



Fondo para el Financiamiento  
de la Microempresa, Inc.

CAPACIDADES DE LAS  
**MICRO, PEQUEÑAS**  
**Y**  
**MEDIANAS EMPRESAS**  
PARA OFERTAR PRODUCTOS Y SERVICIOS  
A LOS GOBIERNOS MUNICIPALES



Conviértete en  
Oportunidad

Con el apoyo de









CAPACIDADES DE LAS  
MICRO, PEQUEÑAS  
Y  
MEDIANAS EMPRESAS  
PARA OFERTAR PRODUCTOS Y SERVICIOS  
A LOS  
GOBIERNOS MUNICIPALES



CAPACIDADES DE LAS  
MICRO, PEQUEÑAS  
Y  
MEDIANAS EMPRESAS  
PARA OFERTAR PRODUCTOS Y SERVICIOS  
A LOS  
GOBIERNOS MUNICIPALES



Diagnóstico de las capacidades de las MIPYMES  
para ofertar los bienes y servicios demandados por  
los ayuntamientos de los municipios de:  
Azua • Barahona • Comendador • Duvergé • Jimaní  
Neyba • Pedernales • San Juan • Villa Jaragua

Informe preparado por  
FondoMicro

Santo Domingo, República Dominicana  
Septiembre, 2018

Con el apoyo



Unión Europea



Proyecto de fortalecimiento de las capacidades de incidencia de la sociedad civil para la efectiva aplicación de los marcos jurídicos que promueven la productividad y competitividad de las MIPYMES, en la zona suroeste de la República Dominicana.

Edición a cargo de  
Marina Ortiz

Diseño y diagramación  
Janet Canals

Impresión  
Amigo del Hogar

Santo Domingo, República Dominicana  
2018



# CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	13
2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	17
2.1. Metodología	18
3. ANÁLISIS CONSOLIDADO DE LAS EMPRESAS EN LA REGIÓN SUROESTE DEL PAÍS	23
3.1. Perfil de las Empresas	23
3.1.1. Actividad Empresarial y Sector Económico	23
3.1.2. Antigüedad de las Empresas	26
3.1.3. Tamaño de las Empresas	29
3.1.4. Empleo	30
3.1.5. Género de los Empleados	30
3.1.6. Formalización de los Negocios	33
3.1.7. Local Donde Opera el Negocio	36
3.1.8. Tenencia de Registros Contables	39

3.1.9. Dificultades del Negocio	39
3.2. Mercado de las Empresas	43
3.2.1. Principales Clientes	43
3.2.1.1. Proveedores del Estado	44
3.3. Informaciones Financieras	57
3.3.1. Acceso al Financiamiento	57
3.3.2. Fuentes de Financiamiento	59
3.3.3. Uso del Préstamo	60
3.3.4. Motivos para No Financiarse	63
3.4. Ventas	65
3.4.1. Ciclo y Volúmenes de Ventas	65
3.5. Características de Propietarios de Empresas	75
3.5.1. Género	75
3.5.2. Edad	75
3.5.3. Nivel Educativo	77
3.5.4. Capacitación del Propietario	81
3.5.5. Interés del Propietario en Capacitarse y Temas de Preferencia	83
3.5.6. Asociatividad de los Empresarios	86
3.5.7. Fuentes de Ingresos	88
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93

# ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla 2.1 Porcentaje de Microempresas y PYMES  
por Sector Económico 19

Tabla 2.2 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas  
Entrevistadas 20

Tabla 3.1 Sector Económico de las MIPYMES  
por Municipio 25

Tabla 3.2 Antigüedad de las Empresas  
por Municipio 27

Tabla 3.3 Tamaño de las Empresas por Municipio 28

Tabla 3.4 Cantidad de Trabajadores y Mano de Obra  
Femenina en las Empresas por Municipio 31

Tabla 3.5 Género de Empleados de las Empresas  
por Municipio 31

Tabla 3.6 Empleadas de las Empresas Entrevistadas  
por Municipio 32

Tabla 3.7 Formalización de las Empresas  
por Municipio 35

- Tabla 3.8 Capacidad de las Empresas de Entregar Facturas con NCF por Municipio 35
- Tabla 3.9 Propiedad del Local de las Empresas por Municipio 37
- Tabla 3.10 Tenencia de Registros Contables en la Empresa por Municipio 38
- Tabla 3.11 Mayores Dificultades del Negocio por Municipio 41
- Tabla 3.12 Principales Clientes de las Empresas por Municipio 42
- Tabla 3.13 Instituciones Gubernamentales a las que les Venden Mercancías 45
- Tabla 3.14 Empresas Registradas como Proveedoras del Estado por Municipio 47
- Tabla 3.15 Tiempo de Registro de las Empresas como Proveedoras del Estado por Municipio 47
- Tabla 3.16 Participación de las Empresas en Concurso o Licitación del Gobierno por Municipio 49
- Tabla 3.17 Motivación de las Empresas para Ser Proveedoras del Estado por Municipio 50
- Tabla 3.18 Razones para No Ser Proveedor del Estado por Municipio 53
- Tabla 3.19 Conocimiento de los Propietarios acerca de la Ley 488-08 por Municipio 54
- Tabla 3.20 Conocimiento de los Propietarios acerca de la Ley 340-06 por Municipio 56
- Tabla 3.21 Préstamos Vigentes de las Empresas por Municipio 56

- Tabla 3.22 Fuente del Préstamo Más Importante para la Empresa por Municipio 58
- Tabla 3.23 Uso del Préstamo de las Empresas por Municipio 62
- Tabla 3.24 Motivos de las Empresas para No Solicitar Préstamos por Municipio 64
- Tabla 3.25 Volúmenes de Ventas Mensuales de las Empresas por Municipio 66
- Tabla 3.26 Volúmenes de Ventas Mensuales de las Empresas por Actividad 67
- Tabla 3.27 Ventas Mensuales de las Empresas por Municipio 69
- Tabla 3.28 Ventas Mensuales de las Empresas de Manufactura por Municipio 71
- Tabla 3.29 Ventas Mensuales de las Empresas de Comercio por Municipio 73
- Tabla 3.30 Ventas Mensuales de las Empresas de Servicios por Municipio 74
- Tabla 3.31 Género de los Propietarios de las Empresas por Municipio 76
- Tabla 3.32 Edad de los Propietarios de las Empresas por Municipio 76
- Tabla 3.33 Nivel Educativo de los Propietarios de las Empresas por Municipio 79
- Tabla 3.34 Cursos de Capacitación de los Propietarios de las Empresas por Municipio 80
- Tabla 3.35 Asistencia Técnica o Asesorías Recibidas por Propietarios por Municipio 82

Tabla 3.36 Interés de los Propietarios de las Empresas en Capacitarse por Municipio 82

Tabla 3.37 Temas para Capacitación de los Propietarios por Municipio 85

Tabla 3.38 Pertenencia de los Propietarios de Asociación Gremial o Empresarial por Municipio 87

Tabla 3.39 Fuentes de Ingresos en los Hogares de los Propietarios por Municipio 89

Tabla 3.40 Rango de Ingresos Mensuales de los Hogares de los Propietarios por Municipio 90

## GRÁFICOS

Gráfico 1 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Entrevistadas por Municipio 21

Gráfico 2 Volumen de las MIPYMES Visitadas en los Municipios por Sector Económico 24

# I. INTRODUCCIÓN

Uno de los elementos claves para el éxito de un proyecto es conocer las características de la población objetivo. A tales fines se realizó una investigación en la zona suroeste de la República Dominicana llevando a cabo un diagnóstico de las capacidades de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) para ofertar bienes y servicios dentro de sus lugares de operación. Esta investigación se enmarca como una de las actividades del convenio firmado por la Fundación CODESPA con la Unión Europea con el objetivo de fortalecer las capacidades de incidencia de la sociedad civil para la efectiva aplicación de los marcos jurídicos que promueven la productividad y competitividad de las MIPYMES en la Zona Suroeste de la República Dominicana en los municipios de Azua de Compostela, Barahona, Comendador, Duvergé, Jimaní, Neyba, Pedernales, San Juan y Villa Jaragua.

El propósito fundamental de este proyecto es contribuir e incidir en el desarrollo del sector MIPYMES, como medio fundamental para la economía del país,

abogando a nivel nacional por la plena aplicación del marco jurídico y el fortalecimiento de las capacidades de las organizaciones para demandar y dar seguimiento a la implementación de las leyes de fomento a las micro y pequeñas empresas. Una de esas regulaciones es el decreto presidencial 164-13 que establece que las instituciones estatales, incluyendo los ayuntamientos tienen que destinar a las MIPYMES al menos el 20% como monto mínimo de compras y contrataciones.

En interés de concretizar las iniciativas del proyecto se identificó la necesidad de realizar un estudio para determinar la capacidad de las MIPYMES de la zona en ofertar los bienes y servicios demandados en los Ayuntamientos, así como identificar las condiciones de los negocios locales que les impiden ser habilitados como suplidores del Estado y facilitar su habilitación para que puedan serlo. En adición el proyecto contempla actividades de capacitación y asistencia técnica a las empresas de los municipios seleccionados. El proyecto está siendo implementado con los socios locales de CODESPA que son el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FondoMicro), la Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer (ADOPEM) y la Fundación REDDOM (Rural Economic Development Dominicana).

En este informe se presenta una breve introducción, antecedentes y metodología para poner en contexto el objetivo, las informaciones previas y la forma de recolección de los datos en la investigación. Luego se realiza un análisis consolidado de los resultados, presentando las variables estudiadas de manera conjunta y por municipio donde se establecen las características de las empresas en cuanto



a sus indicadores básicos, mercado, estructura económica y financiera. Además, se incluyen las características socio demográficas de los propietarios entrevistados. Finalmente se presentan las principales conclusiones que recogen los hallazgos de la investigación.



## 2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

El proyecto de fortalecimiento de las capacidades de incidencia de la sociedad civil para la efectiva aplicación de los marcos jurídicos que promueven la productividad y competitividad de las MIPYMES en la Zona Suroeste de la República Dominicana en los municipios de Azua de Compostela, Barahona, Comendador, Duvergé, Jimaní, Neyba, Pedernales, San Juan y Villa Jaragua contempla tres investigaciones fundamentales para poder relacionar los componentes de capacitación, asistencia técnica y cumplimiento del marco jurídico de las MIPYMES.

Un primer estudio fue el Análisis del Marco Jurídico de las MIPYMES en la República Dominicana, centrado en la Ley 488-08 que establece Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), un segundo estudio fue un Diagnóstico de los Bienes y Servicios demandados por los Ayuntamientos de los municipios bajo estudio a fin de conocer sus requerimientos y el nivel de cumplimiento de las disposiciones en compras y contrataciones a las

MIPYMES, y un tercer estudio es el que se presenta donde se lleva a cabo un Diagnóstico de las Capacidades de las MIPYMES para ofertar bienes y servicios demandados por los Ayuntamientos de la zona suroeste del país.

## **2.1 Metodología**

Para la realización del estudio se llevó a cabo una investigación documental en base a los datos recopilados en la Encuesta FondoMicro 2013 que estimó el universo en 791,236 MIPYMES, de las cuales el 97.7% correspondían a microempresas, es decir a unidades productivas con una empleomanía de hasta 10 trabajadores.<sup>1</sup> De manera específica, en las siete provincias (Azua, Barahona, Bahoruco, Elías Piña, Independencia, Pedernales y San Juan) donde están localizados los nueve municipios de los ayuntamientos bajo estudio se estimó que había alrededor de 52,000 micro, pequeñas y medianas empresas, que generan casi 100,000 empleos, con una participación de un 52% de mano de obra femenina.

Las MIPYMES localizadas en esas provincias reportaron altos niveles de informalidad, pues el 91.9% de las microempresas y el 4.3% de las PYMES no había cumplido con los requisitos legales necesarios para operar en el mercado. Estas empresas se dedican a diversas actividades económicas como se puede observar en la Tabla 2.1, donde la mayoría de los micronegocios se dedican a la compra y

<sup>1</sup> Ortiz, M., Cabal, M., y Mena, R. (2014): "Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana", FondoMicro, Santo Domingo.

Tabla 2.1  
 Porcentaje de Microempresas y PYMES  
 por Sector Económico

Sector económico	Microempresas	PYMES
Manufactura	20.7	15.0
Comercio	55.1	40.7
Servicios	24.2	44.3
Total	100.0	100.0

Fuente: Base de datos de la Encuesta FondoMicro 2013.

venta, en tanto que la participación de las PYMES es mayor en el sector servicios.

Además, se elaboró un listado con las empresas reportadas por los ayuntamientos como suplidoras de sus bienes y servicios, las registradas en la Dirección de Compras y Contrataciones que estaban ubicadas en los municipios seleccionados y la identificación de empresas existentes por recorridos presenciales en cada comunidad que tuvieran características mínimas para ser proveedoras del Estado y actividades vinculadas a los bienes y servicios demandados por los Ayuntamientos, que fueron identificados en un estudio previo. Luego de este proceso se procedió a preparar un cuestionario que permitiera recoger las principales variables e indicadores relacionados con los objetivos del proyecto, se entrenó al personal de campo y se realizaron visitas durante tres semanas a la zona bajo estudio para recolectar las informaciones mediante la aplicación de los cuestionarios.

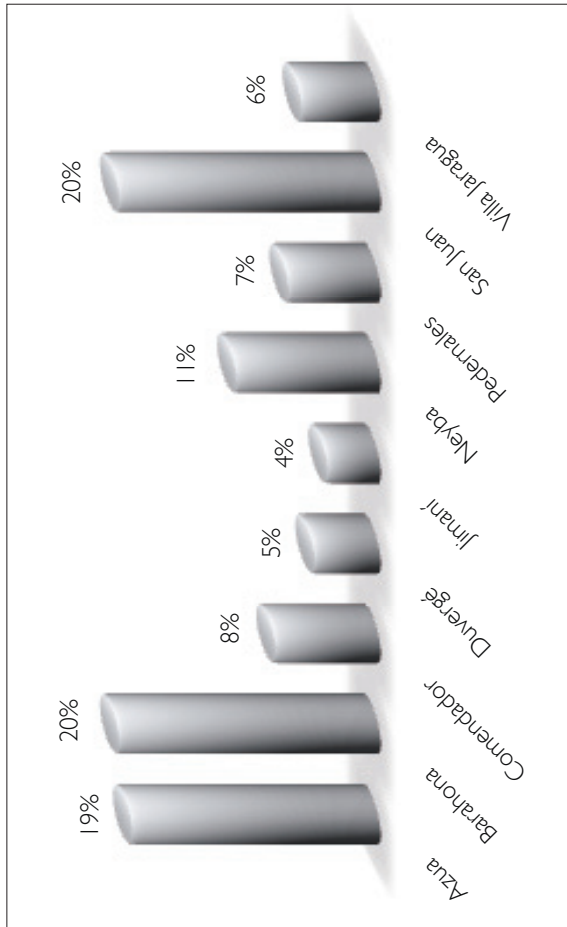
El proceso de crítica, codificación y validación de la información fue un trabajo de gabinete llevado a cabo previo al procesamiento de los datos, lo que permitió verificar la coherencia de las informaciones suministradas. En total se realizaron 586 entrevistas distribuidas en los diferentes municipios, según el detalle de la Tabla 2.2.

Luego de presentar estas informaciones que nos permiten contextualizar las MIPYMES en la zona suroeste así como la metodología utilizada para esta investigación, se presentarán en el siguiente capítulo los resultados del diagnóstico de cada uno de los municipios bajo estudio a fin de identificar los bienes y servicios ofertados y su contexto de mercado.

Tabla 2.2  
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas  
Entrevistadas por Municipio

Municipio	Cantidad
Azua	110
Barahona	118
Comendador	43
Duvergé	31
Jimaní	24
Neyba	63
Pedernales	42
San Juan	119
Villa Jaragua	36
Total	586

Gráfico I  
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Entrevistadas por Municipio







### 3. ANÁLISIS CONSOLIDADO DE LAS EMPRESAS EN LA REGIÓN SUROESTE DEL PAÍS

#### 3.1 Perfil de las Empresas

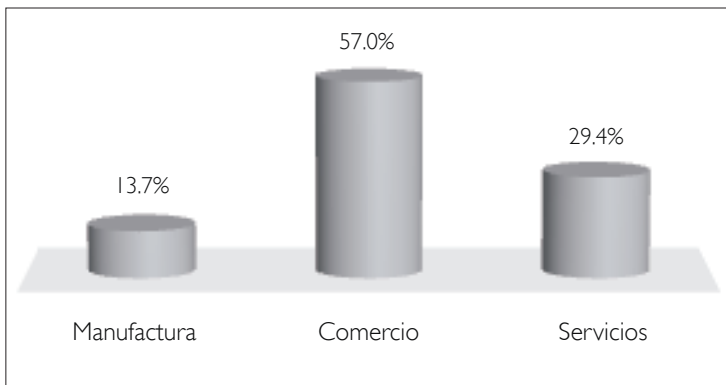
En este acápite se presentan las principales características de las empresas y sus modalidades operativas a fin de tener una idea clara del tipo de empresas que operan en la zona, a qué se dedican, la cantidad de empleo que generan, el género de sus trabajadores, la formalización de sus operaciones y registros contables, así como el mercado donde operan y sus conexiones con el Estado.

##### 3.1.1 Actividad Empresarial y Sector Económico

La compra y venta de bienes domina la actividad económica de la zona, pues la mayoría de las empresas ubicadas en los municipios seleccionados están dedicadas al comercio con una representación del 57% de las 586 MIPYMES entrevistadas. De manera especial, se destaca que siete de cada diez negocios en Villa Jaragua se dedican a esta actividad, así como en Pedernales y Duvergé. Como

segunda actividad importante se ubican los servicios con un 29.4% del total de estas empresas, mientras que la manufactura tiene una menor representación con apenas el 13.7% del total.

Gráfico 2  
Volumen de las MIPYMES Visitadas  
en los Municipios por Sector Económico



Al desagregar la información por municipios se observa que Barahona tiene una mayor participación de empresas dedicadas al servicio (41.5%) que en los demás, y que en Comendador, Jimaní y Azua hay más empresas vinculadas a la transformación de insumos y materias primas que en las otras comunidades de la zona, como indica la Tabla 3.1.

Las actividades más comunes entre las empresas entrevistadas fueron los negocios de venta de repuestos, gomas y artículos para vehículos, bombas de expendio de combustibles, así como las ferreterías que proveen los materiales de construcción. También se encuentran, pero con menor frecuencia las farmacias, los negocios de venta

Tabla 3.1  
Sector Económico de las MIPYMES por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Sector	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Manufactura	17.3	7.6	22.7	12.9	20.0	8.2	7.1	16.8	13.9	13.7
Comercio	50.9	50.8	59.1	64.5	48.0	63.9	64.3	57.1	72.2	57.0
Servicios	31.8	41.5	18.2	22.6	32.0	27.9	28.6	26.1	13.9	29.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

de alimentos, venta de computadoras y equipos de oficina, las cafeterías, comedores y restaurantes, los servicios de comunicaciones (venta y reparación de celulares, internet, etc.), los servicios de impresión de documentos, los talleres de mecánica, las funerarias, las librerías y papelerías, entre otros.

### 3.1.2 Antigüedad de las Empresas

Al analizar el tiempo de funcionamiento de las 586 microempresas que fueron consultadas, se observa una alta permanencia en el tiempo de estas unidades productivas, ya que el 46.6% tienen más de 10 años de actividad y las empresas de 3 a 10 años representan el 37.4%, mientras las jóvenes, que llevan hasta 3 años funcionando (16%) son la minoría.

Es preciso señalar que la selección de la muestra estuvo orientada a entrevistar empresas con potencial de crecimiento y sostenimiento que puedan ser suplidoras del Estado incluyendo todas las que ya suplían a los ayuntamientos, por lo tanto, ese comportamiento no se cumple necesariamente con el resto de las microempresas del país.

Podemos observar que de los 9 municipios donde se encuentran estas empresas entrevistadas, Duvergé (58.1%) es la comunidad con empresas que han permanecido en actividad operativa por más tiempo (más de 10 años) y, en Villa Jaragua (25%) se ubica una mayor proporción de empresas jóvenes, cuyo tiempo de funcionamiento no supera los 3 años.

Tabla 3.2  
 Antigüedad de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Antigüedad	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Hasta 3 años	18.2	14.4	15.9	16.1	20.0	13.1	11.9	15.1	25.0	16.0
De 3 a 10 años	32.7	37.3	40.9	25.8	32.0	47.5	45.2	36.1	38.9	37.4
Más de 10 años	49.1	48.3	43.2	58.1	48.0	39.3	42.9	48.7	36.1	46.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.3  
 Tamaño de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Tamaño	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
De 1 a 3 empleados	39.1	37.3	56.8	51.6	36.0	49.2	61.9	37.8	63.9	44.5
De 4 a 10 empleados	42.7	35.6	31.8	41.9	48.0	41.0	38.1	46.2	36.1	40.5
Más de 10 empleados	18.2	27.1	11.4	6.50	16.0	9.8	-	16.0	-	15.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

### 3.1.3 Tamaño de las Empresas

El poco dinamismo económico de varios de estos municipios se refleja en la reducida fuerza laboral que contratan las empresas. Comunidades como Villa Jaragua (63.9%), Pedernales (61.9%), Comendador (56.8%) y Duvergé (51.6%) tienen más de la mitad de los negocios con una dimensión laboral de uno a tres trabajadores. En cambio, Jimaní (48%), San Juan (46.2%) y Azua (42.7%) registraron una mayor proporción de empresas que tienen entre cuatro y diez trabajadores. Barahona fue el municipio donde se registraron más empresas clasificadas como PYMES (entre 11 y 150 trabajadores) seguido de Azua (18.2%), pues tres de cada cuatro empresas localizadas allí (27.1%) cumplía con este requisito de la mano de obra contratada. Por el contrario, en Pedernales y Villa Jaragua no se pudo entrevistar a ninguna empresa de esa categoría, ya que no se identificó ninguna en operación.

Las condiciones de los municipios de Azua y Barahona, que son cabeceras de provincia y a la vez están localizados en la carretera principal que enlaza varias provincias con la capital del país, pueden ser elementos que expliquen su mayor dinamismo económico y la presencia de empresas de mayor tamaño. Al observar las informaciones reportadas de manera agregada, se puede notar en la Tabla 3.3 que el 85% de las empresas se consideran microempresas y un 15% pequeñas y medianas empresas (PYMES).

### 3.1.4 Empleo

Al considerar el empleo total generado por las empresas entrevistadas se reportó que 4,320 personas constituyen la fuerza laboral de las mismas, de éstos hay 1,606 que son mujeres, lo que representa el 37.2% del empleo total. Los tres municipios cabeceras de provincia (Azua, Barahona y San Juan) son los que tienen empresas que generan más empleos, con 939, 1,286 y 914 personas, respectivamente, ocupadas en los negocios entrevistados.

Por el contrario, la ausencia de dinamismo económico de Villa Jaragua, Pedernales y Duvergé se pone de manifiesto al observar que estos tres municipios generan 435 empleos de manera conjunta. En el caso de Jimaní, pocas empresas aceptaron la entrevista, lo que puede ser un factor que incida en el bajo número de trabajadores reportados, a pesar del alto dinamismo económico del municipio con el mercado binacional.

### 3.1.5 Género de los Empleados

Desagregando el empleo generado por las 586 empresas entrevistadas en los municipios seleccionados encontramos que 2,624 hombres están trabajando en dichas empresas, constituyendo el 62% de la fuerza laboral. Azua (70.3%) y Villa Jaragua (66%) son los municipios donde se concentran la mayor cantidad de hombres laborando en las MIPYMES. Analizando la situación laboral de las mujeres en los nueve municipios visitados encontramos que, de las 1,606 mujeres que laboran en estas unidades productivas, en San Juan (42.3%), Duvergé



Tabla 3.4  
Cantidad de Trabajadores y Mano de Obra Femenina en las Empresas por Municipio

Empleo	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Empleo total	939	1,286	213	149	148	295	165	914	121	4,320
Empleo femenino	279	520	86	61	56	115	62	387	40	1,606

Tabla 3.5  
Género de Empleados de las Empresas por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Género	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Mujeres	29.7	40.4	40.4	40.9	37.8	39.0	37.6	42.3	33.1	38.0
Hombres	70.3	59.6	59.6	59.1	62.2	61.0	62.4	57.7	66.9	62.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.6  
Empleadas de las Empresas Entrevistadas por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Empleadas	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Ninguna	30.0	24.6	25.0	22.6	24.0	16.4	31.0	26.1	30.6	25.8
De 1 a 3 mujeres	52.7	39.8	59.1	58.0	44.0	73.8	59.5	51.3	66.6	53.8
De 4 a 10 mujeres	12.7	28.0	15.9	19.4	32.0	8.2	9.5	17.6	2.8	16.9
Más de 11 mujeres	4.6	7.6	-	-	-	1.6	-	5.0	-	3.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(40.9%), Barahona (40.4%) y Comendador (40.4%) son los municipios con mayor representación de la mano de obra femenina del sector:

En la tabla 3.6 se observa en detalle la situación laboral femenina dentro de las empresas encuestadas. En la distribución por municipio se nota que la mayoría de las empresas tienen entre una a tres mujeres trabajando, lo que va de acuerdo con el reducido tamaño de las empresas como se pudo observar previamente.

En Barahona y Jimaní hay una mayor proporción de empresas que contratan más mujeres como parte de su plantilla de trabajadores, pues 28% y 32%, respectivamente, de los negocios indicaron que tienen de cuatro a diez mujeres trabajando regularmente. Por su parte, Neyba (73.8%) y Villa Jaragua (66.6%) tienen más negocios con una a tres mujeres laborando permanentemente.

Cabe resaltar también el hecho de que una de cada cuatro empresas visitadas reportó que no tiene ninguna mujer como parte de su fuerza laboral. Este comportamiento fue más reportado en el 30.6% de los negocios de Villa Jaragua, el 31% de los de Pedernales y el 30% de los de Azua. Neyba fue el municipio donde se encontraron menos empresas que no tienen personal femenino, pues solo el 16.4% de los negocios entrevistados dijo que todo su personal era masculino.

### 3.1.6 Formalización de los Negocios

Siete de cada ocho negocios entrevistados (74%) indicó que está registrado formalmente para operar en el mercado según las leyes dominicanas, en tanto una

de cada cuatro empresas (26%) no ha cumplido con las disposiciones legales y opera informalmente<sup>2</sup>.

En Jimaní se observó una mayor proporción de empresas registradas (84%), seguido por Duvergé (77.4%), Azua (77.3%) y San Juan (75.5%), en tanto que las empresas de Villa Jaragua (45.5%) y de Pedernales (35.7%) son las que presentan más informalidad en sus operaciones. Necesario es destacar que muchos de estos negocios funcionan como microempresas de subsistencia, con un flujo de caja reducido, poco personal o mano de obra no remunerada y esto se corresponde con la poca actividad económica y reducidas fuentes de empleo en dichos municipios.

La Ley 340-06 de Compras y Contrataciones Públicas indica que, para ser proveedor del Estado dominicano, las personas naturales o jurídicas deben estar debidamente formalizadas. Al finalizar el proceso de formalización, las empresas obtienen el Certificado de Nombre Comercial, el Certificado del Registro Mercantil, el Registro Nacional de Contribuyente (RNC) y el Número de Comprobante Fiscal (NCF) autorizados por la DGII, entre otros.

La condición de informalidad de muchas empresas constituye un obstáculo para incrementar sus mercados y dinamizar la actividad económica del municipio, dado que las compras del sector público tienen un gran peso en la demanda de bienes y servicios en cada comunidad.

Con el fin de conocer el potencial de empresas para ser suplidoras de los ayuntamientos de los nueve

<sup>2</sup> Estos datos difieren de las informaciones recopiladas a nivel nacional por FondoMicro, pero es debido a la selección de la muestra.

Tabla 3.7  
 Formalización de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Formalización	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Registrada	77.3	74.4	74.4	77.4	84.0	73.7	64.3	75.5	54.5	74.0
No registrada	22.7	24.6	25.6	22.6	16.0	26.3	35.7	24.5	45.5	26.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.8  
 Capacidad de las Empresas de Entregar Facturas con NCF por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Capacidad	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Tiene	74.5	77.1	75.0	77.4	84.0	73.8	64.3	75.6	55.6	73.9
No tiene	25.5	22.9	25.0	22.6	16.0	26.2	35.7	24.4	44.4	26.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

municipios visitados, se preguntó a los dueños de estas unidades operativas si tenían la capacidad para emitir facturas con el Número de Comprobante Fiscal (NCF). Aproximadamente tres de cada cuatro de ellos afirmaron tener la capacidad para entregar facturas con NCF a los clientes. Como muestra la Tabla 3.8, en Jimaní, seis de cada siete de las microempresas (84%) cumplen con este requerimiento; asimismo en Duvergé (77.4%), Barahona (77.1%) y Comendador (75%).

En cambio, esto constituye una limitación para las empresas de Villa Jaragua donde el 44.4% no puede emitir facturas con NCF. Muchas veces las instituciones estatales tienen que realizar compras, aunque no le emitan facturas con NCF, por la necesidad de bienes rápidamente o por el interés de dinamizar la economía local adquiriendo bienes en la misma localidad.

### 3.1.7 Local Donde Opera el Negocio

Casi seis de cada diez propietarios de las empresas visitadas (58.2%) declararon tener su negocio operando en un local propio, en tanto que un 36.8% funcionan en local alquilado y el 4.3% de estos negocios lo hacen en un lugar prestado.

En Pedernales se agrupa la mayor cantidad de dueños de estas unidades (73.8%) que funcionan en locales propios, ocupando un segundo lugar Neyba (72.1%), y luego están Duvergé (67.7%) y Barahona (61%). En cambio, en Comendador (47.7%), Azua (44.6%) y San Juan (43.7%) son los municipios donde cuatro de cada diez empresa tienen sus operaciones en locales contratados

Tabla 3.9  
 Propiedad del Local de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Local	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Propio	51.8	61.0	45.5	67.7	60.0	72.1	73.8	50.4	61.1	58.4
Alquilado	44.6	36.4	47.7	29.0	32.0	23.0	21.4	43.7	30.6	36.8
Prestado	2.7	2.6	6.8	3.3	4.0	3.3	4.8	5.9	8.3	4.3
No tiene local	0.9	-	-	-	4.0	1.6	-	-	-	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.10  
 Tenencia de Registros Contables en la Empresa por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Registros Contables	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Lleva registros	79.1	76.3	70.5	74.2	88.0	91.7	71.4	88.2	72.2	80.2
No lleva registros	20.9	23.7	29.5	25.8	12.0	8.3	28.6	11.8	27.8	19.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



mediante un alquiler. Como se puede observar en la Tabla 3.9, algunas empresas (4.3%) están funcionando en locales prestados a sus dueños y muy pocos (0.5%) no tienen locales fijos, situación más usual en Jimaní donde se entrevistaron a propietarios que comercializan sus productos en el mercado binacional.

### 3.1.8 Tenencia de Registros Contables

Un indicador relevante para conocer el proceso de crecimiento y expansión de una empresa es la práctica del propietario de registrar sus operaciones para tener un mejor control de las compras, gastos, ventas y ganancias. Para esos fines, indagamos entre los propietarios si llevaban registros contables de sus operaciones y ocho de cada diez (80.2%) respondió afirmativamente y un 19.8% indicó que no registra sus operaciones cotidianas.

Los propietarios de las empresas encuestadas en Neyba (91.7%) y Jimaní (88.0%) reportaron que practican regularmente el registro de sus operaciones contables, en tanto que en Comendador (29.5%) y en Pedernales (28.6%) son más propensos a no tener ningún tipo de contabilidad para el negocio.

### 3.1.9 Dificultades del Negocio

Día a día los empresarios tienen la necesidad de gestionar sus negocios y se enfrentan a diversos dificultades u obstáculos que pueden ser de carácter interno como externo. Para entender el entorno de negocios en que operan las empresas entrevistadas preguntamos a sus

propietarios cuáles eran las mayores dificultades que enfrentaban cotidianamente. Una proporción importante, casi uno de cada cinco (18.9%) señaló que ellos no tienen ningún tipo de problema o dificultad para gestionar sus empresas, en tanto que el 81.1% reportó diversas razones que no le permiten un mejor desarrollo empresarial.

La situación macroeconómica es la razón más planteada por los propietarios (19.4%). Bajo esta categoría incluyen que el reducido poder adquisitivo del peso, poco circulante, reducido dinamismo económico en la zona, entre otros. En un lenguaje coloquial señalan: “que el peso no da para nada, que la cosa está mala, que no hay dinero en la calle, que en este pueblo no hay inversiones ni fuentes de empleos, etc.” Para los propietarios de negocios ubicados en Pedernales esa fue su principal dificultad, pues el 71.4% de ellos utilizaron alguna expresión de las anteriores, así como los de Duvergé (32.3%), Neyba (21.3%) y Villa Jaragua (19.4%).

Otras razones, que adujeron los empresarios fueron problemas administrativos y financieros, pues casi uno de cada cinco (19%) indicó que sus empresas tienen poco capital, falta de acceso al financiamiento o deficiente gestión administrativa. Los empresarios de Villa Jaragua, San Juan, Neyba y Jimaní se quejaron de esas dificultades. La Tabla 3.11 recoge las diferentes respuestas de los empresarios, donde señalaban diversos tipos de obstáculos o problemas que tenían los negocios, tales como mercado (11%), problemas laborales con sus trabajadores (8.4%), con la energía eléctrica (6.2%) o con el local y el parqueo donde opera el negocio (6.2%).

Tabla 3.11  
 Mayores Dificultades del Negocio por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Dificultades	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Ninguna	22.7	15.5	27.3	12.9	12.0	14.8	4.8	22.9	27.8	18.9
Administrativos	7.3	9.5	4.5	9.7	12.0	9.8	4.8	10.2	11.1	8.7
Financieros	10.0	8.6	6.8	6.5	8.0	13.1	2.4	14.4	16.7	10.3
Energía	4.5	12.9	2.3	-	8.0	11.5	2.4	3.4	2.8	6.2
Situación macroeconómica	12.7	10.3	6.8	32.3	12.0	21.3	71.4	17.8	19.4	19.4
Mercado	10.9	12.9	13.6	19.4	12.0	3.3	4.8	12.7	8.3	11.0
Producción	-	0.9	-	-	-	-	-	-	-	0.2
Tributarios/Legales	3.6	6.0	2.3	-	-	4.9	2.4	4.2	-	3.6
Personales	-	-	2.3	-	4.0	-	-	0.8	-	0.5
Abastecimiento	0.9	2.6	6.8	-	4.0	1.6	2.4	0.8	-	1.9
Local/parqueo	11.8	4.3	11.4	6.5	8.0	1.6	-	6.8	-	6.2
Problemas de seguridad/ violencia	1.8	1.7	-	3.2	-	-	-	-	-	0.9
Problemas de maquinarias y equipos	1.8	0.9	-	-	-	4.9	-	0.8	8.3	1.7
Problemas con trabajadores	8.2	12.1	13.6	6.5	20.0	11.5	2.4	3.4	2.8	8.4
Otros	3.6	1.7	2.3	3.2	-	1.6	2.4	1.7	2.8	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.12  
Principales Clientes de las Empresas por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Clientes	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Individuos del Barrio	19.1	20.3	34.1	29.0	20.0	24.6	42.9	21.0	52.8	25.8
Individuos de Otros Barrios	59.1	52.5	40.9	38.7	24.0	62.3	38.1	43.7	22.2	47.3
Empresas	20.0	24.6	2.3	9.7	12.0	8.2	9.5	30.3	8.3	18.1
Gobierno	1.8	2.5	9.1	22.6	16.0	3.3	7.1	5.0	16.7	6.3
Empresas Extranjeras	-	-	13.6	-	28.0	1.6	2.4	-	-	2.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

## 3.2 Mercado de las Empresas

Toda actividad productiva tiene como fin la venta de sus bienes y servicios a una clientela con el objetivo de ir progresivamente adquiriendo una mayor cuota de mercado, lo que le permitirá permanencia en el tiempo y reproducción de su ciclo de vida. El mercado atendido por las empresas de los municipios visitados en el estudio, así como las vinculaciones de estos negocios con el gobierno y su interés de establecer relaciones a futuro son algunos de los tópicos que se tratan en este apartado.

### 3.2.1 Principales Clientes

El mercado de las empresas entrevistadas para este estudio reflejó ser más amplio, pues casi la mitad de los propietarios (47.3%) dijeron que venden principalmente a clientes que no están ubicados en el entorno inmediato del negocio, en tanto que uno de cada cuatro (25.8%) señaló que sus principales clientes son los individuos del barrio donde está ubicado el negocio. Un 18.1% estableció que su principal clientela son empresas y para algunos (6.3%) es el gobierno. Pocos (2.6%) tienen como principales compradores a empresas extranjeras; de manera específica, este mercado constituye un espacio importante de comercialización para los empresarios de Jimaní, porque el 28% de sus bienes y servicios son comercializados con ciudadanos del vecino país de Haití.

En consonancia con los objetivos de este estudio, es necesario destacar que las empresas localizadas en Duvergé, Jimaní y Villa Jaragua fueron las que declararon en mayor

proporción que su clientela principal es el gobierno con un 22.6%, 16% y 16.7%, respectivamente, como se observa en la Tabla 3.12. Los dueños de negocios localizados en Azua (1.8%), Barahona (2.5%), Neyba (3.3%) y San Juan (5%) son los que menos relación tienen con el gobierno como su principal cliente para proveerles mercancías. Posiblemente, como algunos de los demás municipios están más distantes, las entidades gubernamentales tienen que proveerse de los bienes y servicios en las mismas comunidades, aunque no se encuentren todas las mercancías que ellos requieren y, por tanto, tengan que adquirir también bienes en empresas de la región.

#### 3.2.1.1 Proveedores del Estado

Al responder los propietarios que parte de su clientela eran instituciones del gobierno, se quiso indagar a cuáles entidades estaban suministrando bienes y servicios. Alrededor de una de cada tres (31.2%) dijo que no tenían un cliente único en el gobierno, sino que ofrecían sus mercancías a varias instituciones estatales, tales como los ayuntamientos, las entidades educativas y de salud, Obras Públicas, las gobernaciones, el INDHRI, la UASD, y el Ministerio Público, entre otros.

Entre aquellos que suplían a una entidad en específico se observó que el 11.3% era proveedor del Ayuntamiento, y un 4.8% de escuelas y liceos, mientras que un 2% de centros públicos de salud. Cabe destacar que la mitad de las empresas no ofrecen sus bienes y servicios al Estado, por lo que respondieron que no venden a ninguna entidad estatal.

Tabla 3.13  
 Instituciones Gubernamentales a las que les Venden Mercancías  
 (Distribución porcentual de empresas)

Instituciones	Azua	Barahona	Comendador Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total	
Ninguna	60.9	53.4	45.5	16.1	56.0	41.0	50.0	52.1	50.0	50.3
Ayuntamiento	9.1	6.8	6.8	22.6	12.0	23.0	14.3	8.4	13.9	11.3
Educativas	1.8	2.5	6.8	6.5	20	8.2	-	1.7	16.7	4.8
Salud	0.9	2.5	6.8	-	-	1.6	2.4	2.5	-	2.0
Obras Públicas	-	0.8	-	-	-	-	-	0.8	-	0.2
Varios	27.3	33.9	34.0	54.8	12.0	26.3	33.4	34.5	19.5	31.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

En Duvergé se registró la mayor proporción de empresas (83.9%) que venden sus bienes y servicios a instituciones gubernamentales, seguido de Neyba (59%) y Comendador (54.5%). Por el contrario, en Azua (60.9%) se registró el mayor número de empresas que no tiene ninguna relación comercial con las entidades del Estado.

Una de las disposiciones establece que para ser proveedor del Estado se requiere haberse registrado ante la Dirección General de Compras y Contrataciones. Como casi la mitad de los empresarios entrevistados dijeron que venden a alguna institución del gobierno, se preguntó por el cumplimiento de esta formalidad, pero solo un 30.7% declaró que ya había satisfecho ese requisito, mientras que siete de cada diez (69.3%) indicaron que no están registrados como proveedores del Estado (69.3%).

Descomponiendo esta información por municipio, se evidencia que los empresarios entrevistados en Comendador (43.2%), Jimaní (40%) y San Juan (37.9%) son los que en mayor proporción declararon estar registrados como proveedores estatales, mientras que Villa Jaragua (22.2%) y Neyba (25.8%) son las comunidades con menos empresas que hayan cumplido con el requisito del registro como proveedores.

De aquellos propietarios que dijeron estar registrado, se reportó más de la mitad (54.6%) tienen más de tres años registrados como proveedores estatales, en tanto que un 35.6% tiene entre uno y tres años que han completado ese paso previo a venderle a las instituciones del Estado, como se observa en la Tabla 3.15.

No obstante que tres de cada diez propietarios dijeron que sus empresas estaban registradas como



Tabla 3.14  
Empresas Registradas como Proveedoras del Estado por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimani	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Registrada	27.3	27.0	43.2	25.8	40.0	26.2	28.6	37.9	22.2	30.7
No registrada	72.7	73.0	56.8	74.2	60.0	73.8	71.4	62.1	77.8	69.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.15  
Tiempo de Registro de las Empresas como Proveedora del Estado por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Tiempo	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimani	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Menos de un año	6.9	8.8	10.6	0.0	40.0	6.2	16.7	4.2	25.0	9.8
De 1 a 3 años	37.9	23.5	36.8	62.5	30.0	43.8	25.0	36.2	50.0	35.6
Más de 3 años	55.2	67.7	52.6	37.5	30.0	50.0	58.3	59.6	25.0	54.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

proveedores del Estado, tal como se observó en la Tabla 3.14, es necesario destacar que sólo el 16% ha participado en una licitación o concurso para suplir bienes o servicios a instituciones gubernamentales como se presenta en la Tabla 3.16. Incluso en Villa Jaragua ninguna empresa entrevistada dijo haber licitado o concursado alguna vez. Los municipios de Jimaní (30%) y San Juan (23.8%) registraron los porcentajes más altos de propietarios con empresas que han concursado alguna vez.

Por un lado, la motivación principal que tuvieron aquellos empresarios que han registrado sus empresas como proveedores del Estado fue obtener mayores ingresos (33.8%), incrementar sus oportunidades de negocio (25%) y continuar siendo suplidores del Estado (21.3%) como en años anteriores, pero le exigían ese requisito para seguir vendiendo a instituciones estatales.

Otras razones que motivaron a los empresarios fueron las promesas del Gobierno de que se iba a cumplir la asignación de un 20% de las compras gubernamentales a MIPYMES (4.4%), lo que contribuiría a ganar experiencia vendiendo al gobierno (6.3%) e incrementaría la reputación del negocio (2.5%). Algunos dijeron que ya tenían un contacto previo para que le dieran una contratación para suplir al gobierno (1.9%) y que le exigían registrarse previamente, por lo que decidieron cumplir con ese requisito.

Las promesas del gobierno crearon altas expectativas en los empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocios y de ampliar sus mercado vendiendo sus bienes y mercancías. Especialmente en las comunidades de Jimaní, Neyba y Azua se registraron muchas respuestas que

Tabla 3.16  
Participación de las Empresas en Concurso o Licitación del Gobierno por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Participación	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Ha participado	11.1	16.7	5.6	12.5	30.0	12.5	18.2	23.8	-	16.0
No ha participado	88.9	83.3	94.4	87.5	70.0	87.5	81.8	76.2	100.0	84.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.17  
 Motivación de las Empresas para Ser Proveedoras del Estado por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Motivación	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimani	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Obtener Mayores Ingresos	45.8	28.6	29.4	37.5	20.0	20.0	30.0	41.5	28.6	33.8
Nuevas Oportunidades de Negocio	29.2	21.4	17.6	37.5	50.0	40.0	20.0	14.6	28.6	25.0
Ganar Experiencia en el Sector Público	-	3.6	-	-	10.0	6.7	-	17.1	-	6.3
Ser Suplidor del Gobierno Mejora Reputación	-	-	-	12.5	-	13.3	-	4.9	-	3.1
Parte de la Estrategia del Negocio	4.2	3.6	-	-	-	0.0	10.0	2.4	-	2.5
Promesas del Gobierno para las MIPymes	8.3	3.6	11.8	-	10.0	0.0	-	2.4	-	4.4
Continuar Siendo Suplidor	12.5	32.1	35.3	12.5	10.0	20.0	40.0	17.1	42.8	21.3
Iban a darle una Contratación	-	7.1	5.9	-	-	-	-	-	-	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

apuntaban en ese sentido. Los empresarios de Barahona se motivaron más en continuar siendo suplidores del Estado para proceder a completar el requisito correspondiente en la Dirección Nacional de Compras y Contrataciones.

Por otro lado, entre los empresarios que no estaban registrados se indagó por qué no querían registrarse como proveedores del Estado y sus respuestas reflejaron un rechazo a vender al Estado. De todas las empresas entrevistadas el 23.7% planteó esa razón para no tener el registro de proveedor del Estado, principalmente en las comunidades de Barahona (38.6%), Pedernales (28%), Villa Jaragua (26.9%) y San Juan (26.3%). Se debe tomar en consideración los limitados flujos de efectivo que tienen muchas de estas empresas, razón por la que la tardanza en el pago tiene un impacto negativo en la gestión del negocio. Esta razón fue señalada como el elemento desmotivador para que el 9.8% de los empresarios no tengan registro de proveedores, especialmente en Comendador (30%).

En adición, muchos propietarios de negocios tienen un alto desconocimiento de los procedimientos que deben llenar para registrar sus empresas como proveedoras del Estado, tal como señalaron uno de cada cinco empresarios (20.8%) o porque tienen que presentar mucha documentación para obtener el registro correspondiente (12.8%). Más dueños de negocios en Jimaní, Azua, Villa Jaragua, Comendador y Neyba fueron quienes expusieron falta de información sobre la documentación o el lugar donde deben realizar los trámites correspondientes para el registro de Proveedores del Estado.

Otras razones planteadas fueron que prefieren mantener su negocio sin registrarse (9.5%) o porque no

quieren pagar impuestos (4.5%), compromiso que va de la mano desde que formalizan las empresas. También algunos propietarios (8.9%) consideran que no existen reales beneficios en registrarse para ser proveedor del Estado. Asimismo, señalaron que los procesos de licitación son complicados, o que el negocio apenas inicia para realizar estos trámites, o que no tiene el capital para vender al Estado y esperar por el pago de las facturas como otras razones que desmotivan a propietarios de negocios para cumplir con el requisito del registro como proveedor estatal. En la Tabla 3.18 se presentan las razones planteadas por los empresarios en función a cada uno de los municipios visitados en esta investigación.

En adición, muchos propietarios de negocios tienen un alto desconocimiento de los procedimientos que deben llenar para registrar sus empresas como proveedoras del Estado, tal como señalaron uno de cada cinco empresarios (20.8%) o porque tienen que presentar mucha documentación para obtener el registro correspondiente (12.8%). Más dueños de negocios en Jimaní, Azua, Villa Jaragua, Comendador y Neyba fueron quienes expusieron falta de información sobre la documentación o el lugar donde deben realizar los trámites correspondientes para el registro de Proveedores del Estado.

En ese sentido, se indagó sobre el conocimiento que tienen los propietarios de la Ley No. 488-08 que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Más de la mitad de los propietarios entrevistados (52.7%) en los municipios visitados en la zona suroeste no conocían esta ley y de los que dijeron

Tabla 3.18  
 Razones para no Ser Proveedor del Estado por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Razones	Azua	Barahona	Comendador Duvergé	jimán	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
No Quiero / No Me Interesa Venderle al Estado	13.4	38.6	20.8	11.1	15.4	16.2	28.0	26.3	23.7
No Pagan a Tiempo	13.4	2.9	30.0	16.7	7.7	8.1	16.0	10.5	9.8
No Beneficios en Registrarme	6.0	8.6	12.5	22.2	-	13.5	4.0	10.6	8.9
Desconocimiento del Proceso	34.3	11.4	29.2	11.1	53.8	29.7	12.0	1.8	20.8
Demasiados Papeles	9.0	10.0	8.3	22.2	7.7	13.5	32.0	10.5	12.8
No Quiero Pagar Impuestos	4.5	4.3	4.2	5.6	-	5.4	-	8.8	4.5
Prefiero Mantener Mi Negocio Así	4.5	11.4	8.3	-	-	5.4	8.0	22.8	9.5
Otros	14.9	12.9	8.3	11.1	15.4	8.1	-	8.8	10.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.19  
 Conocimiento de los Propietarios acerca de la Ley 488--08 por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Conocimiento	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
No Conoce	52.4	66.4	30.2	58.1	58.3	57.6	71.4	30.7	69.4	52.7
Bajo	21.5	17.7	44.2	25.7	25.0	27.1	11.9	22.8	16.7	22.7
Medio	19.6	7.1	23.3	6.5	8.4	13.6	7.2	28.9	13.9	16.2
Alto	6.5	8.8	2.3	9.7	8.3	1.7	9.5	17.6	-	8.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



conocerla un 22.7% dijo que su nivel de conocimiento era bajo, un 16.2% era medio y solo un 8.4% señaló que tenía un nivel alto de conocimiento de esta legislación.

Los mayores niveles de desconocimiento de la ley 488-08 se registraron entre los dueños de negocios de Pedernales (71.4%), Villa Jaragua (69.4%), Barahona (66.4%), Jimaní (58.3%), Duvergé (58.1%) y Neyba (57.6%). Los empresarios de Comendador y San Juan tienen un mayor conocimiento de la ley, como se observa en la Tabla 3.19.

Es importante destacar que uno de los aspectos determinantes para los propietarios favorecerse de las disposiciones legales que promueven el desarrollo de las MIPYMES es el conocimiento de cuáles son dichas leyes. Por esa razón, fue necesario también indagar sobre el conocimiento que ellos tienen de la Ley 340-06 sobre Compras, Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, con modificaciones de Ley 449-06, cuyo objetivo es transparentar las compras y las contrataciones del Estado.

Lamentablemente, en la mayoría de las comunidades de la región suroeste entrevistadas en este estudio, se evidencia un desconocimiento de las disposiciones incluidas en la Ley de compras y contrataciones para permitir que los empresarios sean proveedores del Estado. Casi la mitad de los empresarios entrevistados (49.5%) no conoce esta legislación y cuando lo hacen es con un nivel relativamente bajo (23%) o medio (18.4%). Sólo el 9.1% de los entrevistados dijo que su nivel de dominio de esta ley era alto, como se observa en la Tabla 3.20. Los dueños de empresas de las comunidades de San Juan y Comendador fueron quienes reportaron más dominio

Tabla 3.20  
 Conocimiento de los Propietarios acerca de la Ley 340-06 por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Conocimiento	Azuza	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
No la Conoce	49.5	61.1	25.6	54.8	54.2	55.9	64.3	30.4	66.7	49.5
Bajo	22.5	19.5	41.9	25.8	20.8	23.7	14.3	22.6	22.2	23.0
Medio	19.6	9.7	25.5	12.9	16.7	18.7	14.3	28.7	11.1	18.4
Alto	8.4	9.7	7.0	6.5	8.3	1.7	7.1	18.3	-	9.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.21  
 Préstamos Vigentes de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Tenencia préstamo	Azuza	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Tiene	48.0	44.8	42.9	53.3	34.8	52.5	64.1	45.3	36.1	47.0
No tiene	52.0	55.2	57.1	46.7	65.2	47.5	35.9	54.7	63.9	53.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

del tema, en tanto que los de Villa Jaragua, Pedernales y Barahona tienen un mayor desconocimiento.

### **3.3 Informaciones Financieras**

Otro de los temas de interés conexos al proyecto es el acceso al financiamiento que tienen las empresas, pues es de todos conocidos que muchas veces las iniciativas productivas no logran mayores niveles de desarrollo a causa de restricciones para acceder a recursos financieros y así tener la liquidez necesaria para sus actividades. El financiamiento se constituye en una herramienta importante usada por los microempresarios para suplir las necesidades de su negocio. En ese sentido, en este acápite se tratarán los temas financieros de las empresas según los resultados obtenidos en la Encuesta llevada a cabo a 586 empresarios de los municipios estudiados.

#### **3.3.1 Acceso al financiamiento**

Indagando sobre la tenencia de préstamos de los propietarios de las empresas visitadas se pudo observar que casi la mitad de los dueños (47%) tuvieron acceso al crédito, mientras que un 53% no tenía préstamos vigentes en el momento de la visita. Los dueños de negocios en Pedernales (64.1%), Duvergé (53.3%) y Neyba (52.5%) fueron quienes reportaron tener dinero en calidad de préstamo en mayor proporción. En el otro extremo, los propietarios de Jimaní (65.2%) y Villa Jaragua (63.9%) contaban con menos recursos financiados para las operaciones de sus empresas, como muestra la Tabla 3.21.

Tabla 3.22  
Fuente del Préstamo Más Importante para la Empresa por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Fuente	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Familiares/ Amigos	4.3	4.3	-	-	-	-	12.0	-	-	2.8
Prestamistas	4.3	8.5	-	6.3	-	3.2	-	4.3	-	4.0
Bancos										
Microfinanzas	4.3	14.9	5.6	12.5	12.5	19.4	16.0	6.4	25.0	11.6
Banco de Reservas	8.5	21.3	44.4	25.0	50.0	16.1	20.0	21.3	-	19.9
Otros Bancos	61.7	29.8	11.1	-	-	3.2	4.0	53.1	-	28.7
ONG	-	2.1	-	-	-	-	-	-	-	0.4
Cooperativas	6.4	-	11.1	12.5	12.5	9.7	24.0	-	-	6.8
Banca Solidaria/ Promipyme	10.6	19.1	-	-	25.0	32.3	20.0	14.9	58.3	17.9
Banco Agrícola	-	-	27.8	43.7	-	16.1	4.0	-	8.4	7.5
Suplidor	-	-	-	-	-	-	-	-	8.3	0.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

### 3.3.2 Fuentes de Financiamiento

Las entidades reguladas de financiamiento, como los bancos, son la principal fuente de financiamiento de los dueños de empresas. Más de la mitad (60.2%) de los entrevistados accedieron a préstamos otorgados por bancos. De estos, algunos (11.6%) utilizaron los bancos especializados en microfinanzas, tales como Banco ADEMI, Banco ADOPEM y BanFondesa. Otros acudieron al Banco de Reservas (19.9%) y dos de cada siete dueños (28.7%) fueron atendidos por otros bancos que tienen programas de crédito ya sea de tipo empresarial o personal y que los empresarios utilizan para sus negocios.

La participación del gobierno a través de su programa de Banca Solidaria/PROMIPYME tiene una incidencia importante, pues el 17.9% de los propietarios tienen recursos facilitados por esas entidades. Especialmente los negocios de Villa Jaragua, donde el 58.3% de los propietarios que tienen crédito han sido atendidos por Banca Solidaria.

Es preciso destacar que muchos de estos propietarios de negocios en la zona suroeste del país también desarrollan labores agrícolas cultivando sus predios, por eso un 7.5% de los empresarios indicó que el Banco Agrícola les ha concedido préstamos. De manera más relevante en los municipios de Duvergé (43.7%) y Comendador (27.8%).

Las cooperativas localizadas en la zona han atendido las necesidades de financiamiento del 6.8% de los propietarios que declaró tener crédito y en el municipio de Pedernales es donde tienen una mayor clientela, pues

el 24% de los propietarios señaló que recibió dinero en efectivo a través de esta fuente de financiamiento.

Las ONG fueron señaladas en pocas ocasiones como fuente de financiamiento, ya que sólo en Barahona hicieron referencia al crédito a través de esta vía. Esto guarda relación con que muchas ONG han transformando sus figuras jurídicas hacia bancos especializados de microfinanzas o cooperativas.

A pesar de que se puede observar en la Tabla 3.22 la diversidad de fuentes de financiamiento a la que han accedido los propietarios de esos municipios, el crédito ofrecido por fuentes informales de financiamiento, tales como prestamistas y familiares y amigos también ha constituido un canal de recursos importante. El 4% de los propietarios declaró que tienen préstamos otorgados por usureros, especialmente en los municipios de Barahona (8.5%), Duvergé (6.3%), Azua (4.3%), San Juan (4.3%) y Neyba (3.2%) donde algunos propietarios indicaron que tienen deudas pendientes con los prestamistas.

En el caso de los familiares y amigos, los dueños de negocios de Azua (4.3%) y Barahona (4.3%) expresaron que tuvieron que recurrir a esta fuente de financiamiento, que muchas veces se facilita en condiciones más favorables e incluso sin ningún tipo de interés para poder continuar operando sus negocios.

### 3.3.3 Uso del Préstamo

La mayor parte (59.3%) de los empresarios que recibieron créditos lo utilizaron para inventario con la compra de materias primas o mercancías y uno de

cada diez (10.2%) utilizó esos recursos para adquirir maquinarias y equipos. Otro destino importante de los recursos financieros que obtuvieron los propietarios fue para compra o remodelación del local (9.1%), así como para instalar (4%), comprar o ampliar el negocio (5.9%).

Un grupo pequeño de los empresarios encuestados hicieron uso de préstamo para pagar deudas del negocio (5.1%) o cubrir gastos y deudas personales y familiares (2%). La adquisición de un vehículo fue el objetivo de que el 3.2% de los propietarios asumiera compromisos financieros. Otros (3.2%) de los destinos del crédito fueron inversiones en compra de fincas o solares. En la Tabla 3.23 se desglosa el uso de los recursos financieros por cada uno de los municipios donde se puede observar el destino final de los compromisos asumidos por los propietarios al contraer los préstamos en diferentes fuentes de financiamiento.

Desagregando estas informaciones por cada uno de los municipios se observa que el principal uso de los recursos fue para compra de materias primas o mercancías, pero destaca que una mayor proporción de empresarios de San Juan (70.8%) invirtieron el dinero en reposición de inventario, en tanto que en Barahona ese uso de los recursos tuvo menor incidencia (48.9%) y la compra y remodelación de los locales de los negocios fue prioritario para el 19.2% de los empresarios que destinaron el dinero para esos fines.

Es importante destacar que algunos empresarios no utilizaron los recursos con fines productivos, sino para cubrir compromisos contraídos anteriormente. El 8.5% de los empresarios de Barahona obtuvo financiamiento para

Tabla 3.23  
 Uso del Préstamo de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Uso del Préstamo	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Materia Prima o Mercancía	61.7	48.9	44.4	50.0	62.5	64.5	60.0	70.8	61.5	59.3
Maquinaria/equipo	10.6	4.3	16.7	12.5	12.5	9.7	16.0	8.3	15.4	10.2
Instalar Negocio	6.4	2.1	5.6	6.3	-	-	-	8.3	-	4.0
Compra/ampliación del Negocio	4.3	6.4	11.0	6.3	-	12.9	-	4.2	7.7	5.9
Compra - Remodelación Local	6.4	19.2	11.1	6.3	12.5	-	16.0	6.3	-	9.1
Pagar Deudas del Negocio	4.3	8.5	5.6	-	-	9.7	4.0	2.1	7.7	5.1
Gastos/ Deudas Personales	4.2	2.1	5.6	-	-	-	4.0	-	-	2.0
Compra Vehículo	2.1	2.1	-	6.2	12.5	-	-	-	-	1.2
Otros	2.1	6.4	-	12.4	-	3.2	-	-	7.7	3.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



pagar deudas del negocio, y en proporción casi similar (9.7% y 7.7%) un grupo de propietarios de Neyba y Villa Jaragua, respectivamente, destinaron los recursos para esos fines. Asimismo, otro grupo de empresarios decidió que necesitaba dinero para gastos o deudas de carácter personal y familiar, como ocurrió en Azua (4.2%), Barahona (2.1%), Comendador (5.6%) y Pedernales (4%).

### 3.3.4 Motivos para no financiarse

Casi la mitad de los dueños de negocios (46.7%) entrevistados para este estudio indicaron que no necesitan, no quieren préstamos o que tienen recursos propios para satisfacer las necesidades de capital que se les puedan presentar. De manera específica, en Azua (54.8%), San Juan (53.3%), Villa Jaragua (47.8%), Comendador (41.7%) y Barahona (38.6%) estas respuestas fueron más usuales.

Otro grupo significativo (26.3%) señaló que no quieren crédito, pues ya tienen varios préstamos y no quieren contraer más compromisos financieros. Tal es el caso del 48.1% de los empresarios de Neyba, del 35.7% de los de Jimaní y del 31.6% de los de Barahona, entre otros. También algunos tienen aversión al crédito, pues no les gusta vivir con deudas (8.1%), no quieren trabajar con dinero ajeno (4.9%), o han tenido mala experiencia con préstamos anteriores (0.7%).

Unos pocos se descalifican como sujetos de crédito, pues consideran que sus negocios no generan ingresos suficientes para pagar los compromisos financieros (7%), o no tienen garantías para respaldar un financiamiento (0.8%). Además, se señaló que a veces los intereses son

Tabla 3.24  
 Motivos de las Empresas para No Solicitar Préstamos por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Razones	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
No Trabaja con Dinero Prestado	7.8	10.5	4.2	-	-	3.7	-	1.7	4.3	4.9
No Tiene Ingresos para Pagar Deudas	5.9	8.8	12.5	13.2	7.1	7.4	7.2	3.3	4.3	7.0
Ya Tiene Créditos	15.7	31.6	25.0	6.7	35.7	48.1	28.6	26.7	17.5	26.3
Intereses Muy Altos	-	-	8.2	6.7	-	3.7	7.1	1.7	4.3	2.5
Piden Muchos Requisitos	-	-	-	-	7.2	3.8	-	1.6	-	1.1
No Tiene Garantías	2.0	-	-	6.7	-	-	7.1	1.7	-	0.6
No le Gusta Vivir con Deudas	11.8	10.5	4.2	53.3	5.0	29.6	5.0	6.7	17.4	8.1
No Necesita Préstamo										
Tiene Recursos Proprios	54.8	38.6	41.7	6.7	-	-	-	53.3	47.8	46.7
Mala Experiencia	-	-	-	-	-	-	-	-	4.4	0.7
Otros	2.0	-	4.2	6.7	-	3.7	-	3.3	-	2.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

muy altos (2.5%) o que las entidades piden muchos requisitos (1.1%) como motivos para no optar por un préstamo.

En Duvergé es donde menos empresarios (6.7%) señalaron que no quieren crédito por tener otros y donde fue más notoria la aversión al crédito, ya que el 53% de los dueños dijo que no quiere vivir con deudas. Asimismo, en Duvergé (13.2%) y Comendador (12.5%) los propietarios de negocios se autocensuraron al crédito, pues de antemano consideran que las entidades financieras no se los darían por no tener los recursos para pagar los préstamos.

### **3.4 Ventas**

Los negocios tienen diversos ciclos de ventas en función del tipo de actividad, de los requerimientos de los clientes o las posibilidades de los dueños para dedicarles tiempo y recursos. Al margen de estas diferencias todos los negocios tienen como propósito lograr vender lo suficiente para la sostenibilidad de sus operaciones y generar ganancias para los propietarios. A continuación, se presentarán informaciones sobre los ciclos y montos de ventas de las empresas entrevistadas.

#### **3.4.1 Ciclo y Volúmenes de Ventas**

Nueve de cada diez propietarios (89.9%) señalaron que sus negocios operan diariamente o casi a diario, en tanto que un 2.8% indicó que negocian con diferentes mercancías una vez a la semana, como señalaron algunos

dueños de negocios de Azua y Duvergé. Otros pocos trabajan por contrato o una vez al mes realizan alguna actividad para la empresa. Al margen de cuál sea el ciclo de ventas del negocio, es importante conocer los volúmenes de ventas que generan en sus empresas los propietarios entrevistados.

Antes de reportar las ventas mensuales que dijeron los entrevistados que sus negocios vendían regularmente, es preciso recordar que las entrevistas se realizaron a aquellas proveedoras de los Ayuntamientos y de otras entidades gubernamentales, así como a las empresas registradas como proveedoras del Estado y a las que se identificaron con mayor potencialidad para ofertar sus bienes y servicios a mercados más amplios.

Tabla 3.25  
Volumen de Ventas Mensuales de las Empresas por Actividad  
(Valores en RD\$)

Actividad	Medio	Mediano
Todas las empresas	961,776	200,000
Manufactura	963,199	170,000
Comercio	1,293,684	280,000
Servicios	334,396	150,000

A pesar de que los valores estadísticos de la media y la mediana incluyen de manera general empresas de muy diversas índoles, sirven para dar una idea del volumen de ventas mensuales de todos los negocios. El valor promedio de venta de las 586 empresas entrevistadas fue de RD\$961,776, mientras que la mediana fue de RD\$200,000.

Desagregando las empresas por tipo de actividad a fin de tener un mejor entendimiento, se observa en la Tabla 3.25 que las empresas comerciales registran mayores niveles de ventas mensuales promedio (RD\$1,293,684) que las empresas manufactureras (RD\$963,776) o de servicios (RD\$334,396). Los valores de la mediana según el tipo de actividad son menos disímiles, pues comercio reporta RD\$280,000, mientras que la manufactura y el servicio registran RD\$170,000 y RD\$150,000, respectivamente.

Tabla 3.26  
Volumen de Ventas Mensuales de las Empresas por Municipio  
(Valores en RD\$)

Municipio	Medio	Mediano
Azua	843,826	168,000
Barahona	1,667,438	261,225
Comendador	303,000	215,000
Duvergé	726,177	225,750
Jimaní	1,024,938	279,000
Neyba	995,251	200,000
Pedernales	375,988	244,000
San Juan	1,057,588	179,650
Villa Jaragua	377,866	160,000

Los datos también se pueden desagregar según los municipios donde funcionan las empresas, los cuales presentan dinámicas económicas muy diferentes. Los negocios que registran mayores volúmenes de ventas mensuales según el valor de la media son Barahona (RD\$1,667,438), Jimaní (RD\$1,024,938) y San Juan (RD\$1,057,588).

Los menores montos de ventas promedio al mes se registraron en las empresas de Comendador (RD\$303,000), Pedernales (RD\$375,988) y Villa Jaragua (RD\$377,866). Como la medida estadística es más conservadora, se pueden notar valores más homogéneos en las empresas entrevistadas en la Tabla 3.26.

Al segmentar los montos de ventas mensuales reportados por los propietarios entrevistados, se observa que una de cada tres empresas (34.3%) venden hasta 100 mil pesos mensuales, en tanto que el 20.8% registraron ventas mensuales por montos que oscilan entre 100 mil y 200 mil pesos al mes. Una proporción similar (21.5%) indicó que sus ventas mensuales van entre 200 mil y 500 mil pesos, y casi uno de cada diez (9.4%) están vendiendo entre medio millón y un millón de pesos al mes.

Desagregando las informaciones por los municipios encontramos que más empresas ubicadas en Duvergé (38.7%), en Barahona (29.7%) y en Neyba (29.5%) venden montos superiores al millón de pesos al mes. Por el contrario, encontramos una mayor proporción de empresas de Jimaní (44%) y Comendador (38.6%) que venden montos inferiores a los 100 mil pesos mensuales, como se indica en la Tabla 3.27.

Además de analizar los volúmenes de ventas que generan las empresas por el municipio donde están operando es importante desagregar estos datos por el tipo de actividad económica, pues el ciclo operativo de manufactura, comercio y servicio es muy diferente, así como los montos que pueden vender en función de su capacidad productiva u operativa.

Tabla 3.27  
Ventas Mensuales de las Empresas por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Montos en RD\$	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Hasta 100,000	37.3	27.1	38.6	25.8	44.0	37.7	28.6	37.0	36.1	34.3
De 100,001 a 200,000	25.5	23.7	13.6	16.1	4.0	16.4	21.4	22.7	22.2	20.8
De 200,001 a 500,000	20.8	19.5	31.9	19.4	28.0	16.4	31.0	19.3	19.4	21.5
De 500,001 a 1,000,000	5.5	10.2	13.6	22.6	4.0	13.1	14.2	2.5	16.7	9.4
Más de 1,000,000	10.9	19.5	2.3	16.1	20.0	16.4	4.8	18.5	5.6	14.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Las empresas manufactureras radicadas en Barahona (22.2%), Jimaní (20%), Azua (10.5%) y San Juan (15%) reportan mayores niveles de venta que las de otros municipios, en tanto que más negocios en Comendador (60%) reportan montos de ventas mensuales inferiores a los 100 mil pesos. En la Tabla 3.28 se presentan los porcentajes de empresas manufactureras y sus montos de ventas según la localización en los diferentes municipios bajo estudio.

Por su parte, en las empresas comerciales se identifican volúmenes de montos mayores. En Jimaní con el dinamismo del comercio binacional, una de cada tres empresas (33.3%) dijo que vende al mes más de un millón de pesos, monto que sólo el 25% de las empresas de San Juan y el 26.7% de las de Barahona reportó en las entrevistas.

Pero también Jimaní tiene una proporción similar de empresas (33.3%) que venden menos de 100 mil pesos, al igual que San Juan (35.3%), Villa Jaragua (34.6%) y Azua (33.9%). Esa es una de las características propias del sector microempresarial, donde la heterogeneidad entre negocios de una misma industria es muy significativa y pueden haber dos empresas con actividades similares pero con volúmenes de inversiones, ventas y ganancias muy diferentes.

En el sector servicios, se registran menos empresas con altos volúmenes de ventas. Regularmente las actividades relacionadas con ofrecer servicios son de pocos trabajadores y reducidas inversiones lo que incide en los montos vendidos al mes. Cuatro de cada diez empresas (40.7%) vende menos de 100 mil pesos, y en Jimaní ese porcentaje se incrementa hasta el 62.5% de



Tabla 3.28  
 Ventas Mensuales de las Empresas de Manufactura por Municipio  
 (Distribución Porcentual de Empresas)

Montos en RD\$	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Hasta 100,000	42.1	33.3	60.0	-	40.0	40.0	33.3	25.0	20.0	35
De 100,001 a 200,000	26.3	33.4	-	25.0	60.0	60.0	33.4	25.0	20.0	23.7
De 200,001 a 500,000	15.8	11.1	40.0	25.0	40.0	-	-	30.0	40.0	23.8
De 500,001 a 1,000,000	5.3	-	-	50.0	-	-	33.3	5.0	20.0	7.5
Más de 1,000,000	10.5	22.2	-	-	20.0	-	-	15.0	-	10.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

los negocios de ese municipio que reportan montos de ventas mensuales en ese rango.

En el otro extremo, hay más empresas de servicio en Barahona (10%) que reflejan ventas mensuales superiores al millón de pesos. Es importante considerar que este municipio cabecera de provincia es centro de muchas actividades y tiene hoteles, restaurantes, servicios médicos, empresas de organización de eventos, de servicios computacionales, entre otra gama de actividades que no se encontraron en otros municipios.

En ese mismo sentido, es relevante destacar que sólo las empresas de servicios que están en los municipios de mayor dinamismo económico y que por su posición geográfica sirven para aprovisionar otros municipios las que reportan mayores volúmenes de venta mensuales.

Muchos datos adicionales se encuentran en las tablas estadísticas incorporadas en este documento, que permiten conocer la situación de las empresas entrevistadas en el marco de los objetivos del proyecto de Fortalecimiento de las capacidades de incidencia de la sociedad civil para la efectiva aplicación de los marcos jurídicos que promueven la productividad y competitividad de las MIPYMES en la zona sur-oeste de la República Dominicana.

Tabla 3.29  
Ventas Mensuales de las Empresas de Comercio por Municipio  
(Distribución Porcentual de Empresas)

Montos en RD\$	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Hasta 100,000	33.9	25.0	30.8	25.0	33.3	30.8	25.9	35.3	34.6	30.8
De 100,001 a 200,000	21.4	15.0	23.1	15.0	8.3	7.7	14.8	17.6	19.2	16.5
De 200,001 a 500,000	25.0	18.3	26.9	15.0	16.7	17.9	37.0	20.6	19.3	21.9
De 500,001 a 1,000,000	5.4	15.0	15.4	20.0	8.4	20.5	14.9	1.5	19.2	11.6
Más de 1,000,000	14.3	26.7	3.8	25.0	33.3	23.1	7.4	25.0	7.7	19.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.30  
Ventas Mensuales de las Empresas de Servicios por Municipio  
(Distribución Porcentual de Empresas)

Montos en RD\$	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Hasta 100,000	40.0	28.6	37.5	42.9	62.5	52.9	33.3	48.3	60.0	40.7
De 100,001 a 200,000	31.4	32.7	-	14.3	-	23.5	33.4	32.3	40.0	27.9
De 200,001 a 500,000	17.1	22.4	37.5	28.6	37.5	17.7	25.0	9.7	-	19.8
De 500,001 a 1,000,000	5.8	6.1	25.0	14.3	-	-	8.3	3.2	-	5.8
Más de 1,000,000	5.7	10.2	-	-	-	5.9	-	6.5	-	5.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

## 3.5 Características de los Propietarios de Empresas

### 3.5.1 Género

De acuerdo a la investigación realizada en los nueve municipios encuestados podemos distinguir mayor cantidad de empresas propiedad de hombres que de mujeres. Aproximadamente tres de cada diez (22.7%) de las empresas encuestadas eran propiedad de mujeres, frente a casi seis de cada diez (62.5%) propiedad de hombres.

Las empresas de propiedad conjunta de hombre y mujer se registraron como un 14.9% del total. En Pedernales (75.6%) y Azua (70.9%) se concentró el número más alto de hombres (75.6%) dueños de estas microempresas, mientras en Neyba (39.3%) y Villa Jaragua (38.9%) es donde hay más mujeres propietarias de las microempresas evaluadas en comparación con los demás municipios.

### 3.5.2 Edad

La edad promedio de los propietarios de las empresas es de 49 años, y se encuentra por encima del promedio de edad del resto de empresarios de MIPYMES en el país, que es de 41 años según la Encuesta FondoMicro 2013. Al observar la distribución etaria de los empresarios entrevistados se nota una baja proporción de jóvenes empresarios, pues sólo el 8% dijeron tener 30 años o menos. Esto puede sugerir bajos niveles de empresariedad en los jóvenes, ya sea por muchas barreras de entrada para

Tabla 3.31  
 Género de los Propietarios de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Género	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Mujer	17.3	22.0	29.6	16.1	36.0	39.3	12.2	15.1	38.9	22.7
Hombre	70.9	56.8	54.5	64.5	64.0	45.9	75.6	68.9	52.8	62.4
Conjunta	11.8	21.2	15.9	19.4	0.0	14.8	12.2	16.0	8.3	14.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.32  
 Edad de los Propietarios de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Edad	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Hasta 30 años	7.3	4.2	9.1	3.20	-	8.20	21.4	10.9	5.6	8.00
De 31 a 45 años	33.6	40.7	25.0	16.1	32.0	29.5	19.0	34.5	38.9	32.4
De 46 a 60 años	40.0	28.8	52.3	58.1	48.0	37.7	40.5	37.8	22.2	38.2
Más de 60 años	19.1	26.3	13.6	22.6	20.0	24.6	19.1	16.8	33.3	21.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

iniciar un negocio, o por ausencia de capital o respaldo financiero para desarrollar sus iniciativas empresariales.

En Jimaní, Duvergé, Barahona y Villa Jaragua son los municipios que registran menos empresas de jóvenes, posiblemente porque la selección de la muestra apuntaba a empresas más afianzadas en sus condiciones operativas para ser proveedoras del Estado, lo que descartaba aquellas empresas menos relevantes, que posiblemente pudieran ser los micronegocios iniciados por jóvenes empresarios.

Por el contrario, empresarios más añosos encuentran su espacio de trabajo en un tercio de las empresas de Villa Jaragua (33.3%), de Barahona (26.3%) y de Neyba (24.6%), dado que los entrevistados indicaron que tienen más de 60 años y son dueños de empresas en las proporciones indicadas en cada uno de esos municipios. Es relevante destacar también que en más de la mitad de las empresas de Comendador (52.3%) y de Duvergé (58.1%) los propietarios tienen entre 46 y 60 años de edad.

### 3.5.3 Nivel Educativo

El incremento de las capacidades de un individuo a través de la educación genera mejores oportunidades laborales, empresariales y personales, y está estrechamente vinculado a mayores niveles de productividad y de ventas en las empresas. En esta situación se encuentra casi el 40% de las empresas, dado que sus propietarios dijeron que ha completado sus estudios universitarios. Jimaní (56%), San Juan (44.9%) y Comendador (43.2%) agrupan la mayor cantidad de empresarios universitarios a diferencia de

Pedernales donde solo el 23.8% de las empresas de ese municipio son propiedad de una persona con estudios superiores. Es necesario señalar que para hacer esta investigación se seleccionaron empresas con potencial de crecimiento y las que ya eran proveedoras del Estado, lo que pudo influir en que se identificaran empresarios que han retornado a sus comunidades luego de cursar estudios superiores, con el propósito de iniciar su propio negocio.

Poco más de uno de cada seis propietarios de negocios (17%) del total entrevistado no han completado sus estudios superiores, predominantemente en Neyba, San Juan, Pedernales y Barahona donde uno de cada cinco propietarios reportó que inició los estudios universitarios, pero que aún no los concluye o desistió de continuar en la universidad.

Por su parte, se identificaron muy pocos propietarios de negocios sin estudios formales, lo que apunta a la necesidad de contar con el desarrollo de capacidades y conocimientos para un mejor desempeño de los negocios. Únicamente el 0.5% de los entrevistados declaró no tener educación formal, estando ubicados solo en los municipios de Azua y Villa Jaragua.

Aquellos que tienen estudios básicos o medios representan el 12.5% y el 27.2%, respectivamente, del total de los empresarios entrevistados. Dentro de los empresarios que terminaron educación media, Pedernales (42.9%) Duvergé (32.3%) reúnen la mayor proporción, mientras que en Azua (18.2%) y Duvergé (16.1%) se registraron más propietarios con educación primaria en comparación con otros municipios.



Tabla 3.33  
 Nivel Educativo de los Propietarios de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Nivel Educativo	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Sin Educación Formal	1.8	-	-	-	-	-	-	-	2.8	0.5
Educación Básica	18.2	13.7	20.5	16.1	8.0	8.2	7.1	6.8	13.9	12.5
Educación Media	29.1	23.9	25.0	32.3	28.0	26.2	42.9	24.6	22.2	27.2
Técnico-Vocacional	1.8	1.7	-	6.5	4.0	6.5	4.8	3.4	5.6	3.3
Universitaria Incompleta	13.6	20.5	11.3	3.2	4.0	23.0	21.4	20.3	16.7	17.0
Universitaria Completa	35.5	40.2	43.2	41.9	56.0	36.1	23.8	44.9	38.8	39.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.34  
 Cursos de Capacitación de los Propietarios de las Empresas por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Cursos	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Técnico	17.6	6.9	11.4	6.5	-	6.7	14.3	20.4	11.1	12.4
Gerencial	5.6	6.0	4.6	3.2	12.5	13.3	4.8	4.4	-	5.9
Financiera	5.5	-	4.5	9.7	-	1.7	4.8	2.6	5.6	3.3
Varias										
Capacitaciones	36.1	42.3	50.0	25.8	37.5	40.0	28.6	38.1	36.1	38.2
Ninguno	35.2	44.9	29.5	54.8	50.0	38.3	47.5	34.5	47.2	40.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

### 3.5.4 Capacitación del Propietario

Aunque la educación formal es importante y necesaria, también la dotación de conocimientos a través de capacitaciones adicionales contribuye a fortalecer lo aprendido o a llenar los vacíos existentes en quienes no han concluido sus estudios. Por esa razón, le preguntamos a los entrevistados si habían recibido algún tipo de curso de formación técnica, gerencial o financiera. Más de la mitad de los propietarios de empresas en todos los municipios, excepto Jimaní, reportaron que habían recibido capacitaciones en temas técnicos, gerenciales o financieros, o varias a la vez.

En adición, se indagó sobre si los propietarios habían recibido algún tipo de asistencia o asesoría técnica para sus negocios. Poco más del tercio de los propietarios (37.7%) respondió afirmativamente esa pregunta, mientras que el 62.3% indicó que no había recibido ninguna capacitación adicional.

En San Juan, la mitad de los propietarios afirmó que sí habían recibido asistencia, en tanto que la otra mitad respondió negativamente. En otros municipios, como Comendador (45.5%) y Barahona (42.2%) se reportó que cuatro de cada diez propietarios habían fortalecido sus empresas con asistencia técnica directa, en tanto que esa proporción fue menor en Duvergé (19.4%) o Villa Jaragua (22.2%), tal como se observa en la Tabla 3.35.

Tabla 3.35  
Asistencia Técnica o Asesorías Recibidas por los Propietarios por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Asesoría	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Recibió	28.70	42.20	45.50	19.40	33.30	37.70	35.70	50.00	22.20	37.70
No Recibió	71.30	57.80	54.50	80.60	66.70	62.30	64.30	50.00	77.80	62.30
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.36  
Interés de los Propietarios de las Empresas en Capacitarse por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Interés	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Tiene	88.2	93.2	95.5	73.3	96	96.7	92.9	90.6	80.6	90.5
No tiene	11.8	6.8	4.5	26.7	4	3.3	7.1	9.4	19.4	9.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

### 3.5.5 Interés del Propietario en Capacitarse y Temas de Preferencia

Además de conocer el nivel educativo, la capacitación adicional recibida por el propietario y la asesoría o asistencia técnica directa en las empresas, se quiso identificar el interés de los propietarios en seguir adquiriendo conocimientos que pudieran fortalecer sus capacidades. Este aspecto es uno de los indicadores fundamentales para el proyecto, pues tiene un componente de fortalecimiento de las capacidades de los empresarios, y la disposición de capacitarse es relevante para adquirir conocimientos que permitan conducir con éxito sus empresas.

En ese sentido, se pudo constatar que nueve de cada diez dueños de empresas visitadas (90.5%) están interesados en recibir capacitación o asistencia técnica para sus empresas, en tanto que un 9.5% indicó que no está interesado.

Los dueños de negocios en los municipios de Neyba (96.7%), Jimaní (96%) y Comendador (95.5%) fueron los más receptivos ante esta sugerencia, así como los de Barahona (93.2%), Pedernales (92.9%) y San Juan (90.6%). En cambio, la respuesta fue más tímida entre los propietarios de Duvergé (73.3%), Villa Jaragua (80.6%) y Azua (88.2%).

Con el interés de poder enfocar adecuadamente los temas de preferencia de los empresarios para recibir capacitación, se les preguntó por aquellos tópicos en los que estarían interesados. En la Tabla 3.37 se presentan todas las respuestas suministradas por los propietarios,

quienes podían expresar hasta tres temas de su interés para recibir capacitación.

De manera conjunta, se puede decir que los temas vinculados a la gestión administrativa del negocio, asuntos contables y las ventas son la mayor necesidad identificada por los propietarios de empresas para suplir necesidades de conocimientos. Así el 24.5% de las empresas señalaron que quieren cursos que les permitan adquirir habilidades gerenciales básicas para una mejor administración de sus negocios, tales como el manejo del dinero de la empresa y el personal, cómo ser suplidor del Estado, cómo exportar sus productos, y preparar planes de negocios. Otro grupo de empresas (22.2%) señaló que requiere más conocimientos contables para llevar la contabilidad del negocio, sobre los cobros y los pagos, los informes contables, establecer costos y precios, sobre finanzas y préstamos, pago de impuestos y presupuestos.

Además, los propietarios (23.4%) también están interesados en que ellos y sus empleados adquieran mayores conocimientos para mejorar las ventas, con cursos como servicio al cliente y técnicas de ventas. La fase productiva del negocio, con aspectos vinculados a la calidad de los productos y a cómo manipularlos y almacenarlos fue un aspecto que suscitó interés para un 12% de los propietarios. Otros (10.1%) quieren aprender temas laborales, tales como legislación laboral y manejo de los trabajadores, en tanto que algunos 12% dijeron que quieren mejorar sus conocimientos técnicos y vocacionales, idiomas y manejo de programas computacionales.

Tabla 3.37  
Temas para Capacitación de los Propietarios por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Temas de Preferencia	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua
Manejo de dinero Personal	4.1	4.0	2.5	1.7	5.6	3.0	7.7	6.6	9.6
Administrar dinero negocio	10.7	11.5	4.9	15.3	12.7	9.7	12.8	8.2	8.4
Contabilidad del Negocio	9.2	8.9	13.1	11.9	16.9	13.9	12.8	9.2	16.9
Cobros y Pagos	2.6	3.4	6.6	5.1	1.4	5.5	2.6	4.3	-
Informes Contables	3.0	1.5	1.6	1.7	-	4.2	5.1	1.0	2.4
Costos y Precios	2.6	1.8	1.6	-	2.8	3.6	2.6	1.6	3.6
Préstamos y Finanzas	2.2	2.5	4.1	1.7	2.8	6.7	1.7	4.3	1.2
Pago de Impuestos	7.4	3.1	5.7	3.4	5.6	4.8	4.3	4.3	7.2
Legislación laboral	2.2	1.5	3.3	5.1	1.4	0.6	2.6	2.3	-
Manejo de los trabajadores	5.5	8.6	5.7	6.8	1.4	6.1	3.4	3.6	3.6
Manejo Calidad Productos	4.4	6.2	6.6	6.8	4.2	3.1	2.6	3.6	2.4
Inventario y Almacenamiento	6.3	5.8	3.3	6.7	-	3.6	6.0	6.9	3.7
Como ser Supliodor del Estado	1.5	2.2	4.1	3.4	4.2	2.4	2.6	1.1	3.6
Servicio al Cliente	12.2	14.3	10.7	10.2	11.3	10.3	13.6	12.8	7.3
Exportación	1.8	0.6	0.8	1.7	2.8	0.6	1.7	1.3	2.4
Técnica de Ventas	8.1	9.2	11.5	1.6	4.2	9.2	6.0	11.2	7.2
Computadora	3.0	2.5	4.9	1.7	7.2	4.8	1.7	3.0	3.6
Capacitación Técnica y Vocacional	4.1	3.1	1.6	-	2.8	1.8	1.6	3.9	2.5
Idiomas	3.3	1.8	2.5	6.7	4.3	1.2	2.6	4.9	2.4
Plan de Negocios	5.5	6.2	4.1	6.8	5.6	3.1	4.3	4.6	9.6
Presupuesto	0.3	1.3	0.8	1.7	2.8	1.8	1.7	1.3	2.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

### 3.5.6 Asociatividad de los Empresarios

La asociatividad es una estrategia de sostenibilidad y competitividad para que micro, pequeñas y medianas empresas puedan lograr resultados óptimos. El tamaño de las microempresas y la forma de trabajo individualista hacen que se presenten más dificultades operativas, incremento en los costos y bajo rendimiento, por lo que aunar esfuerzos puede ser una adecuada respuesta a las limitaciones existentes.

Los resultados de la Tabla 3.38 evidencian que el estado de asociatividad es bastante precario, pues de los empresarios entrevistados en los nueve municipios solo tres de cada diez (29.5%) pertenecen a alguna asociación gremial o empresarial. Duvergé fue el municipio donde se reportó la menor cantidad de involucrados en algún grupo (16.7%) a seguidas de Villa Jaragua (20%), mientras que en Neyba (47.5%), Pedernales (36.6%) y Jimaní (36%) fueron las comunidades donde se registró una mayor afiliación a alguna asociación gremial o empresarial.

Las asociaciones a las que pertenecen los propietarios son de muy diversas índoles y a continuación detallamos las que fueron identificadas: Asociación Nacional de Industriales de Muebles, Colchones y Afines (ASONAIMCO), Asociación de Talleres y Equipos Tecnológicos, Asociación de Comerciantes, Asociación de Profesores (ADP), Colegio Médico Dominicano, Club de Leones, Consejo Nacional de Comercio, Asociación de Ganaderos, Asociación de Dueños de Minibuses, Asociación de Ferreteros, Instituto de Contadores Públicos, Asociación de Cable, Cámara Americana de Comercio, Club Rotario, Sindicato de



Tabla 3.38  
 Pertenenencia de los Proprietarios a Asociación Gremial o Empresarial por Municipio  
 (Distribución porcentual de empresas)

Pertenencia	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Pertenece	26.9	27.7	34.1	16.7	36.0	47.5	36.6	24.3	20.0	29.5
No pertenece	73.1	72.3	65.9	83.3	64.0	52.5	63.4	75.7	80.0	70.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Volqueta y Volteos, Asociación de Farmacias, Cooperativa de Maestros, Colegio de Periodistas, Cluster Turístico de Barahona, Asociación de Restaurantes, Asociación Nacional de Distribuidores de Gas (ASONADIGAS), Asociación de Artesanos, Circulo de Locutores, Asociación Nacional de Profesionales Agrícolas, Asociación de Detallistas, Asociación Gráfica, Colegio Dominicana de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores (CODIA), Asociación Odontológica, Asociación de Profesores de la UASD y Cooperativa de Servicios Múltiples de Procesadores de la Harina (COOPROHARINA).

### 3.5.7 Fuentes de Ingresos

Diversas fuentes de ingresos pueden recibirse en los hogares de los propietarios en adición a lo generado por las ganancias del negocio. Por eso se quiso indagar sobre los mecanismos a través de los cuales se reciben recursos independientemente de que fueran generados por los propietarios o por otros miembros del hogar.

Las fuentes de ingresos más relevantes fueron la tenencia de otro negocio existente (50.5%), ya fuera propiedad del entrevistado o de otra persona en el hogar; y los salarios que perciben aquellos miembros del hogar que trabajan como asalariados (44.6%). Más de la mitad de los propietarios de empresas en Neyba, Jimaní, San Juan, Azua, Barahona y Comendador indicaron que en sus hogares se reciben ingresos por otros negocios, en tanto que en Duvergé y en Villa Jaragua se complementa el presupuesto familiar con los salarios de otros miembros del hogar.

Tabla 3.39  
Fuentes de Ingresos en los Hogares de los Propietarios por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Fuentes de Ingresos	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Familiares o Amigos del Exterior	15.5	20.5	18.6	19.4	12.0	5.1	17.1	17.8	26.5	16.9
Familiares o Amigos del País	4.8	14.9	9.3	6.5	-	5.1	2.4	0.9	2.9	6.1
Otro Negocio	51.9	51.3	50.0	35.5	56.0	57.6	45.2	54.7	34.3	50.5
Salario Miembro del Hogar	40.4	39.5	44.2	64.5	36.0	40.7	33.3	50.9	62.9	44.6
Ingresos de la Agricultura	13.5	12.3	11.6	6.5	-	27.1	14.6	5.4	28.6	13.0
Alquileres	20.2	28.1	4.7	19.4	4.0	22.0	9.5	14.2	8.6	17.3
Ayudas del Gobierno	6.7	7.0	11.6	3.2	-	1.7	14.3	3.5	25.7	7.2
Pensiones	3.9	5.3	4.7	9.7	16.0	18.6	-	4.5	20.0	7.4
Otros	-	1.8	3.2	4.0	4.0	1.7	2.4	-	2.9	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla 3.40  
Rango de Ingresos Mensuales de los Hogares de los Propietarios por Municipio  
(Distribución porcentual de empresas)

Montos	Azua	Barahona	Comendador	Duvergé	Jimaní	Neyba	Pedernales	San Juan	Villa Jaragua	Total
Menos de 10,000	-	1.9	-	-	-	-	-	-	3.0	0.6
De 10,001 a 20,000	3.2	3.7	-	6.5	4.6	7.0	5.7	4.0	9.1	4.5
De 20,001 a 30,000	12.9	13.1	11.1	9.7	13.6	15.7	-	9.9	9.1	11.2
De 30,001 a 50,000	30.1	21.5	22.2	25.8	22.7	21.1	28.6	26.7	30.3	25.4
De 50,001 a 75,000	23.7	12.1	33.3	12.9	22.8	15.8	28.6	23.8	24.2	20.8
De 75,001 a 100,000	7.5	17.8	13.9	22.6	13.6	19.3	20.0	11.8	15.2	14.8
De 100,001 a 200,000	11.8	13.1	13.9	9.7	9.1	8.8	11.4	11.9	3.0	11.0
Más de 200,000	10.8	16.8	5.6	12.8	13.6	12.3	5.7	11.9	6.1	11.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Los ingresos generados por las actividades agrícolas tienen una participación importante en los hogares de los dueños de negocios de Villa Jaragua y Neyba, mientras que las remesas son relevantes también en la zona suroeste del país, como se puede observar en la Tabla 3.39.

En esa misma línea de investigación se indagó sobre los rangos de ingresos mensuales que tienen los hogares de los propietarios con base en las diferentes fuentes de recursos identificadas previamente. Tal como lo muestra la Tabla 3.40, uno de cada cuatro propietarios (25.4%) indicó que sus ingresos estaban entre los 30 mil y 50 mil pesos mensuales, mientras que uno de cada cinco (20.8%) reportó ingresos entre 50 mil y 75 mil pesos al mes. Un 14.8% señaló que los ingresos del hogar rondaban entre 75 mil y 100 mil pesos, en tanto que alrededor del 22.7% de todos los entrevistados indicó recibir montos superiores a los 100 mil pesos al mes.

En el otro extremo encontramos pocos empresarios que reportaron que en sus hogares reciben menos de 10 mil pesos al mes, los cuales estaban ubicados en Villa Jaragua (3%) o en Barahona (1.9%). Entre 10 mil y 20 mil pesos se reportó que el 4.5% de los dueños de negocios percibían esos ingresos y un 11.2% declaró que los recursos de su hogar oscilaban entre 20 mil y 30 mil pesos mensuales.

Los municipios donde sus propietarios reportaron que sus hogares recibían ingresos mensuales más exigüos son Neyba y Villa Jaragua, donde el 22.7% y el 21.2% respectivamente, indicaron que sus ingresos son menores a 30 mil pesos mensuales. Por el contrario, Barahona y Duvergé fueron las comunidades donde los dueños

de negocios señalaron en mayor proporción, 47.7% y 45.1%, respectivamente, que los recursos recibidos por sus hogares sobrepasan los 75 mil pesos mensuales si se toma en consideración las diferentes fuentes de ingresos del hogar.

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las empresas localizadas en los municipios de Azua, Barahona, Comendador, Duvergé, Jimaní, Neyba, Pedernales, San Juan y Villa Jaragua presentan características muy disímiles en cuanto a número de trabajadores, mercado que atienden y los volúmenes de venta. Esto es producto de las diferentes dinámicas económicas que se desarrollan en cada comunidad, donde unas son el centro de la provincia, están localizadas como punto de conexión con otras provincias y tienen instaladas grandes empresas que impactan positivamente en la generación de empleos y en la actividad económica.

Otras, por el contrario, están muy alejadas, con pocas conexiones a otras demarcaciones y su demanda interna es la que rige la oferta de bienes y servicios, que regularmente son muy limitados.

Los hallazgos más relevantes de las entrevistas realizadas a 586 propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas son los siguientes:

- En los municipios estudiados predomina la actividad comercial con 57% de empresas que se dedican a la compra y venta de bienes y servicios, en tanto que 13.7% son empresas de manufactura y 29.4% ofrecen servicios a las comunidades.
- Las 586 empresas visitadas reportaron que contratan a 4,320 hombres y mujeres.
- Las mujeres son propietarias del 22.7% de empresas, y constituyen el 38% de la fuerza laboral de todas las empresas visitadas.
- La mayoría de los empresarios entrevistados reportó que en sus hogares el ingreso oscila entre 30 mil y 50 mil pesos dominicanos, producto de diversas fuentes de recursos tales como salarios de miembros del hogar, ganancias de otros negocios, ingresos por recursos agrícolas, remesas, alquileres, e incluso por ayudas del gobierno.
- Siete de cada diez empresarios (74%) expresaron que han cumplido con los requisitos de formalización de sus operaciones y 73.9% pueden emitir facturas con comprobantes fiscales.
- En cuanto al mercado atendido por estas empresas se evidenció una reducida participación de las entidades gubernamentales como clientes de las MIPYMES, pues sólo el 30.7% declaró que es suplidor del Estado.
- Pocos (16%) han participado en alguna licitación o concurso auspiciado por una entidad estatal.



- Se registró un alto desconocimiento del marco jurídico vinculado a las MIPYMES y, de manera específica, de la Ley 488-08 que establece un Régimen Regulatorio para el Desarrollo y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y de la Ley 340-06 sobre Compras y Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones.
- Seis de cada diez empresarios (60.2%) dijeron tener acceso al financiamiento a través, principalmente, de entidades financieras reguladas. No obstante, la participación del crédito informal del prestamista tiene espacio en el 4% de empresarios que declararon que tienen deudas con usureros.
- Principalmente los préstamos están destinados a la adquisición de materias primas y mercancías, con un limitado uso para fines de renovación de equipos y maquinarias.
- Casi todos los empresarios están interesados en adquirir nuevos conocimientos recibiendo capacitación en temas que mejoren la gestión administrativa, contable y de ventas del negocio. De manera explícita se indican más de veinte tópicos diferentes identificados por los propietarios como temas de preferencia para recibir capacitaciones.

A partir de estas conclusiones generales de este estudio proponemos una serie de iniciativas que pueden incidir positivamente en el logro de los objetivos del proyecto, tales como:

- Promover el conocimiento de las leyes vinculadas al marco regulatorio de las MIPYMES para que los empresarios puedan entender las disposiciones que dichas leyes contemplan, empoderarse y conocer sus deberes y derechos.
- Establecer mecanismos de pago cierto y puntual para las empresas que sean proveedoras del Estado, a fin de no descapitalizarlas por pagos tardíos y motivar a que más empresas amplíen sus mercados a través de ventas al Estado.
- Propiciar programas de capacitación en habilidades gerenciales básicas para elevar las posibilidades de éxito en las empresas.
- Desarrollar programas de acompañamiento para elevar la producción y/o el volumen de negocios para poder atender las demandas del Estado.
- Promover la asociatividad de las empresas en grupos o cluster productivos, a fin de que puedan entre todos sus miembros atender los requerimientos de bienes al Estado, que pudieran ser superiores a la capacidad instalada individual de una empresa.

Muchas de estas acciones forman parte de las actividades que desarrollará este proyecto, y que se espera que podrán satisfacer las necesidades que tienen las empresas para lograr el nivel de desarrollo y productividad necesarios a fin de lograr convertirse en proveedoras del Estado.



Esta segunda edición terminó de imprimirse  
el día 12 de noviembre de 2018  
en los talleres gráficos de  
AMIGO DEL HOGAR  
M. M.Valencia 4, Los Prados  
Santo Domingo, República Dominicana





Informe elaborado por

**FondoMicro**

en colaboración con la

**Fundación CODESPA**

en el marco del proyecto:

“Fortalecer las capacidades de incidencia de la sociedad civil  
para la efectiva aplicación de los marcos jurídicos que  
promueven la productividad y la competitividad de las MIPYMES  
en la zona suroeste de la República Dominicana”,

financiado por la

**Unión Europea**

2018