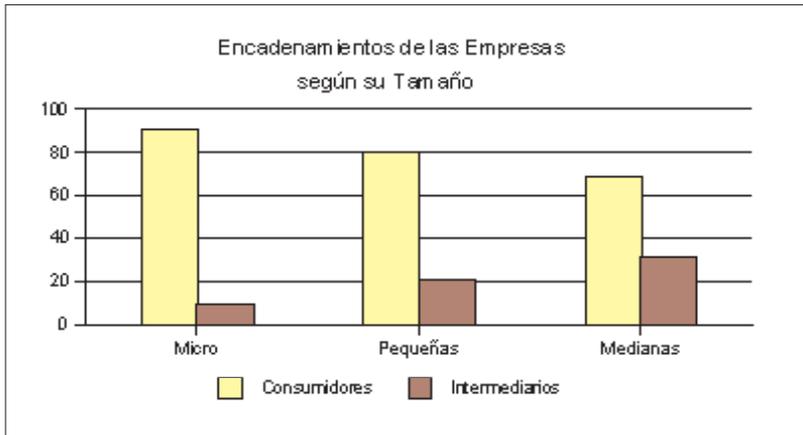
Diferentes factores pueden explicar la subutilización de la capacidad instalada, tales como las interrupciones en el servicio energético, la baja calificación de la mano de obra, la alta rotación de los trabajadores, las limitaciones para acceder a nuevos mercados, etc. Estas dificultades relacionadas con la estructura interna de la empresa y que limitan el desarrollo de su potencial productivo conjuntamente con las debilidades tecnológicas, que representan una barrera para procesos productivos y organizativos más eficientes, implican fuertes obstáculos para que las pymes dominicanas puedan insertarse en el mercado mundial en condiciones competitivas.

### Mercados

Independientemente del tamaño de la empresa, el objetivo de todo empresario es la comercialización de sus bienes y servicios. En ese sentido, se presentan similitudes entre las microempresas y las pymes, ya que ambos tipos de empresa atienden principalmente a similares clientes: los consumidores finales.

A pesar de que las pymes están en óptimas condiciones para liderar los puntos intermedios de la cadena productiva, sólo el 23.6 % tiene como sus principales clientes a intermediarios (sean empresas nacionales o extranjeras). La mayoría de las pequeñas y medianas empresas (76.3%) vende princi-

palmente a consumidores finales, que pueden ser individuos o empresas. Esto mismo hacen las microempresas aunque en mayor proporción, pues el 90% de sus clientes residen en las inmediaciones del negocio y adquieren los productos y mercancías para su consumo.



Las pymes industriales son las que presentan mayores encadenamientos en el mercado. Cuatro de cada diez pymes manufactureras (40.5%) canalizan sus productos a través de otros intermediarios, ya sean locales o extranjeros. En cambio, el 59.5% tiene como principales clientes a los últimos eslabones de la cadena distributiva (consumidores finales). Como es de esperar, la proporción de pymes que atiende a los consumidores finales es mayor en los sectores de comercio (79.7%) y de servicios (94.1%).

Llama la atención que entre los empresarios entrevistados más empresas comerciales (3.1%) que industriales (2.8%) vendan sus productos y mercancías a intermediarios extranjeros. Una posible explicación podría ser que las pymes co-

merciales canalizan mercancías hacia Haití, ya sea porque los clientes no establecen contacto directo con los productores nacionales o porque se adquieren mercancías importadas en establecimientos comerciales para trasladarlas al vecino país.

Además de los encadenamientos en el mercado local, es importante conocer las relaciones que establecen las pymes con el extranjero a través de la importación de insumos o de la exportación de sus productos y mercancías. Se indagó al respecto que más de la mitad de las empresas (52.3%) utilizan materias primas o venden productos provenientes del extranjero, mientras que el 47.7% se abastece localmente de insumos y mercancías.

Recomponiendo los encadenamientos de las pequeñas y medianas empresas manufactureras, se puede observar en el flujograma presentado que éstas se abastecen de materias primas de origen criollo y extranjero casi en proporción similar, 47% y 53% respectivamente. Cuatro de cada diez empresas (44.2%) que utilizan insumos extranjeros establecen conexiones con los proveedores fuera del país y las importan directamente, mientras que más de la mitad (55.8%) las adquiere localmente. Esto evidencia los flujos existentes entre las empresas y sus eslabonamientos con industrias de mayor tamaño, ya que es de suponer que éstas proveen localmente los insumos y mercancías a los propietarios de pymes.

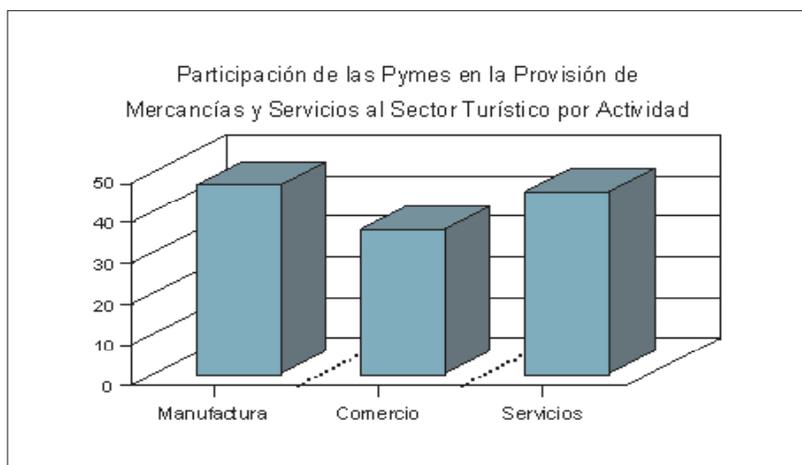
En ese tenor, no se observan diferencias significativas en esta práctica de abastecimiento entre pequeñas y medianas empresas, aunque sí se aprecian variaciones según los niveles de capitalización de las pymes. Aquellas que tienen mayores montos de inversión trabajan principalmente con materias primas y productos extranjeros, y en la mayoría de los casos (70.1%) las importan directamente. En contraposición, las empresas de menor capital regularmente se abastecen de



insumos y mercancías de origen nacional adquiridas en el mercado local.

Por otro lado, la creciente importancia del turismo en la economía dominicana motivó a indagar las conexiones que pudieran tener las pymes con este sector, preguntándole a los empresarios si la empresa provee mercancías o servicios al sector turístico nacional. Aun cuando la mayor actividad turística se concentra en los polos turísticos de las costas este y norte, casi la mitad de los empresarios (42.9%) respondió que efectúan transacciones comerciales con empresas, individuos o instituciones relacionados con el turismo.

Las pymes del sector industrial y de servicios mantienen más vinculaciones con el sector turístico que las del sector comercial. Una mayor proporción de empresas manufactureras (46.7%) y de servicios (45%) colocan sus mercancías y ofrecen sus servicios a turistas o empresas que atienden a turistas que aquellas empresas comerciales (35.6%) que así lo hacen.

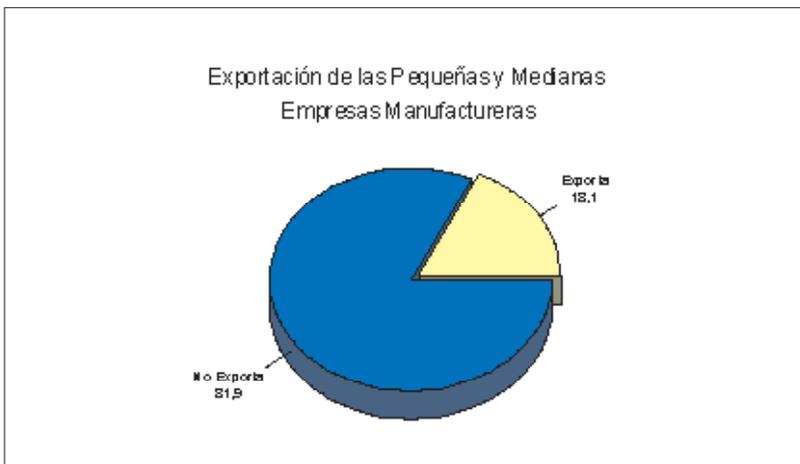


Las pymes ubicadas en la ciudad de Santo Domingo están más ligadas a la comercialización de productos y a ofrecer servicios al turismo que las pymes entrevistadas en Santiago, lo que guarda relación con que hay una mayor recepción de turistas en la capital del país.

Así, la actividad turística tiene un efecto expansivo a través de las redes empresariales de oferta y demanda de bienes y servicios para la atención y satisfacción de las necesidades generadas por los turistas que visitan nuestro país.

Además de la venta de bienes y servicios a extranjeros en el mercado local, las empresas tienen conexiones con el mercado internacional mediante la exportación de sus productos y servicios. En ese ámbito también se observan diferencias entre las microempresas y las pymes.

Muy pocas microempresas venden sus productos y mercancías en el extranjero, mientras que el 13.3% de las pequeñas y medianas empresas realiza exportaciones de sus productos, mercancías o servicios al exterior. Dentro de las empresas que se dedican a la transformación de materias



primas, el 18.1% declaró que coloca sus productos en el extranjero, principalmente las medianas empresas; mientras que ocho de cada diez pymes (81.9%) no colocan sus mercancías en tierras extranjeras.

La principal razón aducida por los empresarios para no exportar sus productos es que la mayoría de las empresas (52.4%) sólo produce para el mercado local, especialmente en los subsectores de metalmecánica, productos minerales no metálicos y alimentos y bebidas. Por su parte, tres de cada diez propietarios de empresas manufactureras señalaron que tienen limitaciones de capital para poder colocar sus mercancías en mercados internacionales. Otros empresarios (7.1%) no exportan por la desigualdad de condiciones para competir con empresas extranjeras o porque no tienen los contactos en los mercados internacionales.

Una proporción menor, pero no menos importante (2.4%), adujo que sus productos no son rentables en los mercados extranjeros, mientras que otro grupo similar (2.4%) señaló que sus productos no son exportables por su naturaleza de corta duración.

Las razones antes señaladas revelan los obstáculos que tienen los empresarios para exportar y el criterio localista de la pequeña y mediana industria, donde la mayoría de sus propietarios focalizan su producción hacia el mercado interno. Tanto es así que sólo el 1.8% de los empresarios entrevistados señalaron tener planes de exportación para el futuro.

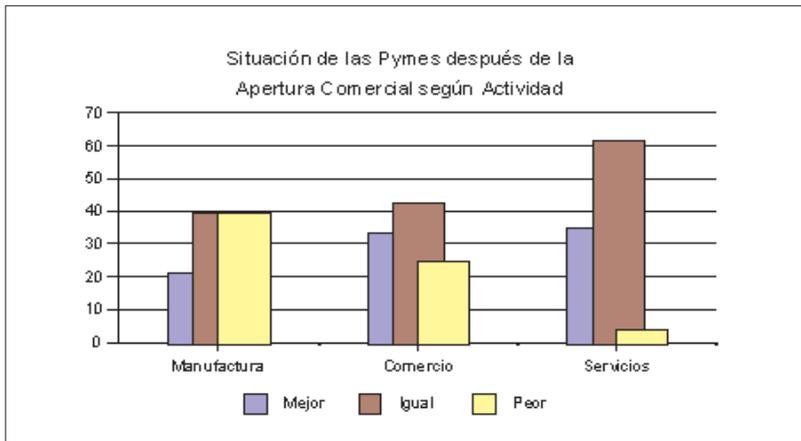
Las limitaciones asociadas a los procesos productivos, a tecnologías obsoletas, a prácticas básicas en administración e información, así como a reducidas capacidades de negociación y consorciación pueden también explicar la orientación hacia el mercado nacional y la baja participación en los mercados internacionales de las pequeñas y medianas empresas domi-

nicanas.

Además, el empresariado nacional se enfrenta a obstáculos exógenos que limitan su potencial exportador, tales como los altos costos de los fletes y los altos costos financieros y administrativos del proceso de exportación. Otros aspectos relacionados con el proceso exportador y que constituían una fuerte limitación —como la complejidad administrativa de los trámites de exportación—, se han tratado de solucionar con la creación del Sistema de Ventanilla Única, como vía para simplificar, unificar y agilizar los trámites de exportación.

#### Ante la apertura comercial

Complementando las informaciones en relación con la participación de las pymes dominicanas en el mercado externo, también se indagó sobre la percepción que tienen los propietarios acerca del proceso de apertura comercial que experimentó el país a partir del año 1991. Casi un tercio de los empresarios (28.9%) consideraron que sus condiciones son más favorables después de las reformas arancelarias que



conllevaron la apertura comercial, en tanto que casi la mitad (47.1%) consideró que están en similares condiciones que antes de las reformas. Ambos grupos agregados representan la mayoría de las empresas (76%), mientras que el 24% de las pymes adujo que sus condiciones actuales son más desfavorables que antes de la apertura comercial.

El impacto de la apertura comercial varía según las actividades de las empresas. De acuerdo con las respuestas de los empresarios, más de un tercio del sector manufacturero (39.7%) está en peores condiciones después de la apertura comercial, como es el caso de las empresas de textiles, de muebles y de elaboración de alimentos y bebidas. Una proporción similar (39.3%) no ha experimentado cambios por la apertura, mientras que un quinto de los empresarios (21%) declaró que está en mejor situación, especialmente las empresas que elaboran productos en metal.

Por el contrario, la apertura comercial ha tenido poco impacto en el sector de servicios, donde el 61.8% de las empresas está en similar condiciones que antes de la apertura comercial. Pocos empresarios de esta rama (3.5%) consideraron que estaban peor y, por el contrario, más de un tercio (34.7%) planteó que sus condiciones han mejorado después de las reformas arancelarias. Las actividades de hoteles y restaurantes, intermediación financiera y comunicaciones han sido los subsectores que han experimentado cambios más favorables después de las reformas arancelarias.

Asimismo, una mayor proporción de propietarios de empresas comerciales (33.3%) expresaron que están en mejores condiciones que aquellos (24.7%) que consideraron que su situación es peor, en tanto que cuatro de cada diez empresarios dedicados a la compra y venta de mercancías (42%) no han experimentado cambios en su situación después de

la apertura comercial. Dentro del sector comercial, fueron los propietarios de las empresas dedicadas al comercio al por menor quienes señalaron que han sido más afectadas por el proceso de globalización, pues éste ha conllevado la presencia de cadenas comerciales internacionales en el país y en esa competencia han salido desfavorecidos.

Los empresarios que han invertido más capital en sus empresas (34.5%) expresaron que han tenido un impacto más favorable con la apertura comercial que los propietarios que tienen menores inversiones (29.7%) y han experimentado lo mismo. La situación es inversa entre aquellos empresarios que dijeron estar en peores condiciones después de la apertura: una mayor proporción de los que tienen menos capital (29.1%) está en peores condiciones que los que dijeron lo mismo y tienen más dinero invertido en el negocio (22.1%). Esto sugiere que los propietarios que tienen más activos han podido reinvertir en sus empresas y adecuarlas a las exigencias de la competencia en el mercado globalizado.

Diversas razones subyacen detrás de estas respuestas acerca de la apertura comercial. Los empresarios plantearon que sus empresas están en mejores condiciones porque se ha incrementado la calidad de los productos y servicios, hay más disponibilidad de tecnologías, hay más facilidades para obtener materias primas, han logrado posicionarse en nichos de mercados específicos y tienen mayor variedad de productos para ofertar a los clientes, entre otras respuestas.

Por su parte, los que consideraron que sus negocios están en peores condiciones después de la apertura comercial adujeron que hay un exceso de productos importados en el mercado, con calidad y bajos precios, lo que restringe las ventas de la mercancía nacional. Además, la competencia es cada vez

mayor y muchas empresas han visto reducirse su participación en el mercado. Igualmente, los márgenes de ganancia se han reducido al tener que vender más barato, y los inventarios se vuelven obsoletos rápidamente por la introducción constante de nuevas mercancías.

En fin, la apertura de los mercados no ha tenido el mismo impacto sobre todas las empresas y aquellos propietarios que han podido invertir en sus negocios han estado en mejor posición para adecuar sus empresas a la competencia del mercado.

### Dificultades y proyectos

Identificar los obstáculos que tienen las pymes es fundamental para diseñar estrategias que contribuyan a su desarrollo e inserción en el mercado internacional. Al indagar al respecto, pocos empresarios (15.2%) consideraron que sus empresas no tienen ningún tipo de problema, mientras que la mayoría (84.8%) opina que sus empresas enfrentan dificultades relacionadas con factores que afectan la rentabilidad del negocio, la expansión de los mercados y la obtención de recursos financieros.

Los empresarios entrevistados identificaron los problemas del servicio energético como el principal obstáculo para el desarrollo de sus empresas (20.7%). La falta de electricidad, el alto costo de la tarifa, así como los costos adicionales que implica la provisión individual del servicio energético en las horas de suspensión son una fuerte limitación para el óptimo funcionamiento de las pymes y, a la vez, constituyen una desventaja competitiva para estas empresas.

Las dificultades con los recursos humanos también fueron señaladas por los empresarios en el 8.2% de los casos como su principal obstáculo. La baja calificación de la mano de obra,

especialmente en el área tecnológica, así como la alta rotación del personal calificado, quienes se van de las empresas después de adquirir los conocimientos y el know how del negocio, constituyen un “dolor de cabeza” para los empresarios.

Esta problemática tiene mayor impacto en las empresas de servicios, pues por la naturaleza de sus actividades dependen de una mano de obra especializada al igual que las empresas manufactureras. Por el contrario, los dueños de empresas comerciales identificaron en menor proporción esta razón como uno de los obstáculos para su desarrollo, ya que este sector tiene menos barreras de entrada y salida de la fuerza laboral pues no se requieren conocimientos especializados para los procesos de compra y venta de mercancías.

Llama la atención también que una proporción de los entrevistados (15.9%) señaló como su principal problema aspectos relacionados con disposiciones legales, medidas gubernamentales y trámites burocráticos. En ese sentido, las dificultades inherentes a los procesos judiciales ha conllevado una informalidad en el cumplimiento de los convenios contractuales entre relacionados de las empresas, ya sea en su condición de clientes o de proveedores, siendo el sector comercial el más afectado por esta problemática.

Así también, aunque en menor medida (3.3%), entre las dificultades señaladas por los empresarios entrevistados se destacan las limitaciones relacionadas con el aprovisionamiento de los insumos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo (calidad de las materias primas, escasez de materiales, fluctuaciones en los precios).

Otros obstáculos señalados por los empresarios fueron las altas tasas de interés, la disminución en los volúmenes de ventas y la falta de capital de trabajo. Algunos propietarios

tienen la percepción de que la mayor competencia es dañina para sus empresas.

Como se observa, los empresarios se enfrentan a múltiples obstáculos que vencer, que en la mayoría de los casos se pueden considerar como exógenos a la empresa (energía eléctrica, disposiciones legales, financiamiento) mientras que otros son de tipo endógenos, como los recursos humanos, las materias primas, las maquinarias y equipos, etc.

Además de indagar sobre las dificultades de la empresa, también se investigó si los empresarios tenían planes de expansión en el futuro cercano. Un buen signo del compromiso que tienen los empresarios con el proceso de desarrollo de sus empresas es que más de la mitad (55%) de ellos contempla realizar algún proyecto para la expansión de sus operaciones.

Los propietarios de empresas dedicadas a la elaboración de productos de madera, químicos, de caucho y plástico, y de alimentos y bebidas contemplan realizar proyectos para la expansión de sus empresas, así mismo las empresas que ofrecen servicios empresariales e inmobiliarios tienen propósitos similares. Por el contrario, la mayoría de las empresas de comercio al por menor, de transporte, enseñanza y construcción no tenían planes de expansión para los meses posteriores a la encuesta.

Los aspectos relacionados con la estructura física de la empresa (local, terreno, etc) así como con el mercado son los principales puntos en la agenda de los empresarios en el futuro cercano, con un 30.5% y un 34.2% respectivamente. Para otros propietarios (19.7%) la prioridad será tecnológica, ya que entre sus planes inmediatos estarán la renovación y adquisición de equipos y maquinarias. Uno de cada diez empresarios (10.2%) identificó el área de producción como su foco de atención futuro, en tanto que algunos (3.1%) tienen

planes relacionados con la fuerza laboral de sus empresas.

No obstante que los empresarios han pensado realizar proyectos de expansión en sus empresas, por lo que requerirán una inyección de capital, pocos son receptivos con la idea de incorporar nuevos socios a sus empresas. Apenas uno de cada seis propietarios (15.4%) estaría en disposición de obtener capital para su empresa con la incorporación de socios minoritarios.

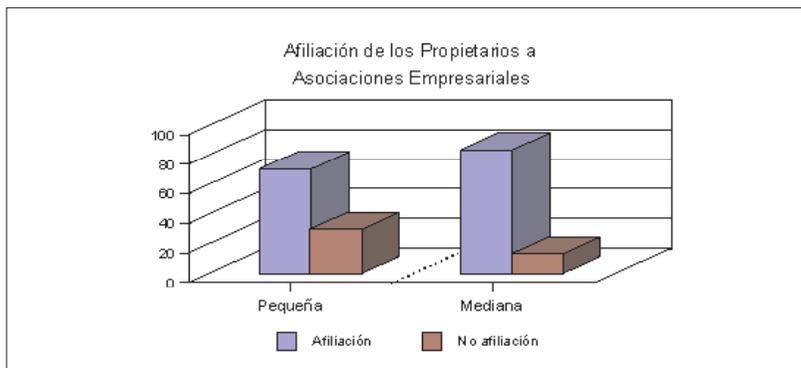
Detrás de esta afirmación descansa el carácter individualista de la propiedad de muchas empresas, así como la cultura empresarial de propiedad y gestión estrechamente ligada a la figura del propietario de la empresa. Los nuevos esquemas de propiedad de las empresas con socios anónimos y acciones disponibles en el mercado de valores no son aún práctica corriente en las pymes dominicanas.

### Asociatividad

Uno de los aspectos que fortalecen el sector de la pequeña y mediana empresa es la afiliación a asociaciones, pues con esto incrementan su poder de negociación. En ese sentido, se indagó entre los empresarios entrevistados su pertenencia a asociaciones gremiales o empresariales y se registraron altos niveles de participación, ya que tres de cada cuatro empresarios (75.2%) tienen afiliación a una o más organizaciones empresariales.

El restante 24.8% de los entrevistados no tiene ningún tipo de articulación con grupos relacionados con sus actividades empresariales. Las razones que justificarían la no participación del empresario podrían ser de carácter personal (la falta de confianza, el desconocimiento de las ventajas que conllevan las agrupaciones, la ausencia de una cultura

GRÁFICO 12



asociativa y el individualismo), así como razones ligadas al entorno empresarial (conflictos de intereses, ausencia de planes sectoriales y de mecanismos financieros que promuevan y viabilicen las asociaciones sectoriales, competencia interna de los asociados, entre otras). La práctica más regular es la asociación como modalidad de protección de intereses más que como unidad de consorciación.

Al margen de cuales podrían ser las motivaciones, la asociatividad genera ventajas que contribuirían a incrementar la competitividad del empresario en la medida en que facilitan la identificación de demandas del sector, potencian el uso conjunto de las capacidades y se aprovechan mayores oportunidades de negocio realizando un trabajo en equipo. Los mecanismos de cooperación entre los empresarios contribuyen al incremento de la capacidad de oferta, la transferencia metodológica, la utilización en conjunto de asistencia técnica y financiera y, de manera especial, a la reducción de costos a través del aprovisionamiento colectivo de recursos físicos (especialmente insumos y mercancías), entre otras cosas.

No obstante los altos niveles de afiliación gremial y

empresarial, los propietarios de pyme han concertado pocas alianzas estratégicas entre ellos que les permitan aprovechar al máximo los beneficios de su asociatividad. Las ferias de productos sectoriales y de empresas relacionadas son una muestra del trabajo que realizan las asociaciones para sus afiliados, pero aún se podrían realizar otras tareas conjuntas tales como la oferta exportadora colectiva de productos, la adquisición de materias primas y mercancías para los afiliados, la renovación tecnológica y el diseño de estrategias sectoriales, que pueden contribuir al incremento de la competitividad de las pymes. Una de las razones que explican este reducido aprovechamiento de la asociatividad es la dispersión en varias asociaciones empresariales de los dueños de pequeñas y medianas empresas, pues la atomización de estos grupos reduce su capacidad de negociación y dispersa la implementación de programas y políticas de desarrollo conjunto.

### Medio Ambiente

Otro de los intangibles dentro del manejo de las empresas lo constituyen las políticas de protección y cuidado del medio ambiente. Cada día es más notoria la conciencia que van adquiriendo los diferentes grupos que intervienen en la vida económica y social del país sobre la importancia de la conservación de los recursos naturales y la protección del medio ambiente. En este sentido, se indagó sobre las medidas que tomaban las empresas para el manejo de los desechos sólidos, aguas residuales, emisiones de gases, manejo de ruidos, etc.

Por otro lado, se investigó sobre las medidas que se están tomando en las empresas para la protección y seguridad de los trabajadores, tales como mascarillas, guantes, espejuelos, etc., conforme a los diferentes tipos de actividades de las empresas.

De acuerdo con la opinión de los empresarios, ocho de

cada diez empresas (85.3%) toman algún tipo de medida para el manejo de los residuos sólidos y líquidos en los diferentes procesos empresariales, en tanto que el 68.9% suministra a sus trabajadores aditamentos para protegerse de los elementos contaminantes que se generan en las empresas. En su conjunto, siete de cada diez empresarios (70.7%) dijeron que tienen política de medio ambiente en sus empresas, en tanto que el 29.3% de ellos declaró no tener medidas de protección al ambiente.

Desagregando las informaciones según el tamaño y el capital invertido en las empresas, se observa que una proporción mayor de empresas más grandes, en cuanto a su fuerza laboral y a su inversión, han incorporado medidas para el manejo de los residuos y emisiones de gases en la empresa, así como para la protección de sus trabajadores, en comparación con las empresas de menor número de empleados y con capitales más exiguos.

Aunque el medio ambiente regularmente no constituye una prioridad para las empresas, el manejo inadecuado de insumos genera contaminación por desechos sólidos, líquidos y emisiones gaseosas que se traducen en pérdidas y riesgos de salud para los trabajadores y los propietarios. Esto implica un costo que tienen que asumir los mismos empresarios cuando se reducen sus operaciones por ausentismo laboral, se incrementan sus gastos operativos por procesos menos eficientes y aumentan los desperdicios de materias primas y material gastable.

Por tanto, la adopción de tecnologías limpias, procesos poco contaminantes y reciclaje deben constituir una prioridad en las empresas. Además, las empresas tienen que cumplir las normas ambientales que regulan los residuos sólidos, la calidad del aire y el control de las emisiones atmosféricas, la

calidad del agua y el control de descargas, así como las emisiones sonoras, establecidas por la Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Recursos Naturales, las cuales conllevan sanciones por incumplimiento.

### Estructura económica de las empresas

Las informaciones cuantitativas<sup>5</sup> sobre el monto invertido en la empresa, los volúmenes de ventas y los márgenes de ganancia reportadas por los propietarios al momento de la entrevista, sirven como indicadores más que como cifras exactas para conocer la dimensión económica de las pequeñas y medianas unidades de producción, comercio y servicios.

Para establecer el nivel de capitalización de las empresas se indagó entre los propietarios sobre la cantidad de dinero que se requeriría para instalar una empresa similar a la que tienen actualmente, según el valor de los equipos y maquinarias, las materias primas y mercancías y el local donde funciona la empresa.

A partir de las respuestas de los empresarios se estableció el patrimonio de la empresa sin considerar el monto imputado al local debido a las fluctuaciones del valor de los espacios físicos según la ubicación en diferentes zonas de las ciudades de Santo Domingo y Santiago y, por tanto, a la subjetividad

---

<sup>5</sup>Estas informaciones fueron suministradas por los entrevistados al preguntarles ¿cuánto se necesitaría para establecer una empresa similar a ésta?, en promedio ¿cuánto vende regularmente en un mes?, y de lo que usted vende regularmente en un mes, ¿cuál es el porcentaje de reinversión o ganancia? Aunque consideramos que muchas de estas informaciones pueden estar subvaluadas por la actitud cautelosa de los empresarios, sirven de marco de referencia de la dinámica económica de las pequeñas y medianas empresas.

de dicha valoración. Agregando estas informaciones, se establecieron tres categorías de capitalización: a) inversión baja: por un monto menor a tres millones de pesos; b) inversión media: de tres a diez millones de pesos; y c) inversión alta: más de diez millones de pesos.

Las respuestas de los empresarios son un indicativo de los altos niveles de capitalización de las pymes. Seis de cada diez empresarios (59.8%) necesitarían más de RD\$3 millones para iniciar sus operaciones, lo que equivale a más de US\$180 mil<sup>6</sup>, en tanto que el 41.2% de los propietarios requeriría menos de esa cantidad.

Los empresarios tienen que invertir mayores montos de dinero dependiendo del tipo de actividad económica de sus empresas. Dentro del sector manufacturero, las empresas de productos químicos y plásticos son las que requieren más dinero para su reemplazo, mientras que las empresas de textiles, metal y minerales no metálicos son regularmente de baja inversión.

Como es de esperar, las empresas de comercio al por mayor tienen mayores montos de capitalización que las de comercio al por menor, en tanto que en la rama de servicios son las empresas de transporte y comunicación quienes reportaron mayores volúmenes de inversión. La mayoría de las empresas que están dedicadas a la enseñanza, a actividades inmobiliarias y profesionales y a hoteles y restaurantes tienen invertido en maquinarias, equipos e inventario un capital inferior a los tres millones de pesos.

---

<sup>6</sup>La tasa de cambio a julio de 2000 era de RD\$16.6 por un dólar norteamericano.

Tabla 7  
Media y Mediana de inversión, ventas y ganancias según tipo de empresa  
Valores en RD\$

Empresa	Inversión		Ventas		Ganancias	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Micra	86,346	15,000	39,762	11,000	9,246	4,500
Pequeña	6,391,618	3,000,000	1,520,180	600,000	321,418	122,500
Mediana	22,690,257	10,400,000	5,664,973	2,000,000	1,423,366	400,000

Un elemento interesante es que las empresas entrevistadas en Santo Domingo tienen una dimensión económica mayor que las empresas ubicadas en Santiago. Sólo un tercio de las pymes capitalinas (34.9%) podrían establecerse con valores menores a los tres millones de pesos mientras que la mitad de las empresas santiagueras (50.3%) se establecerían con una cantidad de dinero inferior a ese valor.

La magnitud laboral de las empresas guarda relación con los niveles de inversión, pues aquellas unidades que tienen más trabajadores reportaron mayores montos de capitalización. En ese sentido, los niveles de capitalización de las empresas sirven para establecer claras diferencias entre las micro, pequeñas y medianas empresas, pues dada la heterogeneidad de actividades de subsistencia en el sector microempresarial se registra una baja escala de capitalización en los negocios con menos de diez trabajadores, especialmente en aquellos que son unipersonales o unidades con baja empleomanía y mano de obra familiar no pagada.

En la tabla 7 se aprecian las diferencias significativas en magnitudes financieras de los tipos de empresas según el número de trabajadores independientemente del uso del promedio aritmético (media) o de la mediana. En el caso de las microempresas, el valor promedio de capitalización de los negocios asciende a poco más de RD\$86 mil y el valor de la mediana es de RD\$15 mil. Más aún, el 57.9% de las microempresas podrían ser reemplazadas con una inversión inferior a RD\$20 mil, aproximadamente US\$1,200. Esto se corresponde con la cantidad significativa de microempresas unipersonales y de subsistencia que reportan bajos valores de capitalización en sus empresas.

Por su parte, la capitalización en las pymes difiere según el número de trabajadores empleados. Las pequeñas

Tabla 8  
 Ventas y Ganancias Mensuales de las Pequeñas y Medianas Empresas  
 según Rama de Actividad y Nivel de Inversión  
 Valores de la media en RD\$

Rama de Actividad	Inversión Baja		Inversión Media		Inversión Alta	
	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
Manufactura		n=74		n=59		n=45
Ganancia/ventas	827,101	222,832	2,022,454	441,224	4,481,707	1,056,643
		26.9%		21.8%		23.5%
Comercio		n=42		n=45		n=42
Ganancia/ventas	870,256	140,342	2,712,093	468,500	6,345,454	1,631,515
		16.1%		17.2%		25.7%
Servicios		n=57		n=30		n=26
Ganancia/ventas	850,851	150,229	2,452,434	618,782	6,269,565	1,967,239
		17.7%		25.2%		31.4%
Total		n=173		n=134		n=113
Ganancia/ventas	845,161	180,062	2,349,264	484,668	5,539,690	1,468,133
		21.3%		20.6%		26.5%

n = número de casos

empresas reportaron inversiones que oscilan entre los RD\$3 millones y los RD\$6 millones en sus valores promedio y de la mediana, en tanto que el monto invertido en las medianas empresas asciende significativamente, pues el valor de la mediana es de RD\$10 millones y se incrementa a más de RD\$22 millones al considerar la media aritmética.

Como se puede observar en la tabla 8, en la medida en que las empresas tienen más trabajadores se registran mayores montos de inversión, de ventas y, por consiguiente, de ganancias. Esto se corresponde con que los propietarios que han invertido más dinero en sus negocios incorporan más trabajadores. Esta estrecha relación se ha observado en las informaciones estadísticas recopiladas en esta encuesta así como en los estudios de microempresas realizados por FondoMicro en los últimos nueve años.

La obtención de beneficios es, obviamente, el objetivo principal que tienen los empresarios al realizar cualquier actividad económica y, para ese fin, tienen que vender sus productos y mercancías. Por lo tanto, la estimación de los montos de ventas constituye un parámetro de referencia importante para apreciar la magnitud de dinero que estas empresas mueven anualmente de acuerdo a las informaciones suministradas por los empresarios.

Los propietarios de pequeñas y medianas empresas reportaron en las entrevistas ventas mensuales de aproximadamente RS\$1,327 millones, lo que representaría alrededor RD\$15,931.2 millones al año con un equivalente en dólares de US\$959.7 millones. La magnitud de esta cifra es significativa, más aún cuando se considera que las 549 pymes entrevistadas venden un valor equivalente al 4.9% del Producto Interno Bruto (PIB) que ascendió a RD\$322,866.1 millones

al año 2000, lo que permite tener una referencia de la importante contribución de estas empresas a la economía nacional.

Desagregando los valores de las ventas y ganancias mensuales de las pequeñas empresas según la actividad y los niveles de inversión se observan diferencias tal como nos muestra la tabla 8. Las empresas manufactureras reportaron ventas por debajo de un millón de pesos cuando su inversión no superaba los tres millones, en tanto que las empresas con una capitalización entre 3 y 10 millones de pesos registraron ventas promedio de 2 millones de pesos duplicándose en el caso de las empresas de alta capitalización. Así se ve que en la medida en que se incrementa la inversión, se registran mayores volúmenes de ventas y, por consiguiente, de ganancias.

Aunque las cifras aportadas por los empresarios constituyen estimaciones es posible utilizarlas para elaborar algunos indicadores financieros tales como la rentabilidad sobre las ventas, la rentabilidad de la inversión y la rotación de la inversión que permiten tener un indicativo de la situación de la empresa en cuanto a rentabilidad y a gestión de la inversión.

Para la elaboración de estos indicadores se utilizó la inversión del negocio (maquinarias y equipos e inventario) como una referencia de los activos fijos y el reporte de las ganancias como una aproximación de las utilidades del negocio. Aunque somos conscientes de que la información financiera<sup>7</sup> es incompleta consideramos que el cálculo de estos indicadores contribuye a entender la situación económica de las pymes.

---

<sup>7</sup>Para el cálculo de estos indicadores utilizamos las informaciones ofrecidas por los empresarios sobre la inversión en maquinarias y equipos así como en materias primas y mercancías, el monto que regularmente vende en un mes y, de lo que vende en un mes, el

La rotación de la inversión es un indicador de la eficiencia en el empleo de todos los activos de la empresa para generar ingresos y se estima a partir del volumen de ventas anuales entre el monto invertido. Excluyendo la inversión en local, se encuentra que el 17.4% de las empresas vende al año menos de lo que tiene invertido, siendo su volumen de ventas inferior al valor de las maquinarias, equipos, materias primas y mercancías de la empresa.

Por otro lado, un tercio de las pymes (33.4%) rota su inversión entre una y tres veces al año, mientras que otro grupo similar de estas empresas (34.5%) tiene una rotación más intensiva de la inversión, pues moviliza sus activos de 3 a 10 veces al año. Una proporción bastante menor de las pymes (14.7%) alcanza una rotación de la inversión por encima de 10 veces y, de éstas, un pequeño grupo (5.3%) alcanza una rotación superior a los 20 ciclos. Aunque este indicador no incluye todos los activos, evidencia las diferencias existentes entre las empresas en cuanto al óptimo uso de los activos de la empresa.

Otra razón financiera importante es la rentabilidad sobre las ventas, que es un indicativo del uso eficiente de los factores de producción y se establece mediante la relación de las ganancias y las ventas de la empresa, es decir ¿cuánto gana el empresario por cada peso vendido?

A partir de las estimaciones de los propietarios, se puede establecer que una de cada cinco empresas (20%) obtiene

---

porcentaje de reinversión o ganancia. Las ventas y ganancias se multiplicaron por doce para anualizarlas y se utilizó las ganancias reportadas como variable proxy a las utilidades del negocio sin diferenciar entre utilidades netas y brutas.

hasta un 10% de rentabilidad sobre las ventas, mientras que ésta oscila entre el 20 y el 30 por ciento para más de un tercio (38.6%) de los empresarios. Algunos propietarios (15.7%) tienen una rentabilidad de las ventas por encima del 30% y, de éstos, unos pocos (6%) obtienen más del 40% de rentabilidad sobre los volúmenes de ventas.

Como complemento de estas informaciones el indicador de rentabilidad de la inversión permite conocer la situación de las empresas y medir la eficiencia con la que se han utilizado los activos totales de la empresa. Esta razón financiera se obtiene de la relación entre las ganancias de la empresa y el monto invertido. Así, casi un tercio de las empresas (31.4%) obtuvieron ganancias anuales iguales o superiores a la inversión del negocio en maquinarias, equipos e inventarios, lo que evidencia la capacidad de dichas empresas en la generación de plusvalía. Por su parte, uno de cada cinco empresarios (22.2%) obtuvo beneficios en el año por un valor superior al 50% de lo que tenía invertido mientras que el 46.4% tuvo ganancias inferiores a la mitad de su inversión.

Como se puede observar, las pymes evidencian una dinámica económica con resultados positivos para los empresarios. La mayoría de los propietarios obtienen mayor rentabilidad de su inversión a través de sus empresas que si colocaran su capital en el sistema financiero en certificados a plazo fijo donde la tasa pasiva era de un 17.2 de rendimiento anual al momento de la encuesta.

El entorno financiero en que se desarrollan las pequeñas y medianas empresas se caracteriza por un mayor acceso a

## SERVICIOS FINANCIEROS DE LAS PYMES

financiamiento en comparación con las microempresas, así como a diversos servicios financieros que les ofrecen la banca formal y la banca de desarrollo especializada en este mercado.

La inyección de recursos a través del financiamiento ha sido uno de los instrumentos más utilizados por los empresarios para la cobertura de las necesidades de capital de trabajo o de activos fijos, pues nueve de cada diez pymes (91.6%) señalaron que han accedido a fuentes de financiamiento en algún momento del tiempo que tiene funcionando la empresa, mientras que sólo el 8.4% nunca ha recibido crédito.

Las fuentes formales de financiamiento, tales como bancos, financieras y gobierno han sido la principal fuente de financiamiento para los dueños de pequeñas y medianas empresas, pues seis de cada diez empresas (68.3%) recibieron recursos a través de estas instituciones. La incidencia de las fuentes informales (familiares, amigos, prestamistas, suplidores) es menor como opción de financiamiento para las pymes, pues uno de cada diez entrevistados (10.6%) declaró

que han recurrido a esta fuente para financiar sus operaciones. Además, un quinto de las empresas (21.1%) ha recibido recursos de ambos tipos de fuentes: formales e informales.

Esto difiere del mundo microempresarial donde es menor el acceso a financiamiento y las fuentes informales constituyen los principales medios de obtención de recursos que tienen los empresarios. Más aún, los empresarios de microempresas encuentran mayores obstáculos para acceder a financiamiento por el carácter informal de sus operaciones y la ausencia de garantías mientras que son muy pocos los propietarios de pymes (6.3%) que declararon haber tenido algún tipo de inconveniente para acceder a recursos financiados y, en ese caso, sus empresas regularmente son de baja inversión, no están constituidas legalmente y en su mayoría son del sector manufacturero.

Los propietarios de las pymes que no han accedido a financiamiento adujeron inconvenientes para ofrecer garantías que avalen el préstamo, así como dificultades con la documentación del negocio y las informaciones financieras de sus operaciones. También se presentaron obstáculos relacionados con el producto financiero: altas tasas de interés, difícil tramitación del préstamo, tiempo de desembolso y plazo de pago.

Indagando sobre el crédito en los doce meses previos a la encuesta, se encuentra que casi la mitad de los propietarios de pymes entrevistados (45.1%) reportó que había recibido financiamiento para su negocio en ese período. Una mayor proporción de empresas ubicadas en la capital (50.2%) obtuvieron financiamiento que la cantidad de empresas santiagueras (37.6%) que recibieron desembolsos de recursos financiados.

Es interesante señalar que no se presentan diferencias en el acceso a financiamiento por rama de actividad de la empresa, pues el 46.6% de las pymes manufactureras recibieron crédito, el 42.7% de las pymes comerciales y el 45.5% de las de servicios en los doce meses previos a la encuesta. Donde sí se observan diferencias es al desagregar el acceso a financiamiento por la dimensión de la empresa, medida en número de trabajadores o en cantidad de dinero invertido. Los propietarios de pymes con mayor número de trabajadores y un mayor nivel de capitalización obtuvieron más recursos financiados que los dueños de empresas pequeñas y de baja inversión.

El financiamiento recibido por los empresarios en el año previo a la encuesta fue principalmente ofrecido por la banca nacional, ya que el 37.6% de los empresarios obtuvieron recursos localmente. Otros propietarios (3.8%) recurrieron a sus familiares y amigos para solicitarles dinero en calidad de préstamo. Es interesante destacar que algunos empresarios entrevistados (0.9%) señalaron que habían accedido a financiamiento de instituciones bancarias en el extranjero, lo que indica la solidez y capacidad de garantía de estas pymes que fueron sujeto de crédito de bancos internacionales.

Lo anterior ratifica que las pequeñas y medianas empresas dominicanas tienen facilidades para acceder a recursos de la banca nacional o extranjera. Aún así, los empresarios requieren un entorno financiero acorde al mercado internacional, con bajas tasas de interés y con productos financieros ágiles para la adquisición de equipos y maquinarias para la renovación tecnológica y de la planta industrial, además de instrumentos de financiamiento a las exportaciones.

En cuanto al monto de los préstamos recibidos por los propietarios de pymes, cuatro de cada diez empresarios

(41.7%) recibieron recursos por un valor superior al millón de pesos y, de éstos, el 11.3% consiguió financiamiento por más de RD\$5 millones para su empresa. Asimismo, casi un tercio de los empresarios (31.4%) recibió entre RD\$500 mil y un millón de pesos. Otros (26.8%) accedieron a préstamos de hasta RD\$500 mil.

Como evidencian los datos anteriores, los empresarios que tienen empresas con más de 10 trabajadores han accedido a cuantiosos recursos a través del financiamiento en el sistema financiero formal. Esto difiere de la situación de los propietarios de microempresas, quienes son atendidos principalmente por fuentes informales de financiamiento para la satisfacción de sus necesidades de crédito.

Además, en el nicho de mercado de las microempresas, los montos de financiamiento son significativamente inferiores a los otorgados a los dueños de pequeñas y medianas empresas. En el recuadro 2 se pueden observar los rasgos que caracterizan el crédito en los diferentes tipos de empresas.

Otro aspecto importante es el destino final que le dan los empresarios a los financiamientos recibidos. Más de la mitad de los dueños de microempresas (52.1%) utilizan esos recursos para capital de trabajo (adquisición de materias primas y mercancías) en tanto que la proporción es un poco menor para esos fines entre los propietarios de pequeñas y medianas empresas (43.7%). En cambio, un mayor porcentaje de los empresarios de pymes (43.7%) destinan los créditos para la compra de activos fijos (maquinarias y equipos e inversiones en el local de la empresa) que los empresarios de microempresas (31.1%) que hacen lo mismo.

En otros casos los empresarios utilizan los créditos para el pago de deudas pendientes, ya sea del negocio, con los trabajadores o de tipo personal. Así ocurrió en el 7.6% de los

RECUADRO 2

RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL CRÉDITO EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS		
Aspectos	Microempresas	Pymes
Acceso	Poco acceso a financiamiento formal.	Fácil acceso al sistema financiero.
Fuente	Atendidos predominantemente por fuentes informales de financiamiento, tales como familiares, amigos, prestamistas, suplidores y programas de microcrédito de ONGs y cooperativas.	El sistema financiero formal atiende sus necesidades de crédito y en algunos casos la banca extranjera.
Montos	Bajos montos de crédito, con un valor promedio de 30 mil pesos.	Altos montos de financiamiento que promedian más de 3 millones de pesos.
Obstáculos	Ausencia de garantías, informalidad de las empresas, falta de informaciones y registros financieros.	Pocos obstáculos al cumplimiento de los requisitos para préstamos de la banca.

casos de propietarios de pequeñas y medianas empresas entrevistados y en el 12.6% de los empresarios de microempresas.

En adición a las informaciones sobre el financiamiento obtenido por las empresas, se indagó también sobre la demanda futura de crédito que tendrían los propietarios de pequeñas y medianas empresas. En ese sentido, poco más de un tercio de los empresarios de pymes (36%) estaría en disposición

de tomar dinero a crédito en los doce meses posteriores a la encuesta en tanto que el 64% restante no tiene pensado canalizar ninguna solicitud de recursos financiados.

Desagregando las respuestas de los propietarios a la pregunta ¿de cuánto sería el préstamo que piensa solicitar?, se encuentra que los empresarios de pymes estarían dispuestos a demandar financiamiento por un monto promedio de RD\$2.7 millones y con un valor de la mediana de RD\$1 millón. Poco más de un tercio de los empresarios (35.5%) solicitarían crédito por RD\$800 mil o menos, en tanto que el 54% tendría interés de conseguir desde uno a cinco millones de pesos. Unos pocos (10.5%) quisieran más de RD\$5 millones en calidad de préstamo para sus empresas.

Por otra parte, la baja demanda de crédito que se registra por la negativa de dos tercios de los propietarios entrevistados guarda relación con que el 27.6% de los empresarios ya tienen financiamiento y que más de la mitad (52.2%) no necesita recursos a crédito. Otros empresarios (10.2%) están reacios a recurrir al financiamiento por las altas tasas de interés vigentes en el mercado.

Los empresarios de pymes difieren de los dueños de microempresas en las razones para no demandar crédito. A muchos propietarios de micronegocios (26.6%) no les gusta trabajar con dinero prestado y otros (24.9%) consideran que sus negocios no califican para la obtención de un financiamiento. Estas razones apenas fueron aducidas por los empresarios de pequeñas y medianas empresas.

Más aún, pocos propietarios de microempresas (14.7%) dijeron que no solicitarían crédito porque no necesitan recursos financieros mientras que esta respuesta fue la que dieron más de la mitad de los dueños de pequeñas y medianas empresas.

En definitiva, el crédito es un valioso instrumento para el crecimiento y desarrollo de las empresas teniendo las pymes pocos obstáculos para acceder a financiamiento ya que éstas son atendidas regularmente por la banca privada. Muchas de las pequeñas y medianas empresas no requieren recursos financiados pues no los necesitan, mientras que otras están cumpliendo sus compromisos financieros con las instituciones que le desembolsaron dinero el año de la encuesta. Además, los productos financieros que necesitan estas empresas deberían estar diseñados para apoyar la renovación tecnológica y las exportaciones.

La situación anterior evidencia un panorama distinto a la realidad que viven las microempresas. En el sector microempresarial aún queda mucho camino por recorrer y las principales fuentes de financiamiento son los familiares, amigos, suplidores y prestamistas. Estas empresas requieren bajos montos de financiamiento y muchas veces no serán atendidas por las fuentes formales pues no reúnen los requisitos crediticios de legalización, registros e informaciones contables. Ellos requieren de las instituciones de micro-finanzamiento, sean éstas ONG o banca especializada, que atiendan sus necesidades insatisfechas.

Algunos indicadores de la encuesta permiten conocer las características de los propietarios de pequeñas y medianas



## CAPÍTULO 3

### PERFIL DE LOS PROPIETARIOS DE LAS PYMES

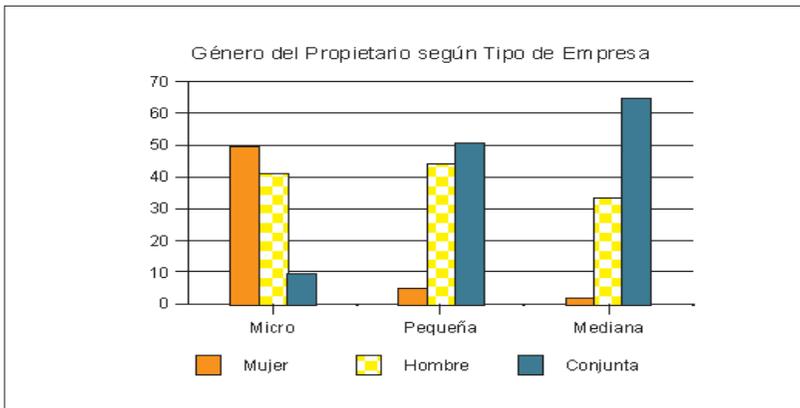
empresas, quienes son los sujetos que toman las decisiones en las empresas, dirigen los procesos y marcan el camino a seguir en el negocio. Estos hombres y mujeres hacen la diferencia entre el éxito y el fracaso, y de los retos y riesgos que asuman depende el futuro de sus empresas. ¿Quiénes son? ¿Cuántos años tienen? ¿Qué hacían antes? ¿Cuál es su preparación académica? Estas interrogantes, así como las similitudes y diferencias entre los empresarios de microempresas y los de pequeñas y medianas empresas, son el objeto de análisis de esta sección.

#### Género de los propietarios

Una diferencia notoria entre las microempresas y sus homólogas de mayor tamaño radica en la propiedad de la empresa según el género de los propietarios. La mitad de las empresas (49.6%) que tienen menos de 10 trabajadores son propiedad sólo de mujeres mientras que la participación de la mujer como propietaria única de pequeñas y medianas empresas es significativamente menor (4.2%). Por su parte, los hombres son propietarios de pymes en similar proporción

a su propiedad de microempresas, 40.8% y 41% respectivamente. En su mayoría (55%) las pymes son propiedad mixta de hombres y mujeres, modalidad menos utilizada en las microempresas (9.4%).

La baja participación de la mujer como propietaria de pyme en contraposición con la preponderante presencia que tienen en las microempresas sugiere que un número significativo de mujeres se ha insertado en el mercado



laboral atendiendo a la par sus actividades domésticas y familiares en el hogar, lo que es factible a través de una microempresa que funcione en el hogar. Así, muchas microempresas de sub-sistencia constituyen la principal opción para generar ingresos adicionales a los exiguos presupuestos de mujeres que están en el hogar.

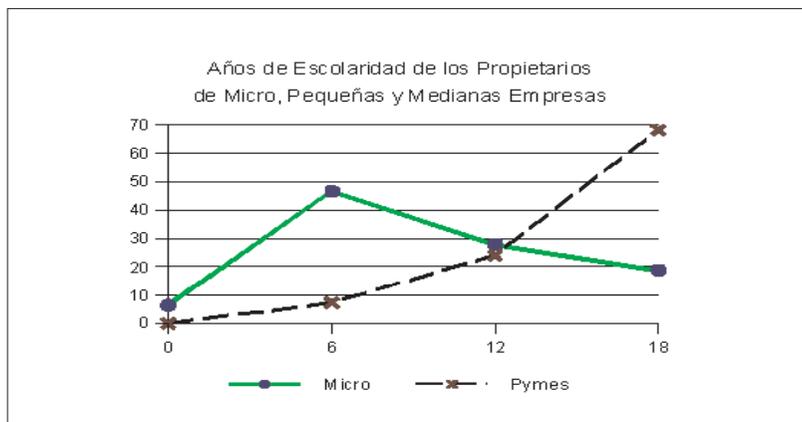
Además, cuando las empresas son de menor tamaño y tienen menores montos de inversión y ventas son manejadas sólo por las mujeres como únicas propietarias. Algunas empresas femeninas que se expanden, incrementan los niveles de inversión y se constituyen formalmente tienden luego a ser de propiedad mixta por la integración de otros miembros de la familia. Por tanto, la dimensión microempresarial tiene

mayor presencia femenina en su propiedad mientras que los hombres tienen un mayor control de la propiedad en las pequeñas y medianas empresas.

### Educación de los propietarios

Un aspecto contrastante entre las microempresas y las pymes es el nivel educativo de los propietarios. La mayoría de los hombres y mujeres que detentan la propiedad de las microempresas tienen bajos niveles de calificación, pues el 53% apenas tenía estudios primarios, los que muchas veces no habían finalizado. Por el contrario, una proporción similar de dueños de pymes (52.9%) ha finalizado los estudios universitarios y algunos han realizado estudios de postgrado.

Desagregando los niveles educativos por las diferentes actividades de las empresas, se nota que los propietarios de pymes que ofrecen servicios registran mayores calificaciones que los propietarios de empresas industriales. Tanto así, que los pocos propietarios entrevistados que no tenían escolaridad están insertados en actividades manufactureras. Esto se corresponde con que los servicios de salud, legales,



financieros y educativos, entre otros, requieren un mayor cúmulo de conocimientos que otras actividades, tales como la elaboración de productos de madera, metal, alimentos y bebidas, las cuales precisan, principalmente, de habilidades y conocimientos técnicos.

Así también, los propietarios que tienen mayores niveles educativos han incorporado en sus negocios tecnologías más avanzadas conscientes de la importancia que tienen los procesos tecnológicos en las empresas para la eficientización y rapidez de sus operaciones. En ese sentido, cuatro de cada diez empresarios universitarios (41.9%) evaluaron la tecnología de sus pymes como muy avanzada en tanto que un 30.2% de los propietarios con estudios secundarios tienen el mismo criterio. En contraposición, un quinto de los empresarios que sólo tienen estudios primarios (20.5%) consideró que la tecnología utilizada es anticuada mientras que apenas el 8.8% de los propietarios universitarios expresaron lo mismo.

Otro elemento importante es que los propietarios con más conocimientos académicos tienen mayor control de las operaciones contables de sus empresas, pues el 97.8% han implementado sistemas de contabilidad organizada, generando reportes financieros mensuales para conocer la situación de sus negocios en el 38.9% de los casos y muy pocos (1.7%) preparan estados financieros a requerimiento o desconocen su situación financiera por ausencia de estados contables (0.8%).

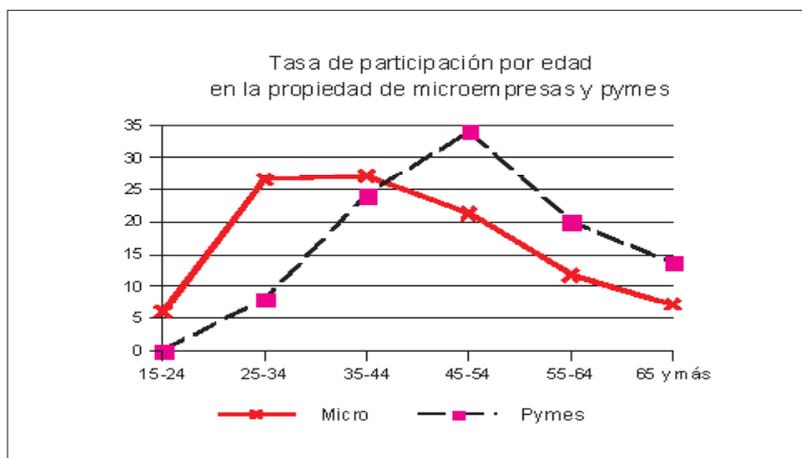
La situación es diferente al estudiar el comportamiento del empresario que sólo tiene estudios primarios o secundarios. Una mayor proporción de empresas (12.8%) no tiene contabilidad organizada cuando su propietario no alcanzó la secundaria y, en aquellas que existe un sistema contable (87.2%), los estados financieros se generan una vez al año en la mayoría de los casos (57.9%). Más aún, el 7.9% de estas

pymes no preparan estados financieros y una proporción similar lo hace a requerimiento del propietario para situaciones coyunturales, tales como solicitudes de préstamos, pagos de impuestos sobre la renta, etc.

En adición a lo anterior, los propietarios de pymes que tienen estudios universitarios evaluaron más favorablemente el personal que labora en sus empresas en las áreas gerenciales, administrativas, técnicas, de planta (obreros) y de apoyo en comparación con la opinión de los empresarios que no tienen estudios universitarios. Esto podría estar relacionado con que las empresas de los propietarios con más preparación académica tienen mayores niveles de inversión y, por tanto, están captando un personal más calificado a quienes podrían estar remunerando mejor que en las empresas con menores montos de inversión.

### Edad de los empresarios

Otro indicador importante es la edad de los empresarios. Los grupos de edades más jóvenes se insertan más



fácilmente en una microempresa que en una pequeña empresa. Esa es la conclusión que se puede llegar al observar comparativamente la participación por edad de los propietarios de empresas. Un tercio de los dueños de microempresas tienen menos de 35 años mientras que sólo el 8.1% de los propietarios de pequeñas y medianas empresas tienen esa edad.

En el otro extremo se encuentra una proporción mayor de empresarios propietarios de pymes (33.7%) de 55 años y más que propietarios de esa misma edad de microempresas (19%). Asimismo, la edad promedio del propietario de una microempresa es de 41 años en tanto que el dueño de una pyme tiene en promedio nueve años más (50 años).

Varias explicaciones podrían ser posibles. Por un lado, se requiere menor inversión para iniciar una microempresa que una pyme y, por tanto, es más factible para los jóvenes empezar una empresa con menos de 10 trabajadores. Muchos de esos propietarios de menos edad luego emigran a un empleo formal. Por otro lado, las empresas podrían estar “graduán-dose”, es decir que el propietario inicia una micro en sus años más jóvenes y luego con el proceso de crecimiento de la empresa se convierte en dueño de una pequeña o mediana empresa.

Lo anterior nos conduce a la pregunta de ¿qué hacía el propietario antes de iniciar su empresa? Al indagar al respecto a los empresarios, estos respondieron que la mitad (49.6%) trabajaba como empleados y cuatro de cada diez propietarios de pymes (41.6%) tenía otro negocio. Es decir, que nueve de cada diez empresarios habían acumulado experiencias antes de abrir su empresa.

La iniciativa de empezar sus empresas surgió también en aquellos que no estaban dedicados a actividades em-

presariales. Así, un grupo reducido de dueños de empresas (6.7%) estaba estudiando antes de iniciar la empresa y algunos (1.1%) estaban en el hogar.

Los estudios realizados por FondoMicro han revelado que los empresarios regularmente adquieren conocimientos previos del negocio y sus modalidades de funcionamiento de manera práctica e informal a través de la experiencia como trabajadores en empresas similares. Además, muchas veces las empresas cierran y sus propietarios inician otras empresas dedicadas a actividades similares o diferentes donde ponen en práctica los conocimientos adquiridos en sus negocios anteriores.

El cúmulo de experiencias también incide en la capacidad y el liderazgo del empresario para llevar a cabo procesos creativos e innovadores en la empresa que contribuyan a posicionarla y diferenciarla en el mercado.



## CONCLUSIONES

Los hallazgos de la encuesta realizada en 549 pequeñas y medianas empresas de Santo Domingo y Santiago evidencian que el tejido empresarial no es homogéneo y que se presentan claras diferencias entre las microempresas y sus homólogas de mayor tamaño.

Entre cada grupo de empresas se observaron diferencias en las formas de propiedad, en la estructura interna, en la gestión y administración de la empresa, entre otros aspectos. Así también se pudo registrar el proceso de cambio (“graduación”) que experimentaron muchas empresas al iniciar como una microempresa con menos de diez trabajadores permanentes e ir creciendo paulatinamente hasta pasar de micro a pequeña y, luego, a mediana empresa.

Las pequeñas y medianas empresas son unidades económicas que registran cuantiosas inversiones y tienen considerables volúmenes de ventas, lo que se traduce en buenos márgenes de beneficios. Asimismo, estas empresas tienen acceso a financiamiento en el sistema financiero formal y, en su mayoría, sus propietarios han recurrido a este instrumento

para inyectar recursos a la empresa. Por tanto, el impacto de las altas tasas de interés en las pymes puede llevarlas a una reducción de sus operaciones y de su fuerza laboral, limitando sus oportunidades para diseñar estrategias de mercado, mejorar su estructura financiera o establecer alianzas estratégicas con otras empresas.

Por otro lado, cada día es más frágil el sostenimiento competitivo del país, de la economía y de los sectores productivos sobre la base de la abundancia y los bajos precios de la mano de obra. En ese sentido, se tiene una ardua tarea en el país pues se evidencian deficiencias en dos aspectos que contri-buyen al incremento de la competitividad: la educación y la tecnología.

En las condiciones actuales de apertura del mercado, los empresarios se han visto precisados a incorporar prácticas innovadoras en las pymes, tanto en la estructura organizativa de la empresa como en el uso de tecnologías en los procesos de producción, administración y mercadeo. Por ende, se ha verificado un proceso de incorporación de tecnología de punta en un quinto de las pymes entrevistadas, cuyos propietarios declararon que cuentan con niveles tecnológicos comparables con los de empresas homólogas en el extranjero. No obstante, aún cuatro de cada diez propietarios están retrasados en este proceso, pues utilizan tecnologías anticuadas en sus pequeñas y medianas empresas.

También se requiere incrementar los niveles educativos de la población ya que los recursos humanos que se encargan del proceso productivo de las empresas registran deficiencias en sus niveles de calificación, lo que hace vulnerables a las empresas por la inestabilidad de los controles de calidad y por la alta rotación de la mano de obra. Además, que un recurso humano altamente capacitado, con una participación creativa

en los procesos empresariales y con sentido de pertenencia a la empresa constituye actualmente un aspecto fundamental de la gestión exitosa de la empresa.

Al igual que en las microempresas, las pymes también tienen dificultades para insertarse en los mercados internacionales, altamente dinámicos y eficientes. Las pequeñas y medianas empresas están orientadas principalmente al mercado local y menos de un quinto de las empresas colocan sus bienes y servicios en mercados extranjeros.

Los hallazgos de la encuesta evidenciaron las disímiles condiciones en que operan las pequeñas y medianas empresas en relación con las microempresas. Cada grupo de empresas requiere un apoyo diferenciado que estimule su desarrollo, su potencial exportador, la incorporación de innovaciones tecnológicas, organizativas y estratégicas que contribuyan a la eficiencia operativa de las empresas.

La creación de consorcios empresariales con pequeñas unidades productivas independientes fortalecerían a las pymes en sus diferentes sectores, pues podrían atender segmentos de mercado muy específicos ofreciendo una gama más variada de productos. Esta alternativa puede constituir la opción más factible para que las pymes dominicanas que no pueden desarrollar el esquema de producción en escala puedan aprovechar la flexibilidad de sus esquemas operativos como estructuras de menor tamaño.

Las pymes juegan un papel preponderante en la dinámica económica del país, por la generación de puestos de trabajo y por la intensa rotación de recursos financieros que se realiza a través de sus operaciones de compra y venta. Los encadenamientos de estas empresas con otras empresas, tanto de la dimensión micro como de la macro, evidencian su papel de distribuidoras de riquezas en la red económico-social del país.

Por tanto, es preciso fortalecer y modernizar la pequeña y mediana empresa para favorecer la generación de empleos de calidad y para que estas empresas puedan asumir la tarea de mejorar la competitividad de la economía nacional.

## APÉNDICES



APENDICE I

## ANEXO METODOLÓGICO



## ANEXO METODOLOGICO

### DISEÑO MUESTRAL DE LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESA

#### 1. Definiciones y Unidades Muestrales.

La definición de pequeña y mediana empresa se fundamenta en base al número de empleados, por ser una variable fácilmente determinable y objetivamente verificable.

Para los fines de esta investigación, se ha definido como pequeña empresa (pe) a la que posee entre 11 y 50 empleados, mientras que como empresa mediana (me) a las comprendidas entre 51 y 150 empleados. Estas pe y me constituyen las unidades muestrales. El ámbito poblacional está referido para las empresas en Santo Domingo y Santiago.

#### 2. Construcción del Marco Muestral

El marco muestral (mm), consiste en la totalidad de las unidades muestrales, esto es en el total de las pequeñas y medianas empresas de Santo Domingo y Santiago.

Las diferentes fuentes usadas para la construcción del mm provienen de varias instituciones, entre ellas podemos citar, la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, la Junta

Agroempresarial Dominicana, el Instituto de Formación Técnico Profesional (INFOTEP), el Banco Central, la Secretaría de Estado de Trabajo, etc. Así mismo, se recopilaron registros de empresas a través de diversas asociaciones empresariales. En adición, se crearon apropiadas bases de datos (bd) de la guía telefónica, las cuales fueron completadas en el proceso de revisión por personas conocedoras de los diferentes subsectores económicos.

A partir de estas listas, se configuró una base de datos única, la cual fue sometida a depuraciones detalladas para limpiarla de posibles inconsistencias.

Una primera clasificación, estableció dos grandes grupos: uno de empresas Reconocidas, que cumpliera con los criterios antes definidos, y, otro, de las empresas No Reconocidas. Las primeras son las empresas a través de las cuales el equipo investigador, conjuntamente con otras opiniones, confirma la existencia real de dichas empresas. Las otras, tenían que ser contactadas para su permanencia o exclusión de la bd.

En este sentido, se organizó un equipo de personas debidamente entrenadas para realizar la labor de depuración por la vía telefónica. Se pusieron al día las direcciones, teléfonos, números de empleados y la rama principal de actividad.

Una de las dificultades encontradas fue que cada institución tiene enfoques y criterios diferentes de organización de sus propias bd. Además, salvo contadas excepciones, ninguna de las fuentes consultadas mantiene, por lo menos como práctica laboral, una actualización adecuada de las mismas. Esto conllevó no sólo a un mayor esfuerzo organizacional por parte de FondoMicro, sino a la necesidad de adecuar las bd con criterios orientados hacia la medición estadística.

### 3. Formación de los Estratos y Dominios de Estudios

El equipo investigador reagrupó las empresas en tres

grandes sectores económicos: Comercio, Industria y Servicios. Éstos, a su vez, fueron clasificados según el tipo de empresa (pequeñas y medianas) para cada una de las ciudades que configuran el ámbito poblacional de esta investigación. En resumen, se disponen de 12 estratos.

Referente a los dominios, éstos están representados por cada uno de los tres sectores y los dos tipos de empresas por separado, además de los cruce o la interacción entre ellos. Esto hace un total de 11 dominios.

#### 4. Tamaño de Muestra.

El tamaño de muestra se determinó fijando de antemano un nivel deseado de Coeficiente de Variación (CV) para una muestra estratificada. Se aplicó el mismo procedimiento, pero en forma separada, para Santo Domingo y Santiago. La variable utilizada para el cálculo de la varianza para cada uno de los estratos fue el número de trabajadores disponible del marco muestral construido para esta investigación. Esta expresión es la siguiente:

donde  $d_s$  se refiere  $d_s = \frac{\sqrt{V(\hat{X}_s)}}{\hat{X}_s} = f(n)$  es la varianza del total de empleados y  $(\hat{X}_s)$  es el total de empleados en el mm.

Como la expresión anterior es función de  $n$ , ésta viene dada por:

$$n = \frac{\sum N_h^2 S_h^2}{d_s^2 \hat{X}_s^2 + \sum N_h S_h^2}$$

donde:  $N_h$  es el número de empresas en el estrato  $h$

$S_h^2$  es la varianza por empleado en el estrato  $h$   
 $k_h$  es el tipo de afijación  
 $st$  es el CV deseado  
 $n$  es la estimación del total de empleados.

$\hat{X}_g$  El resultado del tamaño muestral para Santo Domingo  
 esta expresado en el cuadro siguiente:

Cuadro AI-1  
Coeficiente de Variación deseado y  
tamaño de la muestra para Santo Domingo

CV deseado	Muestra
.01	1,080
.02	354
.021	324

Para la ciudad de Santiago se aplicó un procedimiento análogo resultando una muestra de 220 empresas con un CV esperado cercano al 2%. En conclusión, el tamaño de muestra total fue de 330 empresas para Santo Domingo y 220 para Santiago.

Respecto a la afijación o asignación de los niveles muestrales, se adoptó el tipo Neyman o afijación óptima, es decir que los diferentes tamaños de muestra dependen de la variabilidad del número de empleados en cada estrato en vez de su tamaño poblacional.

Finalmente, en los siguientes cuadros se presentan las muestras obtenidas para las ciudades investigadas.

Cuadro AI-2  
Distribución Obtenida de la Muestra según Estratos para  
la Ciudad de Santo Domingo

---

Sector Económico	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total Sector
Comercio	60	25	85
Industria	70	55	125
Servicio	80	40	120
<b>Total</b>	<b>210</b>	<b>120</b>	<b>330</b>

Cuadro AI-3  
Distribución Obtenida de la Muestra según Estratos  
para la Ciudad de Santiago

Sector Económico	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total Sector
Comercio	40	10	50
Manufactura	63	55	118
Servicio	37	15	52
<b>Total</b>	<b>140</b>	<b>80</b>	<b>220</b>

## 5. Inconvenientes

Por su naturaleza, los marcos de listas presentan una particular dificultad: la falta de cobertura. La ausencia de marcos muestrales actualizados representa una limitante en el proceso de inferencia o expansión de los resultados, el cual conlleva tener marcos muestrales exhaustivos, con buena cobertura y unidades de selección con cierta estabilidad temporal.

No obstante esta circunstancia, propia de la naturaleza de este tipo de marcos, no invalida los resultados muestrales, sino que deberán ser usados tomando en cuenta esta particular limitación. Por consiguiente, el equipo investigador sugiere hacer uso de los datos muestrales (sin expansión) como una

rica fuente de información estadística.

Para mantener niveles adecuados de representatividad se incorporaron unidades sustitutas en el diseño de la muestra que permitirían el reemplazo de la selección original en caso de que fuera necesario. La tasa registrada de rechazo fue inferior al 2.5%.

APÉNDICE II

## ANEXO ESTADÍSTICO



Tabla AII-1  
Dinámica del Empleo por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Dinámica	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Contracción	18.0	16.8	10.5	15.3
No Cambio	47.4	55.9	53.2	51.7
Expansión	34.6	27.3	36.3	33.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-2  
Calificación del Personal Gerencial  
Por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Calificación	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Excelente	24.1	18.8	34.8	26.1
Buena	66.0	69.2	57.2	64.0
Regular	9.3	12.0	7.2	9.4
Mala	0.6	-	0.7	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-3  
Calificación del Personal Administrativo  
Por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Calificación	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Excelente	13.4	11.4	24.5	16.3
Buena	73.3	74.7	65.0	71.1
Regular	12.4	13.3	10.4	12.0
Mala	1.0	0.6	-	0.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-4  
 Calificación del Personal de Base  
 Por Actividad de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Calificación	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Excelente	5.6	6.8	18.2	9.9
Buena	63.1	63.6	52.4	59.9
Regular	29.4	25.9	24.7	26.9
Mala	1.9	3.7	4.7	3.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-5  
 Tipo de Sociedad de las Empresas  
 Por Actividad de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Tipo	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Individual	18.1	14.1	22.2	18.2
Familiar	35.8	33.1	22.2	30.8
Sociedad con Otras Personas	46.0	52.1	53.8	50.3
Otros	-	0.6	1.8	0.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-6  
Constitución de la Empresa por Nivel de Capitalización  
Distribución Porcentual

Sociedad	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Constituida	90.2	98.5	98.2	95.0
No Constituida	9.8	1.5	1.8	5.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-7  
Constitución de la Empresa por Número de Trabajadores  
Distribución Porcentual

Sociedad	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Constituida	94.2	98.2	95.4
No Constituida	5.8	1.8	4.6
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-8  
Organización por Departamentos por  
Nivel de Capitalización de las Empresas  
Distribución Porcentual

Sociedad	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Organizada	68.2	88.1	92.0	81.0
No organizada	31.8	11.9	8.0	19.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-9  
Sistema de Contabilidad por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tiene	95.3	96.3	95.3	95.6
No tiene	4.7	3.7	4.7	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-10  
Sistema de Contabilidad por  
Nivel de Capitalización de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Tiene	89.6	99.3	100.0	95.5
No tiene	10.4	0.7	-	4.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-11  
Frecuencia Estados Financieros por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Todos los meses	27.1	29.2	49.4	34.6
Una vez al año	46.3	58.4	33.3	45.9
Mas de una vez al año	19.2	9.3	13.7	14.5
A requerimiento	4.2	1.9	1.8	2.8
No preparan estados	2.8	1.2	1.2	1.8
Otros	0.5	-	0.6	0.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-12  
Frecuencia Estados Financieros por  
Nivel de Capitalización de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Todos los meses	28.8	29.1	43.4	32.9
Una vez al año	48.2	52.2	38.9	47.0
Mas de una vez al año	16.5	16.4	15.0	16.1
A requerimiento	1.8	2.2	2.7	2.2
No preparan estados	4.7	-	-	1.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-13  
Procesos Computarizados en la Empresa  
Distribución Porcentual

Procesos	Si	No	Total
Producción	60.1	39.9	100.0
Administración	75.5	24.5	100.0
Recursos Humanos	59.4	40.6	100.0
Ventas	69.1	30.9	100.0

Tabla AII-14  
 Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa  
 Con Otras Empresas Locales de la Misma Rama  
 Por Actividad de las Empresas  
 Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tecnología muy avanzada	29.3	37.4	49.4	38.0
Tecnología intermedia	57.2	54.0	42.9	51.8
Tecnología antigua	13.5	8.6	7.6	10.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-15  
 Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa  
 Con Otras Empresas Locales de la Misma Rama  
 Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
 Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Tecnología muy avanzada	22.5	46.6	45.1	36.3
Tecnología intermedia	60.1	47.4	47.8	52.7
Tecnología antigua	17.3	6.0	7.1	11.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-16  
 Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa  
 Con Otras Empresas Locales de la Misma Rama  
 Por Nivel Educativo del Propietario

	Distribución Porcentual				Total
	Sin Educación Formal	Primaria	Secundaria	Universitaria	
Tecnología muy avanzada	-	25.6	30.2	41.9	37.8
Tecnología intermedia		-	53.8	60.5	49.3
Tecnología antigua	100.0	20.5	9.3	8.8	10.0
Total		100.0	100.0	100.0	100.0
100.0					

Tabla AII-17  
 Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa  
 Con Otras Empresas Extranjeras de la Misma Rama  
 Por Actividad de las Empresas  
 Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tecnología muy avanzada	14.8	21.9	28.7	21.1
Tecnología intermedia	41.0	44.4	45.7	43.4
Tecnología antigua	44.3	33.8	25.6	35.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-18  
 Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa  
 Con Otras Empresas Extranjeras de la Misma Rama  
 Por Número de Trabajadores de las Empresas  
 Distribución Porcentual

	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Tecnología muy avanzada	18.9	26.4	21.1
Tecnología intermedia	41.3	48.4	43.4
Tecnología antigua	39.9	25.2	35.4
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-19  
 Comparación del Nivel Tecnológico de la Empresa  
 Con Otras Empresas Extranjeras de la Misma Rama  
 Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
 Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Tecnología muy avanzada	12.7	24.6	24.3	19.7
Tecnología intermedia	38.8	45.4	49.5	43.8
Tecnología antigua	48.5	30.0	26.1	36.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-20  
 Tecnología Adecuada a las Necesidades de la Empresa  
 Por Actividad de las Empresas  
 Distribución Porcentual

Tecnología	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Adecuada	88.8	86.3	92.4	89.2
No adecuada	11.2	13.7	7.6	10.8
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-21  
Tecnología Adecuada a las Necesidades de la Empresa  
Por Número de Trabajadores de las Empresas  
Distribución Porcentual

Tecnología	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Adecuada	88.2	91.6	89.2
No adecuada	11.8	8.4	10.8
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-22  
Tecnología Adecuada a las Necesidades de la Empresa  
Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Tecnología	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Adecuada	85.5	94.0	84.8	88.1
No adecuada	14.5	6.0	15.2	11.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-23  
Porcentaje utilizado de la Capacidad Instalada de la Empresa  
Por Número de Trabajadores de las Empresas  
Distribución Porcentual

Porcentaje	Pequeña	Mediana	Total
50% o menos	32.8	22.9	29.1
51% al 80%	36.1	41.4	38.1
81% al 99%	8.4	15.7	11.1
100%	22.7	20.0	21.7
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla A-24  
 Porcentaje utilizado de la Capacidad Instalada de la Empresa  
 Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
 Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
50% o menos	36.4	32.1	22.0	31.3
51% al 80%	34.8	34.0	43.9	36.9
81% al 99%	7.6	9.4	22.0	11.9
100%	21.2	24.5	12.2	20.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla A-25  
 Procedencia de las Materias Primas y los Productos  
 Por Actividad de las Empresas  
 Distribución Porcentual

Procedencia	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Locales	47.0	32.1	64.6	47.7
Extranjeras	53.0	67.9	35.4	52.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla A-26  
 Procedencia de las Materias Primas y los Productos  
 Por el Nivel de Capitalización de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Procedencia	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Locales	54.9	37.9	38.4	45.1
Extranjeras	45.1	62.1	61.6	54.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-27  
 Forma de Adquisición de Materias Primas y Mercancías  
 Por Actividad de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Suplidor	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Importación directa	44.2	55.7	19.6	44.1
Distribuidores Locales	55.8	44.3	80.4	55.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-28  
Forma de Adquisición de Materias Primas y Mercancías  
Por Nivel de Capitalización en la Empresa  
Distribución Porcentual

Forma de Compra	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Importación directa	24.0	43.8	70.1	45.0
Distribuidores locales	76.0	56.3	29.9	55.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-29  
Exportaciones por Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Exporta	7.5	15.7	19.5	13.3
No Exporta	92.5	84.3	80.5	86.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-30  
Comparación después de la apertura  
Por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Situación	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Mejor	21.0	33.3	34.7	28.9
Igual	39.3	42.0	61.8	47.1
Peor	39.7	24.7	3.5	24.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-31  
Principales Clientes de la Empresa  
Por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Clientes	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Consumidores finales (individuos)	20.5	46.6	57.3	39.7
Consumidores finales (empresas)	39.1	33.1	36.8	36.6
Intermediarios (empresas nacionales)	37.2	17.2	4.7	21.1
Intermediarios (empresas del extranjero)	2.8	3.1	-	2.0
Otros	0.5	-	1.2	0.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-32  
Exportaciones por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Exporta	18.1	12.9	7.6	13.3
No Exporta	81.9	87.1	92.4	86.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-33  
Comparación después de la apertura  
Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Situación	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Mejor	29.7	28.6	34.5	30.6
Igual	41.3	43.6	43.4	42.6
Peor	29.1	27.8	22.1	26.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-34  
Fuente del Capital Inicial de la Empresa  
Por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

Fuente	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Ahorros propios o Familiares	75.5	77.4	67.5	73.6
Préstamos Fuentes Informales	6.7	10.3	5.5	7.4
Bancos y financieras	15.4	12.3	21.5	16.3
Otras fuentes	2.4	-	5.5	2.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-35  
Fuente del Capital Inicial  
Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Fuente	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Ahorros propios o Familiars	78.0	68.5	73.6	73.8
Préstamos Fuentes Informales	8.9	10.8	2.8	7.9
Bancos y Financieras	10.7	16.2	21.7	15.3
Otras Fuentes	2.4	4.6	1.9	3.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-36  
Nivel de Capitalización de las Empresas  
Por Localización de las Empresas  
Distribución Porcentual

Nivel	Santo Domingo	Santiago	Total
Inversión Baja	34.9	50.3	41.2
Inversión Media	32.9	30.4	31.9
Inversión Alta	32.1	19.3	26.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-37  
 Nivel de Capitalización de las Empresas  
 Por Actividad de las Empresas  
 Distribución Porcentual

Nivel	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Inversión Baja	41.6	32.6	50.4	41.2
Inversión Media	33.1	34.9	26.5	31.9
Inversión Alta	25.3	32.6	23.0	26.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-38  
 Nivel de Capitalización de la Empresa  
 Por Número de Trabajadores de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Nivel	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Inversión Baja	52.2	15.2	41.2
Inversión Media	31.2	33.6	31.9
Inversión Alta	16.6	51.2	26.9
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-39  
Ventas Mensuales por  
Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Menos de \$175,000	9.9	3.5	15.1	9.6
De \$175,000 a \$500,000	22.5	21.3	32.2	25.1
De \$500,001 a 1 Millón	24.6	18.4	19.9	21.3
De 1 a 3 millones	22.0	30.5	17.1	23.0
De 3 a 10 millones	19.4	22.7	10.3	17.6
Más de 10 millones	1.6	3.5	5.5	3.3

Tabla AII-40  
Ventas Mensuales por  
Localización de las Empresas  
Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Santiago	Total
Menos de \$175,000	8.7	11.1	9.6
De \$175,000 a \$500,000	20.8	31.7	25.1
De \$500,001 a 1 Millón	19.7	23.8	21.3
De 1 a 3 millones	26.3	18.0	23.0
De 3 a 10 millones	20.1	13.8	17.6
Más de 10 millones	4.5	1.6	3.3
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-41

Ventas Mensuales por  
Número de Trabajadores de las Empresas  
Distribución Porcentual

Monto	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Menos de \$175,000	12.9	2.1	9.6
De \$175,000 a \$500,000	32.4	8.3	25.1
De \$500,001 a 1 Millón	23.4	16.6	21.3
De 1 a 3 millones	19.2	31.7	23.0
De 3 a 10 millones	11.4	31.7	17.6
Más de 10 millones	0.6	9.7	3.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-42  
Ventas Mensuales por  
Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Monto	Inversión			Total
	Baja	Media	Alta	
Menos de \$175,000	19.5	4.1	1.0	9.7
De \$175,000 a \$500,000	41.5	18.2	7.0	25.0
De \$500,001 a 1 Millón	27.7	22.3	15.0	22.6
De 1 a 3 millones	7.5	32.2	31.0	21.6
De 3 a 10 millones	3.1	21.5	38.0	18.2
Más de 10 millones	0.6	1.7	8.0	2.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-43

Porcentaje de Ganancia de la Empresa  
Por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

Ganancia	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Del 1% al 10%	17.6	24.1	22.6	21.1
Del 11% al 20%	39.0	35.8	32.1	36.0
Del 21% al 30%	28.0	27.0	26.3	27.2
Del 31% al 50%	12.1	11.7	17.5	13.6
Más del 50%	3.3	1.5	1.5	2.2
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-44  
Porcentaje de Ganancia de la Empresa  
Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Ganancia	Inversión	Inversión	Inversión	Total
	Baja	Media	Alta	
Del 1% al 10%	24.3	20.7	25.5	23.5
Del 11% al 20%	33.1	37.9	35.7	35.4
Del 21% al 30%	29.1	27.6	21.4	26.5
Del 31% al 50%	12.8	12.9	13.3	13.0
Más del 50%	0.7	0.9	4.1	1.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-45  
Política Ambiental de la Empresa  
Por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tiene Política	79.8	60.1	69.4	70.7
No Tiene	20.2	39.9	30.6	29.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-46  
Política Ambiental de la Empresa  
Por Localización de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Santo Domingo	Santiago	Total
Tiene Política	71.3	69.9	70.7
No Tiene	28.7	30.1	29.3
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-47  
Política Ambiental de la Empresa  
Por Número de Trabajadores de las Empresas  
Distribución Porcentual

	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Tiene Política	68.2	76.5	70.7
No Tiene	31.8	23.5	29.3
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-48

Política Ambiental de la Empresa  
Por Nivel de Capitalización de la Empresa  
Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Tiene Política	65.9	78.2	74.1	72.0
No Tiene	34.1	21.8	25.9	28.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-49  
Demanda de Financiamiento por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

Demanda	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Recibió crédito	46.6	42.7	45.5	45.1
No recibió crédito	53.4	57.3	54.5	54.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-50  
Demanda de Financiamiento por Localización de las Empresas  
Distribución Porcentual

Demanda	Santo Domingo	Santiago	Total
Recibió crédito	50.2	37.6	45.1
No recibió crédito	49.8	62.4	54.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-51  
Demanda de Financiamiento por Tipo de Empresa  
Distribución Porcentual

Demanda	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
Recibió crédito	40.2	56.1	45.1
No recibió crédito	59.8	43.9	54.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-52  
Demanda y Principal Fuente de Financiamiento  
Por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

Fuente	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
No recibió	53.4	57.3	54.5	54.9
Bancos Nacionales	38.9	35.7	37.7	37.6
Bancos Extranjeros	1.4	0.6	0.6	0.9
Financieras	1.4	0.6	1.8	1.3
Gobierno	0.5	-	-	0.2
Familiares y amigos	3.4	3.8	4.2	3.8
Otras	1.0	1.9	1.2	1.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-53  
 Demanda de Financiamiento  
 Por Nivel de Capitalización en la Empresa  
 Distribución Porcentual

Demanda	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Recibió crédito	41.5	43.9	53.2	45.4
No recibió crédito	58.5	56.1	46.8	54.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-54  
 Demanda y Principal Fuente de Financiamiento  
 Por Tipo de Empresa  
 Distribución Porcentual

Fuente	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
No recibió	59.8	43.9	54.9
Bancos Nacionales	31.8	50.6	37.6
Bancos Extranjeros	0.8	1.2	0.9
Financieras	1.9	-	1.3
Gobierno	0.3	-	0.2
Familiares y amigos	3.8	3.7	3.8
Otras	1.6	0.6	1.3
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-55  
Monto del Financiamiento por Tipo de Empresa  
Distribución Porcentual

Monto	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Total
100 mil o menos	12.8	1.3	8.5
De 100 mil a 500 mil	33.8	18.8	28.2
De 500 mil a 1 millón	26.3	13.8	21.6
De 1 a 3 millones	16.5	28.8	21.1
De 3 a 10 millones	6.0	30.0	15.0
Más de 10 millones	4.5	7.5	5.6
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-56  
Monto del Financiamiento por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
100 mil o menos	3.6	6.6	15.9	8.5
De 100 mil a 500 mil	27.7	31.1	26.1	28.2
De 500 mil a 1 millón	20.5	24.6	20.3	21.6
De 1 a 3 millones	24.1	18.0	20.3	21.1
De 3 a 10 millones	18.1	14.8	11.6	15.0
Más de 10 millones	6.0	4.9	5.8	5.6
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-57  
Monto del Financiamiento  
Por Localización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Santiago	Total
100 mil o menos	7.0	11.3	8.5
De 100 mil a 500 mil	28.2	28.2	28.2
De 500 mil a 1 millón	17.6	29.6	21.6
De 1 a 3 millones	26.1	11.3	21.1
De 3 a 10 millones	16.2	12.7	15.0
Más de 10 millones	4.9	7.0	5.6
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-58  
Uso del Crédito en Efectivo por Localización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Uso Crédito	Santo Domingo	Santiago	Total
Capital de Trabajo	72.7	70.1	71.8
Inversión en planta			
física	20.5	15.6	18.9
Pago Deudas	5.0	13.0	7.6
Otros	1.9	1.3	1.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-59  
 Uso del Crédito en Efectivo por Actividad de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Uso Crédito	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Capital de Trabajo	81.1	73.1	59.2	71.8
Inversión en planta física	11.6	19.4	27.6	18.9
Pago Deudas	6.3	6.0	10.5	7.6
Otros	1.1	1.5	2.6	1.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-60  
 Potencial Demanda de Crédito  
 Por Localización de las Empresas  
 Distribución Porcentual

Interés	Santo Domingo	Santiago	Total
Solicitaría Crédito	37.1	34.3	36.0
No Solicitaría Crédito	62.9	65.7	64.0
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-61  
Potencial Demanda de Crédito  
Por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Interés	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Solicitaría Crédito	44.9	29.3	31.1	36.0
No Solicitaría Crédito	55.1	70.7	68.9	64.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-62  
Razones para no Solicitar Crédito  
Por Localización de la Empresa  
Distribución Porcentual

Razón	Santo Domingo	Santiago	Total
Tiene préstamo	30.4	23.4	27.6
Intereses muy altos	9.8	10.9	10.2
No necesita	51.0	53.9	52.2
Otros	8.8	11.7	9.9
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla AII-63  
Razones para No Solicitar Crédito  
Por Actividad de la Empresa  
Distribución Porcentual

Razón	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tiene préstamo	32.1	22.5	27.9	27.6
Intereses muy altos	13.8	9.8	7.2	10.2
No necesita	41.3	55.9	59.5	52.2
Otros	12.8	11.8	5.4	9.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-64  
Edad del Propietario por Actividad de las Empresas  
Distribución Porcentual

Edad	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Menos de 35	9.0	7.5	7.7	8.1
De 35 a 54	56.2	60.9	8.0	58.1
55 o Más	34.8	31.7	34.3	33.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-65  
 Nivel Educativo del Propietario  
 Por Localización de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Santo Domingo	Santiago	Total
Sin Educación			
Formal	0.3	-	0.2
Primaria	6.2	9.0	7.3
Secundaria	18.4	33.0	24.2
Universitaria	75.1	58.0	68.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-66  
 Nivel Educativo del Propietario  
 Por Actividad de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Sin Educación				
Formal	0.5	-	-	0.2
Primaria	11.5	7.0	2.4	7.3
Secundaria	27.8	31.6	12.7	24.2
Universitaria	60.3	61.4	84.9	68.3
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Tabla AII-67  
 Ocupación del Propietario antes de Iniciar el Negocio  
 Por Actividad de la Empresa  
 Distribución Porcentual

Ocupación	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Empresario	39.9	41.7	43.7	41.6
Empleado	51.6	48.1	48.5	49.6
Estudiante	6.6	7.1	6.6	6.7
Estaba en el Hogar	0.9	1.9	0.6	1.1
Otros	0.9	1.3	0.6	0.9
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>