

MICROEMPRESAS
EDUCACION
Y
TRABAJO INFANTIL
EN LA REPUBLICA DOMINICANA

1999-2000

Marina Ortiz
Jaime Aristy Escuder

Investigación financiada
por el Fondo para el
Financiamiento de la
Microempresa, Inc.
(FONDOMICRO)
con la cooperación del
Banco Mundial

2000

MICROEMPRESAS,
EDUCACIÓN Y
TRABAJO INFANTIL
EN LA REPÚBLICA DOMINICANA
1999-2000

MICROEMPRESAS,
EDUCACIÓN Y
TRABAJO INFANTIL
EN LA REPÚBLICA DOMINICANA
1999-2000

Por
Marina Ortiz
y
Jaime Aristy Escuder

FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA, INC.
(FONDOMICRO)
Santo Domingo, República Dominicana
2000

MICROEMPRESAS Y EDUCACIÓN EN LA REPÚBLICA DOMINICANA 1999-2000

INTRODUCCIÓN

Los trabajos de investigación realizados por el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa (FondoMicro) en la última década han permitido construir un cuadro muy certero de las características estáticas y dinámicas del sector de las micro y pequeñas empresas. Los estudios realizados, recopilados en más de una veintena de publicaciones, han contribuido a la discusión y análisis de estos temas y han ofrecido informaciones estadísticas que sirven para proyectar el futuro de estas unidades económicas y desarrollar nuevos programas de apoyo, tanto desde el sector público como del sector privado.

Como principal fuente de generación de empleos, las microempresas tienen una importante participación en la redistribución del ingreso y reducción de la pobreza. La calificación de la fuerza laboral de las empresas, incluyendo a propietarios y a trabajadores, constituye el soporte fundamental de las posibilidades de desarrollo y expansión de las micro y pequeñas empresas.

En ese sentido y en interés de continuar el aporte a la literatura microempresarial, presentamos este trabajo sobre las microempresas y la educación en la República Dominicana que contiene una descripción de la situación educativa de los propietarios de micro y pequeñas empresas. Además, el presente informe recoge los resultados de la Encuesta Nacional de Microempresas y Pequeñas Empresas en la República Dominicana realizada en marzo del 2000 con los principales indicadores de las empresas y sus propietarios. Finalmente, un amplio anexo estadístico conforma una referencia de consulta obligada donde se encuentran los datos de la encuesta relacionados con las principales variables estudiadas.

A. MICROEMPRESAS Y EDUCACIÓN

La educación es uno de los indicadores más relevantes del desarrollo de los pueblos. La educación tiene un impacto positivo en el individuo, al facilitar su capacidad de inserción en los mercados laborales, y en la sociedad. Asimismo, en el mundo microempresarial la capacitación es de vital importancia tanto en las técnicas productivas como en los sistemas administrativos, contables y de comercialización. Los empresarios regularmente han recurrido a su propio ingenio, iniciativa e imaginación, pero hoy día la globalización de los mercados exige formas más tecnificadas de hacer negocios.

Como la educación constituye uno de los elementos explicativos de las diferencias socio-económicas de la población, la Encuesta Nacional de Microempresas y Pequeñas Empresas realizada en marzo del año 2000 por FondoMicro tuvo como objetivo la recolección de informaciones sobre la educación de los propietarios y de sus familiares, además de la medición de los indicadores básicos del sector. También indagó esta encuesta sobre las expectativas que tienen los propietarios en relación a las oportunidades que la educación le ofrece para el crecimiento de sus negocios.

Las hipótesis de trabajo planteadas fueron las siguientes: 1) que existe un mayor acceso a la educación en las últimas décadas y, por tanto, los propietarios más jóvenes registran mayores niveles educativos que los dueños de negocios de más edad; 2) que los propietarios que estudiaron en colegios privados alcanzaron mayores niveles de instrucción que sus homólogos en escuelas públicas; y 3) que el nivel educativo de los empresarios guarda relación con el nivel de desarrollo de las microempresas: a menor nivel educativo menor inversión, menores ventas y menores ganancias, y viceversa.

Antes de analizar las informaciones que nos permiten validar las hipótesis de trabajo, ofrecemos algunos datos que dan a conocer la situación de la educación en el país de manera general, así como en el seno de las micro y pequeñas empresas dominicanas, en particular.

En la década de los 90 se produjo una revalorización de la educación como factor clave para el desarrollo del país. Se instrumentó un Plan Decenal de Educación que implicó una revisión curricular, una mayor inversión en el gasto público en educación así como la ejecución de programas de captación y retención de estudiantes dentro del sistema de enseñanza pública. Por tanto, la inversión del gobierno registró una tendencia creciente de un 1.3% en 1989 a un 2.6% del PIB para 1999.

No obstante, el país ocupa uno de los últimos lugares en gasto social en educación en América Latina. Según los resultados del último Censo Nacional de Población y Vivienda,

llevado a cabo en 1993 por la Oficina Nacional de Estadística, en ese momento existía una tasa de analfabetismo del 19.3%. Como vemos, estos datos ofrecen un panorama muy precario de la situación educativa en el país.

Tabla A.1
Nivel Educativo del Propietario por el Género del Propietario
Distribución Porcentual

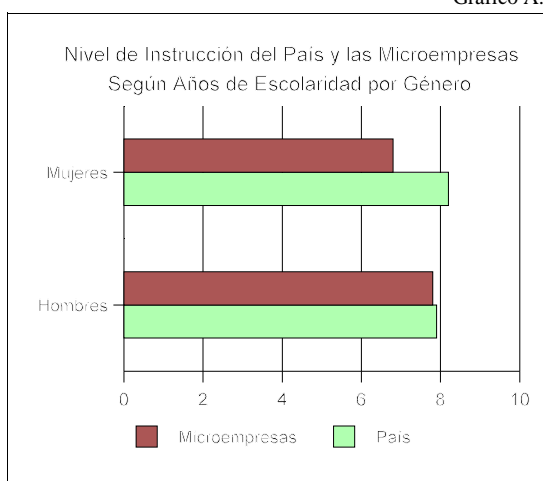
Nivel Educativo	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Sin Educación Formal	8.1	4.0	8.8	6.5
Educación Primaria	43.2	38.5	23.6	39.5
Terminó Educación Primaria	7.5	7.1	3.7	7.0
Educación Secundaria	15.7	18.7	10.6	16.4
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	9.7	12.9	16.6	11.7
Educación Universitaria	15.9	18.8	36.6	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Por su parte, los resultados de la Encuesta Nacional de Micro y Pequeña Empresa en la República Dominicana revelan la baja calificación de los dueños de micro y pequeñas empresas, pues el 6.5% no tiene ningún tipo de educación formal mientras que el 46.5% apenas cursó estudios primarios. Uno de cada cuatro dueños de negocios (27.3%) continuó sus estudios hasta el nivel secundario en tanto que uno de cada cinco (19%) ingresó a la universidad y, de éstos, el 10% terminó sus estudios universitarios.

Como vía de acceso a oportunidades ocupacionales y laborales y, por consiguiente, a mejores ingresos, la educación representa una variable fundamental para entender la situación de las mujeres propietarias de empresas. En el sector microempresarial se aprecian diferencias en los niveles educativos según el género del propietario, pues la mujer propietaria de negocios tiene menos nivel educativo que el hombre propietario. Un 4% de los hombres propietarios no tiene educación formal en tanto que esta cifra se duplica (8.1%) entre las mujeres propietarias. Asimismo, la mitad de los propietarios masculinos (50.4%) continuó sus estudios al concluir la primaria, mientras que una proporción menor de mujeres (41.3%) cursó estudios secundarios y universitarios.

Estas informaciones difieren con los datos educativos del país por género. Regularmente los niveles de instrucción de las mujeres son levemente superiores a los de los hombres. En promedio, el nivel de instrucción de los hombres es de 7.9 años y el de las

Gráfico A.1



mujeres es de 8.2 años. En el caso de los propietarios de las microempresas, las mujeres dueñas tienen en promedio 6.8 años de escolaridad considerados a partir de la educación primaria, en tanto que el nivel de instrucción de los hombres es de 7.8 años. Esto apunta a que las mujeres con mayores niveles de instrucción se incorporan a puestos de trabajo en el mercado formal, mientras que aquellas que tienen menos educación inician una microempresa, regularmente de subsistencia, como alternativa a los empleos de baja remuneración a los que podrían acceder.

A partir de este marco de referencia general de las condiciones de la educación, analizaremos los resultados de la encuesta donde se entrevistaron 1,452 dueños de micro y pequeñas empresas en todo el país.

El creciente acceso a la educación que ha tenido la población dominicana en las últimas décadas se evidencia en el mundo de las microempresas. Al descomponer el nivel educativo de los propietarios según la edad de los mismos se encuentra que los dueños de negocios de mayor edad tienen menos años de escolaridad que los grupos más jóvenes. El 13.7% de los propietarios con más de 55 años no tuvieron ningún tipo de educación formal, cifra que se reduce al 5.2% entre los propietarios de 35 a 44 años y al 1.6% entre los dueños de 25 a 34 años.

Tabla A.2
Nivel Académico del Propietario
por Edad del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

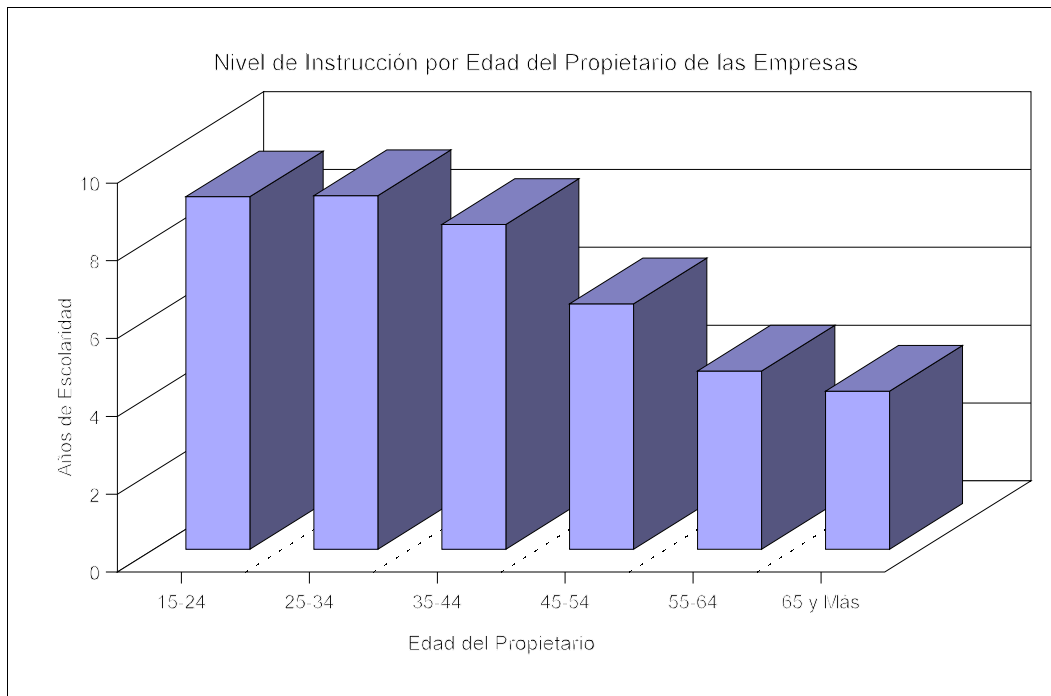
Nivel	15 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 64	65 o Más	Total
Sin Educación							
Formal	2.3	1.6	5.2	7.8	13.7	19.1	6.6
Educación Primaria	19.6	27.4	34.2	51.4	60.2	58.6	40.0
Terminó Educación							
Primaria	8.0	8.3	5.5	7.2	7.4	7.1	7.1
Educación							
Secundaria	35.5	24.0	17.5	11.2	4.9	5.1	16.6
Terminó Educación							
Secundaria/ Vocacional	16.3	12.6	15.4	7.9	8.7	3.9	11.5
Educación							
Universitaria	18.3	26.1	22.1	14.6	5.1	6.2	18.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Las diferencias de niveles educativos entre generaciones demuestran el progreso del país en el área de la educación en las últimas décadas. Los propietarios de negocios que nacieron a partir de 1965 tienen un nivel de instrucción promedio de 9.1 años mientras que los empresarios que tienen de 35 a 44 años reportaron 8.4 años de escolaridad. En la medida en que incrementa la edad del propietario disminuye el nivel de instrucción, así los que

tienen entre 45 y 54 años reportaron 6.3 años de estudio y los que tienen más de 55 años apenas alcanzaron 4.3 años de escolaridad. El aumento de los años de escolaridad incrementa las posibilidades de las nuevas generaciones de mejorar sus condiciones de vida, ya sea a través de la inserción en el mercado de trabajo o la iniciativa de tener un negocio propio.

La educación juega un papel fundamental en la reproducción de las condiciones de vida de una generación a otra, por lo que indagamos sobre los niveles educativos de los padres y los hermanos en relación con el propietario de la empresa. Ocho de cada diez empresarios dijeron tener más educación que su padre (80.2%) o que su madre (83.5%), pero sólo uno de cada cuatro (25%) tiene más educación que sus hermanos. Al comparar los

Gráfico A.2



niveles educativos de los empresarios con sus padres encontramos que aquellos que no tienen educación formal provienen de padres que en su mayoría tampoco tienen instrucción, reproduciéndose así el mismo patrón.

Un elemento que evidencia el cambio de las condiciones educativas del país y el mayor acceso de los dominicanos a la educación es que este patrón se reproduce principalmente entre los empresarios que tienen más de 55 años, quienes respondieron en mayor proporción que tienen el mismo nivel educativo que sus padres. Lo anterior se corresponde con la tendencia registrada en los últimos censos de una disminución constante en el porcentaje de iletrados en el país, lo que implica una mayor participación educativa de las generaciones posteriores a la década de los sesenta.

Que ocho de cada diez empresarios hayan superado los niveles educativos de sus padres apunta al limitado nivel de instrucción que tenían sus progenitores si consideramos que el 81% de los empresarios no tiene estudios universitarios y que de éstos el 69.4% no finalizó los estudios secundarios y, por tanto, no tienen el nivel educativo básico para acceder a mejores oportunidades. Así, este grupo reproduce las condiciones parentales de empleos mal remunerados, condiciones socio-económicas precarias para sí y sus familias futuras.

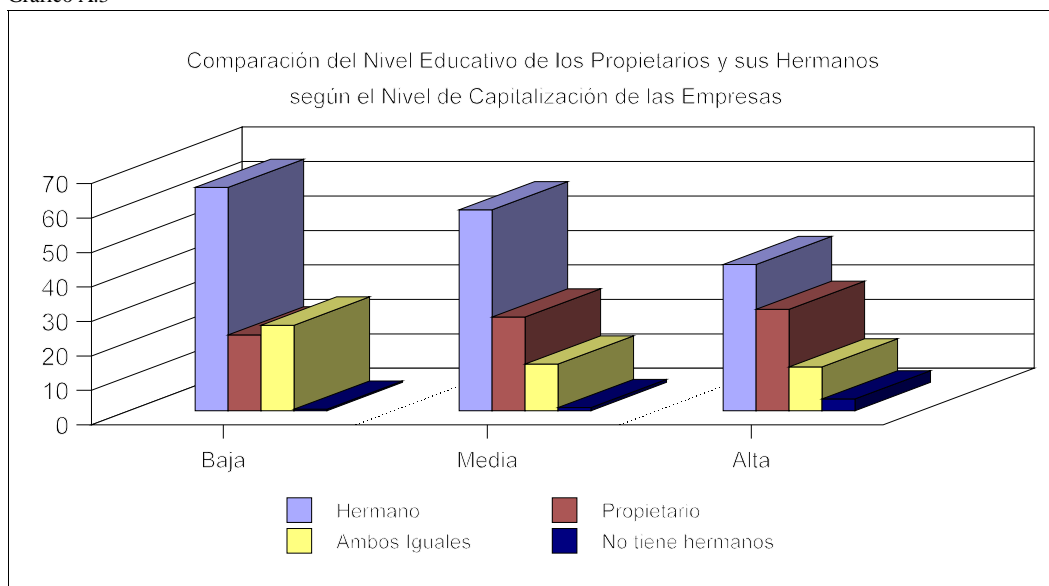
Estas restricciones son mayores si analizamos las informaciones según el género del propietario, aquí vemos que las mujeres propietarias estudiaron menos que los hombres propietarios en comparación con sus padres. Una proporción mayor de hombres (86.2%) tiene más escolaridad que su padre en comparación con las mujeres propietarias (76.7%) que estudiaron más que su progenitor. Cuando relacionamos la educación de los propietarios y su madre, se observa casi la misma proporción de mujeres (82%) y de hombres (87%) que realizaron más años de escolaridad.

Por otro lado, más de la mitad de los dueños de micro y pequeñas empresas (58.5%) declararon tener menos nivel académico que sus hermanos y un 15.5% dijo que había realizado estudios en igual proporción que sus hermanos. El 25% de los micro-empresarios tienen más años de escolaridad que sus hermanos.

Que los miembros menos capacitados de una familia se dediquen a tener su negocio propio ratifica el papel de las microempresas como receptáculo de los grupos menos favorecidos, en la mayoría de los casos.

Las diferencias en los niveles educativos de los propietarios y sus hermanos se mantienen independientemente del nivel de capitalización de la empresa, del volumen de

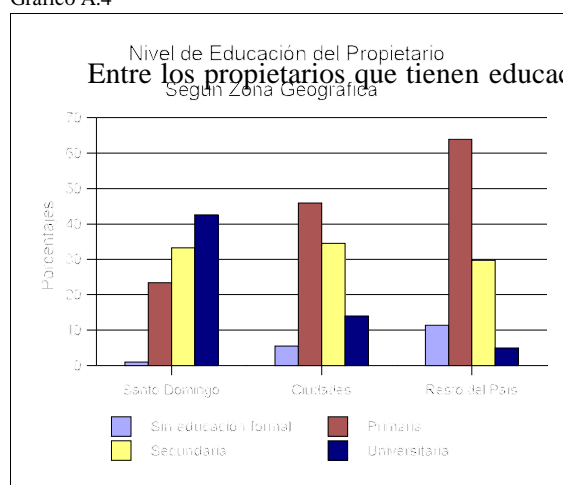
Gráfico A.3



ventas mensuales o del tamaño del negocio. No obstante, entre aquellos propietarios que tienen empresas con mayor inversión, mayores ventas y más trabajadores se reduce porcentualmente la diferencia educativa entre el propietario y sus hermanos.

La ubicación geográfica también guarda relación con el acceso a la educación por parte de los empresarios, pues el 11.4% de los dueños de negocios ubicados en áreas rurales no tienen educación formal mientras que sólo el 1% de los que residen en la capital del país están en similar situación. Esto está ligado a que en las zonas urbanas existe una mayor cobertura educativa que en las aldeas y campos del país, por lo que se incrementa la participación de la población en edad escolar.

Gráfico A.4



Entre los propietarios que tienen educación formal se indagó si la mayoría de sus estudios lo realizaron en escuelas públicas o colegios privados. Nueve de cada diez dueños de micro y pequeñas empresas (87.9%) asistió a planteles públicos y el restante 12.1% obtuvo enseñanza privada.

Tabla A.3

Nivel Académico del Propietario por Lugar donde Realizó los Estudios
Distribución Porcentual

Nivel	Escuela Total		Colegio
	Pública	Privado	
Educación Primaria	47.7	5.2	42.6
Terminó Educación Primaria	8.5	0.6	7.5
Educación Secundaria	18.3	14.4	17.8
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	11.9	17.1	12.5
Educación Universitaria	13.6	62.7	19.5
Total	100.0	100.0	100.0

Un elemento a destacar es que aquellos propietarios que realizaron estudios en colegios privados alcanzaron mayores niveles educativos que los propietarios que asistieron a planteles públicos. Esto sugiere que aquellos dueños de negocios que provienen de familias con menor capacidad económica y, por ende, asistieron a escuelas públicas, tienen una mayor propensión a la deserción escolar, ya que más de la mitad (56.2%) sólo realizó estudios primarios. Esto contrasta con los propietarios que asistieron a planteles privados, pues seis de cada diez (62.7%) realizó estudios universitarios.

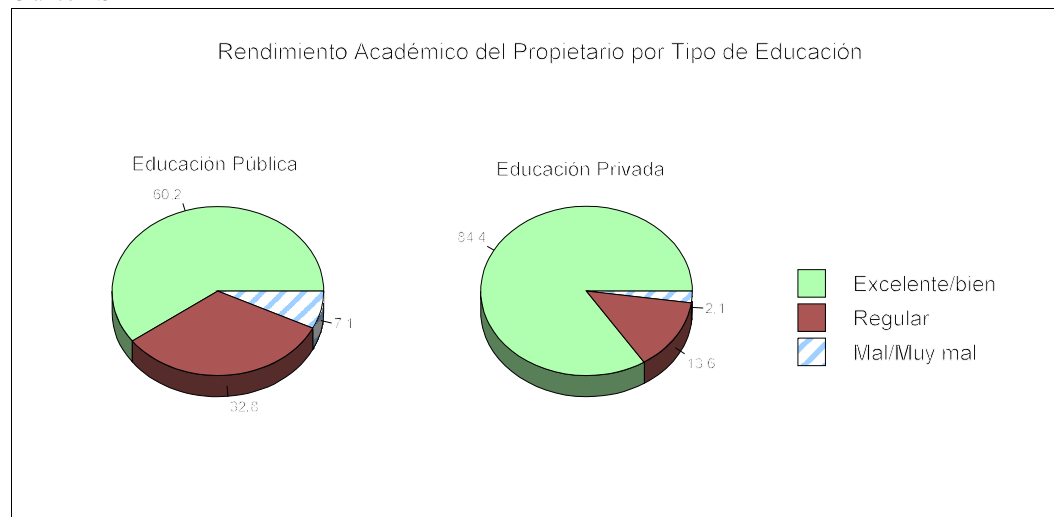
Las cifras precedentes evidencian la desigualdad en la educación según los ingresos

económicos de las familias, pero además de las razones económicas que subyacen en los datos también se palpan debilidades en la calidad de la educación en materia de contenidos y métodos de aprendizaje. La autoevaluación del empresario sobre su aprovechamiento académico ratifica este planteamiento. El 39.9% de los propietarios evaluaron su rendimiento académico en las escuelas públicas desde regular hasta muy mal. Esta proporción es 2.5 veces mayor que los empresarios que asistieron a colegios privados con similar rendimiento académico. Entre aquellos que evaluaron como excelente su aprovechamiento de la enseñanza se encuentra el 17.1% de los que accedieron a la educación privada y el 7.3% de la enseñanza pública, en tanto que el 67.3% y el 52.9% de los que asistieron a colegios privados y a escuelas públicas, respectivamente, dijeron haber tenido un buen rendimiento escolar.

Es necesario recordar que desde finales de los años sesenta la educación pública ha transitado un período de crisis, producto de la politización de sus planteles donde la misión educativa pasó a ocupar un lugar secundario. Después de las reformas educativas se ha constatado una mejoría en los servicios educativos públicos.

Como vemos, las desigualdades económicas de los hogares se reflejan también en el acceso a la educación. La deserción escolar es mayor en los hogares de limitadas condiciones económicas y la calidad de los contenidos educativos es superior en la educación privada. Aunque las reformas educativas llevadas a cabo en la década de los

Gráfico A.5



noventa introdujeron mejorías y contenidos más igualitarios en la educación pública y privada, aún falta mucho camino por recorrer.

Por otro lado, algunos indicadores de tipo cuantitativo, como son la inversión en el negocio, el promedio de ventas y las ganancias mensuales relacionados con el nivel educativo de los propietarios, aportan informaciones valiosas para entender la situación de la educación.

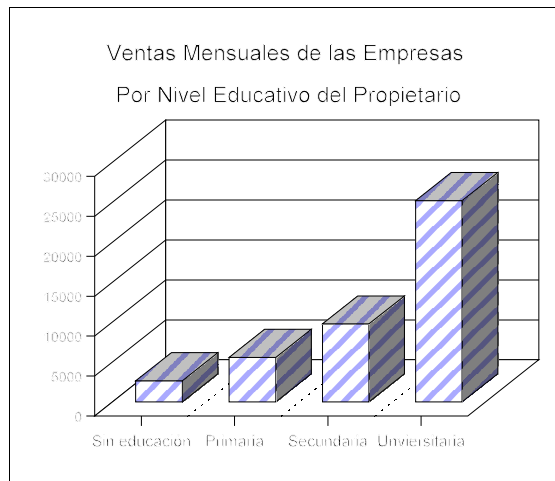
Aquellos propietarios que tienen educación superior reportaron 1.7 veces más ventas y ganancias brutas al mes que los propietarios que teniendo educación no han cursado estudios superiores. Por su parte, los que tienen algún grado de educación formal registraron ventas mensuales en promedio 3.5 veces mayores que los que no tienen educación formal. Como vemos, la educación guarda una estrecha relación con las variables cuantitativas del éxito de una empresa, lo que ratifica que los estudios están positivamente asociados con mejores niveles socio-económicos.

Más aún, si relacionamos los años de escolaridad con los ingresos de los propietarios medidos por las ganancias brutas de la empresa observamos un incremento sostenido en los ingresos por cada ciclo educativo concluido. Así, los que tienen estudios primarios reportan ingresos mayores en un 111.36% que los que no tienen educación formal. Este incremento es de un 75% si comparamos los ingresos de los que tienen estudios secundarios en relación con los propietarios que sólo realizaron estudios primarios. La diferencia mayor se presenta con los que han asistido a las universidades, pues los ingresos de ellos son superiores en un 158% a los que se quedaron en los niveles secundarios o vocacionales. Estas informaciones demuestran que más años de escolaridad se traducen en un mayor rendimiento económico a través de la generación de ingresos.¹

Otro indicador que revela las desigualdades económicas según los diferentes niveles educativos es la inversión en el negocio. Casi la mitad de los negocios (47.5%) con maquinarias, equipos e inventario valorados en más de cien mil pesos pertenecen a empresarios con estudios universitarios. En contraposición, seis de cada diez negocios de subsistencia (60.4%), con una inversión por debajo de los veinte mil pesos, son propiedad de hombres y mujeres que apenas han cursado estudios primarios.

Por su parte, las mayores ventas mensuales fueron principalmente reportadas por los negocios que pertenecen a empresarios universitarios. Ningún negocio de propietarios sin educación formal registró ventas por encima de los cincuenta mil pesos mensuales. Algo similar ocurre con las ganancias brutas del negocio donde se observa una participación creciente del grupo de empresarios con educación universitaria en la medida en que aumenta el monto de los beneficios.

Gráfico A.6



¹Las variables de inversión, ventas y ganancias del negocio se relacionaron mediante un análisis de regresión con el nivel de instrucción, y los coeficientes estimados para cada uno de los modelos econométricos fue estadísticamente diferente de cero.

Tabla A.4
 Nivel Educativo del Propietario e Indicadores Cuantitativos de la Empresa
Valores Promedio en RD\$

Nivel Educativo	Inversión	Ventas	Ganancias
Sin escolaridad	7,105	7,485	2,724
Menos escolaridad*	52,298	26,914	7,137
Más escolaridad	149,972	46,045	12,702

* hasta la secundaria

El nivel de instrucción de los propietarios también está relacionado con la actividad de la empresa, pues algunos sectores demandan una fuerza laboral más educada. Desagregando el nivel educativo de los propietarios por la actividad de la empresa se observa una mayor cualificación del propietario en las empresas de servicios que en las empresas manufactureras o comerciales. Casi la mitad de los empresarios que ofrecen servicios (44.5%) han finalizado sus estudios secundarios o han cursado estudios universitarios, mientras que una cuarta parte (25%) de los propietarios de negocios de manufactura o de comercio han hecho lo mismo. Las actividades de producción de alimentos y bebidas y de elaboración de productos de madera registran mayores porcentajes de propietarios con menos años de escolaridad.

En otro orden, tres de cada cuatro empresarios consideraron que el negocio que tienen requiere de algún tipo de conocimiento, mientras que el 24.6% adujo que la actividad que realizan no precisa de ninguna habilidad especial. Los empresarios dedicados al área de servicio (82.1%) respondieron en mayor proporción que se requieren conocimientos especiales para el desempeño de sus negocios en contraposición con los propietarios del área de manufactura (71.7%) y de comercio (73.5%). La mayoría de las mujeres dedicadas a las actividades manufactureras de elaboración de alimentos y bebidas respondieron que no se precisaban ningún conocimiento adicional, pues esta actividad está relacionada con el entorno doméstico y ellas asumen como natural la habilidad que tienen para la preparación de alimentos y bebidas. Tras esta respuesta se esconde una desvalorización de las mujeres de sus habilidades culinarias.

La mayoría de los propietarios de micro y pequeñas empresas han adquirido sus conocimientos a través de fuentes informales de aprendizaje, tales como familiares y amigos (29.5%) o de manera autodidacta (39.1%). Uno de cada seis (14.9%) realizó algún curso para obtener la capacitación necesaria para su negocio, mientras que el 12.2% obtuvo sus conocimientos laborando en una empresa. Apenas un 4.4% de los propietarios adujo que no necesitó ningún tipo de capacitación adicional para iniciar su negocio.

Desagregando las principales fuentes de capacitación de los propietarios según la actividad de la empresa, observamos que los propietarios de negocios dedicados a la elaboración de productos de madera adquirieron conocimientos a través de la experiencia previa de trabajo en otra empresa, mientras que una mayor proporción de los dueños de negocios dedicados a la elaboración de productos de metal o confección de ropa tuvieron

que realizar cursos de capacitación técnica.

Por su parte, la estrecha relación que tienen las actividades de producción de alimentos y bebidas con la economía doméstica se evidencia una vez más cuando el 36.6% de los propietarios adujeron que sus familiares y amigos fueron la principal fuente de capacitación y más de la mitad (56.5%) de los dueños aprendió solo las habilidades culinarias para desarrollar su empresa.

Por el contrario, pocos empresarios dedicados a ofrecer servicios adquirieron sus conocimientos después de trabajar en otras empresas. Las principales fuentes de capacitación para estos empresarios del sector servicios fueron los cursos o el aprendizaje autodidacta.

Otro aspecto importante es el entrenamiento en adición a la educación formal que han realizado los empresarios. Nuevas formas de hacer negocio con modernas tecnologías incorporadas al proceso productivo y de mercado de las empresas están a la orden del día. Pocos empresarios están en capacidad de utilizar estas tecnologías, pues sólo el 35% ha realizado estudios complementarios a la educación básica.

La inserción del país en la economía mundial exige mayores niveles de calificación de la fuerza de trabajo así como nuevas formas de enseñanza y contenidos educativos. Los propietarios jóvenes son los más inclinados a demandar capacitación pues son conscientes de que la educación ofrece muchas más posibilidades tanto a título personal como para sus empresas. El 38.5% dijo que su negocio mejoraría si tomara cursos adicionales y, de éstos, el 61.2% estaría dispuesto a iniciar cursos de capacitación en los meses siguientes a la encuesta.

Tabla A.5
 Nivel Educativo del Cónyuge
 por Nivel Educativo del Propietario
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Sin Educación Formal	Educación Primaria	Terminó Educación Primaria	Educación Secundaria	Terminó Educación Secundaria/Vocacional	Educación Universitaria	Total
Sin Educación Formal	28.5	61.2	6.1	-	4.2	-	100.0
Educación Primaria	9.2	68.0	6.9	8.0	5.3	2.4	100.0
Terminó Educación Primaria	1.5	40.7	22.5	14.7	7.9	12.8	100.0
Educación Secundaria	1.7	30.3	10.4	33.6	8.5	15.6	100.0
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	3.0	19.0	9.0	17.9	29.5	21.5	100.0
Educación Universitaria	1.6	6.0	1.6	7.6	15.7	67.4	100.0
Total	6.2	42.0	7.7	13.5	11.0	19.6	100.0

Este reconocimiento de la educación como herramienta para incrementar la competitividad de las microempresas es notoria cuando más de una tercera parte de los propietarios (37.2%) consideró que necesitaban más formación técnico-vocacional. Asimismo, el 17.5% de los propietarios declaró que sus negocios mejorarían si concluyeran sus estudios de educación básica, en tanto que el 28.2% identificó los estudios comerciales, administrativos y gerenciales como los más necesarios para sus negocios. Otros (15.9%) consideran que deben realizar o concluir sus estudios universitarios para mejorar el desempeño de sus actividades empresariales. Apenas un 1.2% señaló áreas de estudio no relacionadas directamente con el negocio pero que contribuirían a su desarrollo humano, tales como relaciones humanas e idiomas, entre otras.

Llama la atención que la capacitación ocupa un lugar lejano en la identificación de necesidades y prioridades del micro y pequeño empresario, después de los problemas de índole financiera, los problemas de comercialización y de tecnología. La experiencia ha demostrado que los empresarios que reciben capacitación gerencial y técnica incrementan su productividad y ventas, obtienen mayores beneficios e, incluso, aumenta su autoestima al asimilarse como verdaderos empresarios que aportan a la sociedad con su trabajo.

En adición a las informaciones anteriores, la encuesta también suministró datos sobre el nivel educativo de los cónyuges de los propietarios de micro y pequeñas empresas, el cual está estrechamente relacionado con el nivel educativo del propietario. Regularmente las parejas de los propietarios de empresas tienen casi la misma cantidad de años de escolaridad. Así, los propietarios que no tienen educación formal están en la misma situación que sus parejas en el 28.5% de los casos o apenas han cursado primaria (61.2%). En cambio, cuando el propietario tiene estudios superiores su cónyuge finalizó los estudios secundarios (15.7%) o ha realizado estudios universitarios (67.4%).

Las informaciones muestran consistencia al analizar los niveles educativos del cónyuge y del propietario en relación con otras variables tales como localización geográfica y edad del propietario. Las zonas urbanas del país registran una mayor cantidad de educandos universitarios que las zonas rurales, mientras que éstas últimas tienen una mayor cantidad de cónyuges de los propietarios con niveles educativos hasta primaria (75%). Asimismo, los cónyuges de los propietarios también han tenido mayor acceso a la educación, pues la población más joven alcanzó mayores niveles de instrucción que las generaciones más viejas.

Los datos presentados han permitido constatar la validez de las hipótesis de trabajo, pues los propietarios jóvenes registraron mayores niveles educativos que los dueños de negocio de más edad, los propietarios que tuvieron enseñanza privada alcanzaron mayores niveles de instrucción que los que asistieron a escuelas públicas y, por último, más años de escolaridad tienen un impacto positivo en la generación de más ingresos para el propietario por mayores ventas y mayores ganancias.

B. INDICADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Los hallazgos expandidos de la Encuesta Nacional de Micro y Pequeñas Empresas en la República Dominicana reportan que, a marzo del año 2000, existían 359,304 empresas con un tamaño que no excede los 50 trabajadores permanentes. Esto significa un incremento de 5,979 unidades en relación a marzo de 1999, por lo que se registró una tasa neta de crecimiento de 1.69% en el período estudiado.

Tabla B.1
Cambio en el Número de Empresas y
Tasas de Creación y Desaparición de Empresas por Estrato
Marzo 1999-Marzo 2000

Empresas	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Existentes en Marzo 1999	116,018	100,340	136,967	353,325
Existentes en Marzo 2000	121,731	94,473	143,100	359,304
Cambios entre Marzo 1999 y Marzo 2000	5,713	(5,867)	6,133	5,979
Nuevas	30,762	31,963	48,245	109,242
Desaparecidas	25,049	37,830	42,112	104,991
Tasa Bruta de Creación	26.52%	31.85%	35.22%	31.41%
Tasa Bruta de Desaparición	21.59%	37.70%	30.75%	29.72%
Tasa Neta de Cambio	4.92%	(5.85%)	4.48%	1.69%

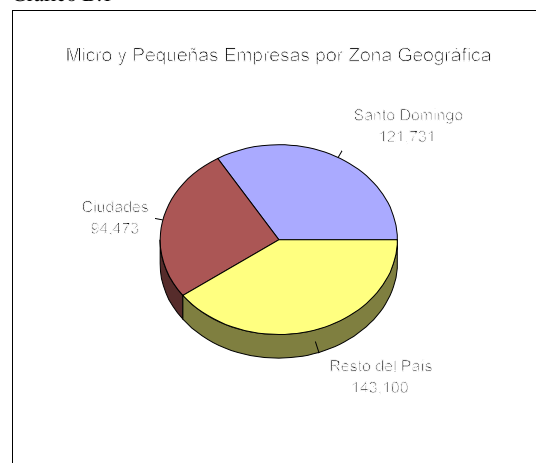
La alta volatilidad de estos negocios quedó nuevamente en evidencia cuando en Santo Domingo iniciaron operaciones 30,762 nuevas empresas, pero cerraron sus puertas 25,049 negocios. La tasa de creación de empresas fue de un 31.4% en tanto que la tasa de desaparición de empresas fue de 29.7%, para un balance neto de 5,713 micro y pequeñas empresas. Igualmente, en las zonas rurales del interior del país se crearon 48,245 negocios y dejaron de funcionar 42,112 unidades, con un resultado neto de 6,133 empresas. Por el contrario, en las zonas urbanas del interior del país (ciudades) el número de empresas que finalizó sus operaciones (37,830) fue mayor que la cantidad de negocios (31,963) que han abierto sus puertas a partir de marzo de 1999.

Una tercera parte de las micro y pequeñas empresas (33.9%) se concentra en la capital, mientras que en las zonas urbanas del interior del país funciona el 26.3% y en las aldeas y campos opera el 39.8% de todas estas unidades económicas.

Otro indicador fundamental de la Encuesta, en adición al número de empresas existentes, es el número de puestos de trabajo del sector de las micro y pequeñas empresas, pues éstas tienen un gran po-tencial para la generación de empleo y, por consiguiente,

contribuyen significati-vamente a la reducción de la pobreza, a la redistribución del ingreso y a la demo-cracia económica del país.

Gráfico B.1



Como en otros años, las Encuestas de FondoMicro han registrado un crecimiento constante del mercado laboral de las empresas de menor tamaño. En marzo del año 2000, cerca del 1.1 millón de hombres y mujeres trabajaban en las micro y pequeñas empresas del país, pues se adicionaron 70,073 puestos de trabajo durante el período estudiado, lo que totaliza 1,080,810 empleos generados por el sector en toda la geografía nacional.

Tabla B.2
Relación entre el Empleo de las Microempresas y Pequeñas Empresas y la Población Económicamente Activa 1996-2000

	1996	1997	1998	1999	2000
Empleo de las Micro y Pequeñas Empresas (MPE)	748,283	859,225	955,683	1,010,736	1,080,810
Incremento en el Empleo de las MPE	-	110,942	96,458	55,053	70,073
Población Económicamente Activa (PEA)*	2,964,971	3,155,713	3,363,108	3,517,194	3,665,849
Incremento en la PEA	-	190,742	207,395	154,086	148,655
Absorción del Incremento en la PEA por las MPE	-	58.1%	46.5%	35.7%	47.1%
Relación Empleo MPE/PEA	25.2%	27.2%	28.4%	28.7%	29.4%

*Fuente: Banco Central de la República Dominicana.

El empleo generado por las microempresas y pequeñas empresas a nivel nacional representa el 29.4% de la Población Económicamente Activa (PEA), la cual fue estimada en más de 3.5 millones de personas para el trimestre enero-marzo del año 2000 según datos del Banco Central de la República Dominicana. Como vemos, estas empresas representan la alternativa principal de empleo frente a la incapacidad de la economía nacional de generar empleos asalariados al ritmo que exige la creciente población de miles de personas que necesitan y están en capacidad de incorporarse al mercado de trabajo.

En la tabla B.2 se comparan las estimaciones de la PEA durante los últimos cinco

años con el empleo generado por las micro y pequeñas empresas. Según se puede observar, más de un tercio del aumento anual de la población en edad y capacidad de trabajar se ha incorporado al mercado laboral a través de empresas con menos de 50 trabajadores.

Tabla B.3
Cambio en el Empleo de las Micro y Pequeñas Empresas
Marzo 1999-Marzo 2000

	Total	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país
Empresas Preexistentes	248,334	90,969	62,510	94,855
Empleo Empresas Preexistentes en Marzo 1999	768,814	348,220	180,349	240,245
Empleo Empresas Preexistentes en Marzo 2000	789,013	380,761	181,524	226,727
Cambio en Número de Empleos Marzo 1999 - Marzo 2000	20,198	32,541	1,175	(13,518)
Tasa de Cambio en el Empleo	2.63%	9.34%	0.65%	(5.63%)
Empresas Nuevas	110,971	30,762	31,963	48,245
Aumento en el Empleo de Empresas Nuevas	291,797	94,971	74,571	122,255
Empresas Desaparecidas	104,991	25,049	37,830	42,112
Disminución en el Empleo de Empresas Desaparecidas	241,923	65,839	84,560	91,524
Cambio Neto en el Empleo	49,874	29,132	(9,989)	30,731
Marzo 1999				
Trabajadores en las MPE	1,010,736	414,059	264,909	331,769
Marzo 2000:				
Trabajadores en las MPE	1,080,810	475,732	256,095	348,982
Cambio en el Empleo	70,073	61,673	(8,814)	17,213
Tasa de Cambio en el Empleo en el Sector de las MPE				
Marzo 1999 - Marzo 2000	6.93%	14.89%	(3.33%)	5.19%

Un elemento a destacar es que las empresas ubicadas en Santo Domingo fueron las que fortalecieron más su fuerza laboral, ya que las empresas capitalinas preexistentes expandieron su nómina de trabajadores agregando 32,541 puestos de trabajo. Las ciudades registraron un crecimiento menor (1,175) en la mano de obra de las empresas preexistentes y en las zonas rurales del país se produjo una contracción significativa en el empleo de este tipo de empresas con la pérdida de 13,518 colocaciones laborales.

Asimismo, la distribución del empleo en los diferentes estratos revela que Santo Domingo continúa concentrando el mayor número de puestos de trabajo con casi medio millón de empleos (475,732) para un 44% del empleo total. Por su parte, en las zonas urbanas trabajan 256,095 hombres y mujeres en negocios que no exceden a 50 trabajadores, lo que representa un 23.6% de todos los empleos generados por el sector; mientras que en

las zonas rurales la ocupación laboral es de 348,982 puestos de trabajo, que forman el tercio restante (32.2%) del empleo total.

La concentración de casi la mitad de los empleos en Santo Domingo refleja la dinámica actividad económica de esta ciudad, pero también se relaciona con que una mayor proporción del gasto público y privado se realiza en la capital en comparación con el resto de las zonas urbanas y rurales del país, lo que a su vez propicia un mayor flujo migratorio hacia la urbe capitalina.

La intensificación de la integración de la mujer al proceso productivo se evidencia una vez más en la incorporación de más mujeres como parte de la fuerza laboral de las microempresas. En siete de cada diez empresas (72.8%) está trabajando alguna mujer y los empleos femeninos representan el 48% de todos los puestos de trabajo generados por el sector. Esto significa que más de medio millón de mujeres estaban trabajando en marzo del 2000 en alguna micro o pequeña empresa.

Las cifras precedentes revelan que la mayor incorporación de la mujer a la vida productiva es a través del sector de las micro y pequeñas empresas. Más aún, al comparar las informaciones de la encuesta de marzo de 1999 se observa un incremento de la fuerza laboral femenina en 98,213 plazas laborales, ya que este año hay 518,679 puestos femeninos y en 1999 habían 420,466 colocaciones.

Tabla B.4
Composición del Empleo por Tipos de Trabajadores
Porcentaje del Total de Trabajadores

Tipo de Trabajadores	Empresas	Empleo
Propietarios	95.8	42.9
Pagados	29.0	37.8
No Pagados	27.3	17.1
Aprendices	3.4	2.2
Mujeres	72.8	48.0
Familiares	38.2	23.5
Tiempo Parcial	22.9	14.3
Temporeros	2.5	3.4
Menores de 15 años	9.1	5.2

Otro elemento que llama la atención es que se ha incrementado la participación de los trabajadores pagados dentro del empleo total de las micro y pequeñas empresa en tanto que la mano de obra no remunerada experimentó una reducción, lo que apunta hacia un mejoramiento de las condiciones laborales en estas empresas.

No obstante la magnitud del empleo generado, la mayoría de éstas empresas son de reducido tamaño. A marzo de 2000 casi la mitad de ellas (44.7%) eran unipersonales, en tanto que el 28% tenían dos trabajadores y el 12.4% eran empresas que empleaban tres personas. Los negocios que tenían de 4 a 10 puestos de trabajo representan el 11.9% de la

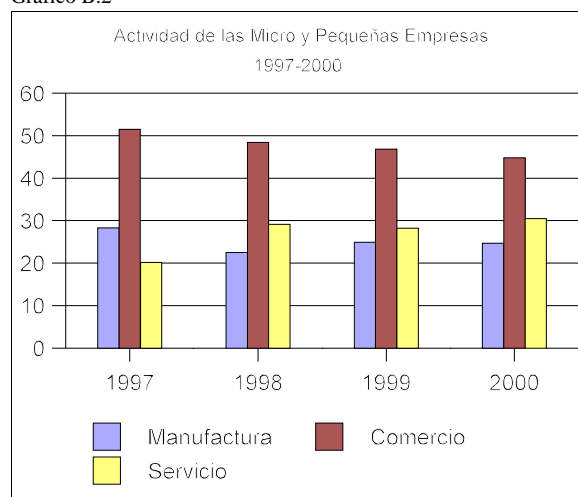
totalidad de las empresas, y sólo en el 3.0% de las mismas trabajan de 11 a 50 personas.

Por otro lado, los negocios dedicados a ofrecer servicios continúan en proceso de expansión representando el 30.5% del universo microempresarial mientras que se redujo la participación de las actividades comerciales (44.8%) en relación con el año pasado, tendencia que se ha observado en los últimos años. Un cuarto de las empresas (24.7%) está dedicada al proceso de transformación manufacturera.

Ocho de cada diez empresas (86.1%) funcionan como negocios de propiedad individual y el 9.7% son sociedades de tipo familiar. Apenas el 4.1% de las empresas corresponden a compañías por acciones o sociedades anónimas. Regularmente las empresas unipersonales y con una inversión baja funcionan como negocios individuales, mientras que las empresas con mayores niveles de capitalización están formalmente constituidas.

Las condiciones operativas de la mayoría de las microempresas no son las óptimas, pues operan en reducidos espacios físicos e integradas a la dinámica del hogar en el 59.3% de los casos. Sólo cuatro de cada diez propietarios tiene el negocio ubicado en locales destinados para esos fines exclusivamente.

Gráfico B.2



Las microempresas operan con reducidos encadenamientos, pues muy pocas (6.4%) adquieren sus provisiones directamente de los productores. La gran mayoría se abastece a través de empresas mayoristas aunque un quinto de los negocios (20.9%) tiene como su principal suplidor otro negocio dedicado a la venta al detalle. Así, el abastecimiento de materias primas, insumos y mercancías se realiza a

través de intermediarios locales, pues muy pocas empresas tienen contacto directo con el exterior para la importación. Por su parte, aquellos empresarios que inician la cadena de distribución desde los productores de mercancías tienen más facilidades de compra a crédito que los que adquieren sus mercancías de detallistas, pues tienen que pagar al contado en la mayoría de las ocasiones.

Por otra parte, el mercado que atienden las micro y pequeñas empresas se ubica principalmente en las inmediaciones de las empresas, pues el 63.7% vende sus productos y mercancías a individuos que viven en las cercanías del negocio quienes son consumidores finales. Pocas micro y pequeñas empresas (8.2%) tienen como principales clientes a otras empresas y una proporción menor (1%) a individuos o empresas del extranjero. Los

negocios manufactureros tienen un mercado más amplio que las empresas comerciales o de servicio, pues el 36.5% venden sus productos a individuos de otros barrios y el 16.9% colocan sus mercancías a través de otras empresas.

En cuanto al crédito, tres de cada cuatro negocios (75.6%) ofrecen crédito a sus clientes para la adquisición de productos, mercancías y servicios, mientras sólo el 24.4% vende al contado a todos sus clientes. Llama la atención que la mitad de las empresas comerciales (49.3%) se abastece de mercancías a través del crédito, pero ocho de cada diez (82.7%) vende a crédito, lo que implica que estos negocios tienen que financiar sus operaciones con capital propio o con créditos. Además, la alta competitividad del mercado ha generado que el crédito o “fiao”, como modalidad de operación regular de algunos comercios (colmados y pulperías), cada vez sea menos utilizado, reduciendo la ventaja comparativa que tenían estos negocios.

Asimismo, alrededor de siete de cada diez negocios ofrece sus mercancías y servicios a crédito, pero sólo las empresas con mayor inversión tienen más facilidades para adquirir materias primas y mercancías a crédito. Lo anterior revela un desajuste gerencial en las operaciones de compra y venta de las empresas, y los propietarios son conscientes de ello, pues indicaron que requieren capacitación gerencial y administrativa para mejorar el funcionamiento de sus empresas.

En adición, muchas veces los empresarios no tienen acceso a las tecnologías crediticias necesarias para atender otros mercados. En una sociedad donde se utiliza cada vez más el dinero plástico, con más de un millón de usuarios y operaciones financieras de miles de millones de pesos a través de las tarjetas de crédito, sólo el 4.9% de las micro y pequeñas empresas aceptan pagos de tarjetahabientes. Los negocios con mayor capital invertido que se dedican a actividades comerciales y de servicio son los que cuentan con esta metodología que tranfiere la relación de crédito cliente–empresa a la institución financiera que emite el documento de crédito.

Por otro lado, los propietarios han invertido en materias primas, mercancías, equipos y maquinarias cantidades muy disimiles. Uno de cada cinco negocios (18.3%) está valorado en más de cien mil pesos, en tanto que el 27.7% tiene una inversión entre 20 mil y 100 mil pesos. La mayoría de las microempresas (54%) tienen inversiones por debajo de los 20 mil pesos mensuales.

Descomponiendo los niveles de capitalización por rama de actividad de las empresas, observamos que la mayoría de los negocios dedicados a la producción de alimentos y bebidas (92.9%) y a la confección de ropa (66.6%) tienen una inversión por debajo de los 20 mil pesos. La elaboración de productos de madera y metal son las actividades

²El monto invertido en inventario (materias primas y mercancías) y en tecnología (maquinarias y equipos) se agrupó en tres categorías: 1)Inversión Baja: de RD\$20,000 pesos o menos; 2)Inversión Media: de RD\$20,001 a RD\$100,000 pesos; y 3) Inversión Alta: Más de RD\$100,000 pesos.

manufacturas con mayor capital invertido, pues requieren más equipos y maquinarias.

La heterogeneidad de las actividades empresariales, así como los disimiles montos de inversión, se reflejan en los volúmenes de ventas mensuales. Por tanto, descomponer las ventas promedio mensuales de las empresas por rama de actividad y por nivel de inversión ofrece informaciones más precisas sobre la realidad económica de las micro y pequeñas empresas.

Como se puede observar en la tabla B.5, el nivel de capitalización de la empresa tiene una relación directa con el volumen de ventas del negocio, pues en la medida en que se incrementa el monto invertido también aumentan las ventas mensuales.

Por otro lado, toda actividad empresarial tiene como objetivo la generación de beneficios para sus propietarios, por lo que es importante conocer los montos de ganancias de los propietarios quienes en más de la mitad de los casos (52.7%) tienen como principal fuente de ingreso de sus hogares los dividendos producidos en el negocio y, en los casos restantes, las ganancias del negocio contribuyen significativamente al presupuesto familiar.

Un elemento a destacar es que no siempre mayores volúmenes de ventas significan mayores beneficios, pues los empresarios reportaron mayores porcentajes de ganancias con menores inversiones. Así, las actividades manufactureras realizadas por microempresas de baja capitalización obtienen más de un 40% de ganancia de sus ventas mensuales. No obstante, los montos son muy exigüos de acuerdo a la inversión del negocio.

Por el contrario, las empresas de manufactura con una inversión superior a los cien mil pesos declararon que sus negocios le generan de un 20 a un 35% de beneficios. Esto se puede explicar porque las empresas más grandes tienen mayores costos de operación que aquellos negocios de subsistencia que funcionan en el mismo hogar del propietario y, muchas veces, con mano de obra familiar no pagada.

Tabla B.5
Ventas y Ganancias Mensuales de las Micro y Pequeñas Empresas
según Rama de Actividad y Nivel de Inversión
Valores Promedio en RD\$

Rama de Actividad	Inversión Baja		Inversión Media		Inversión Alta	
	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
Producción de Alimentos y Bebidas	4,061	1,834	50,591	10,591	413,732	76,559
Confección de Ropa	6,546	3,843	14,864	6,786	90,000	31,666
Elaboración de Productos de Madera	14,031	7,222	66,081	16,851	86,841	21,665
Elaboración de Productos de Metal	7,242	3,195	35,728	12,315	78,232	17,717
Otras Manufacturas	13,100	6,363	34,078	15,079	74,263	23,267
Venta y Reparación de Vehículos Automotres	5,648	3,359	19,125	7,374	86,747	23,828
Comercio al Por Mayor	-	-	127,500	27,600	494,398	91,199
Comercio al Por Menor	9,449	3,136	28,821	7,628	127,773	29,470
Hoteles y Restaurantes	9,360	3,440	33,208	9,109	82,168	19,891
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	3,125	2,492	15,157	9,271	46,250	19,125
Otros Servicios	11,249	4,230	42,233	13,273	58,328	22,829

Por su parte, los propietarios de empresas que ofrecen servicio empresariales e inmobiliarios reportaron beneficios superiores en comparación con otras actividades de similar inversión. En el caso del sector comercial se presentan menos diferencias en los márgenes de ganancia según los montos invertidos.

Todos los negocios de comercio al por mayor tienen capitales superiores a los 20 mil pesos y se registró poca diferencia (4%) entre los márgenes de beneficios de los negocios de inversión media y de inversión alta. La competencia en el sector comercio ha generado que sea más importante la rapidez en la rotación del inventario que los amplios márgenes de ganancia. En adición, la mercancía adquirida al por mayor tendrá un incremento de precio en la venta al detalle, margen que ha sido considerado por el empresario dentro de la cadena de distribución de bienes. En cambio, el comercio al por menor presenta márgenes de ganancia más elevados que el comercio mayorista.

Además de las ventas mensuales, los negocios también reciben la inyección de capital a través del financiamiento, pues la limitación casi exclusiva a los recursos propios en la empresa puede llegar a restringir las actividades de las empresas, especialmente aquellas orientadas a la expansión del negocio. Por eso, el crédito es una herramienta fundamental para los planes de crecimiento de la empresa y el propietario puede obtenerlo en dos modalidades diferentes: 1) comprando mercancías y materias primas a crédito, y 2) recibiendo dinero en efectivo de diversas fuentes formales o informales.

Independientemente de la fuente de financiamiento, la mitad de las empresas (49.1%) obtuvo crédito y la otra mitad (50.9%) operó sin ningún tipo de crédito durante los doce meses anteriores a la encuesta. Los proveedores continúan siendo la principal fuente crediticia de los propietarios, pues el 39.9% de los propietarios obtuvo materias primas y mercancías a crédito para su negocio. Un pequeño grupo (9.7%) obtuvo crédito para adquirir mercancías y materias primas así como recursos en efectivo, en tanto que una proporción similar (9.5%) consiguió préstamos en efectivo pero no adquirió mercancías a crédito.

Desagregando estas informaciones observamos que las empresas ubicadas en Santo Domingo fueron más receptoras de crédito que sus homólogas localizadas en las zonas urbanas o rurales del interior del país. Esto se explica por la concentración de servicios financieros en la capital, lo que posibilita una oferta más amplia a los empresarios de esta zona geográfica.

Asimismo, una proporción mayor de empresas masculinas (51.4%) y de empresas mixtas (56.3%) recibieron facilidades financieras en comparación con las empresas de mujeres (45.8%) que pudieron acceder a recursos en calidad de préstamo.

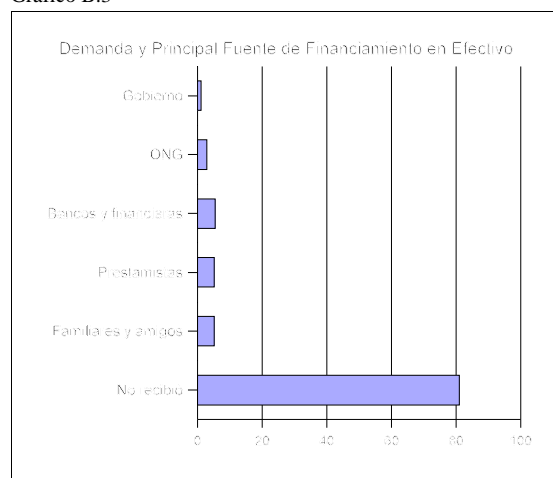
Un aspecto que llama la atención es que las empresas manufactureras recibieron menos crédito que las de servicio o de comercio. Se puede observar que esto se relaciona con su forma de operación, ya que la mayoría de los negocios de manufactura reciben un adelanto por los trabajos contratados, lo cual les permite la adquisición de materias primas

para la elaboración de sus productos.

Al desagregar según los tipos de financiamiento —en efectivo o mercancías a crédito—, observamos que apenas dos de cada diez empresas (19%) recibieron dinero en calidad de crédito, en tanto que el 81% no recibió préstamos en efectivo. Las principales fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas fueron los familiares y amigos (5.1%), los prestamistas (5.1%) y los bancos y financieras (5.4%).

Comparando estas informaciones con años anteriores se nota un paulatino aumento en la atención al sector microempresarial por parte de la banca formal. En 1998, el 4.2% de los propietarios recibió recursos en efectivo de la banca y en el 1999 esta cifra creció minimamente (4.5%), mientras que en marzo del 2000, el porcentaje de empresarios atendidos financieramente por bancos y financieras se eleva un poco más (5.4%). Esta realidad está acorde con las políticas bancarias de diversificar sus productos financieros hacia nuevos nichos de mercado que años atrás no eran el mercado objetivo del sector financiero.

Gráfico B.3



El proceso inverso ha ocurrido con las organizaciones no gubernamentales (ONG), pues una proporción porcentual cada vez menor de empresarios accede a financiamiento de estas instituciones. En los doce meses anteriores a la encuesta de marzo del 2000, el 2.8% de los propietarios obtuvo facilidades crediticias de las ONG, en tanto que un número mayor de negocios (4.3% y 4.6%) recibió financiamiento en 1999 y en 1998, respectivamente, de esas instituciones de apoyo.

Otra modalidad para financiar las operaciones de la empresa es a través de la compra de materiales y mercancías con tarjeta de crédito. En relación con el año pasado casi se ha duplicado la cantidad de empresarios que poseen tarjetas de crédito, pues se registró un incremento de 11.2% entre los que dijeron poseer una tarjeta de crédito en marzo de 1999 (13.3%) y los que declararon tenerla en marzo del 2000 (24.5%). De estos últimos, el 9.1% de los propietarios utilizan este instrumento bancario para realizar las compras de su negocio, mientras que un porcentaje mayor (15.4%) que tiene tarjeta de crédito no adquiere mercancías con dinero plástico. Aunque tres de cada cuatro empresarios (75.5%) declararon no poseer esta facilidad crediticia, progresivamente más dueños de micro y pequeñas empresas acceden a este servicio bancario.

C. INDICADORES DE LOS PROPIETARIOS DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

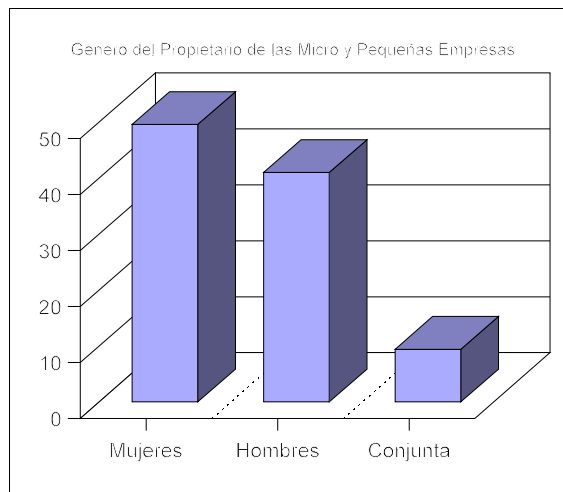
Las micro y pequeñas empresas funcionan en base a las decisiones que toman cada día sus propietarios: hombres y mujeres que han optado por tener un negocio propio como medio de vida. Conocer algunos indicadores relevantes contribuye a comprender la realidad de la gestión empresarial.

Cerca de la mitad (49.6%) de los negocios son dirigidos por mujeres, donde a ellas les toca diariamente tomar las decisiones de administración, producción y mercadeo de sus respectivos negocios. La contraparte masculina tiene también una participación significativa, ya que los hombres son dueños del 41% de las microempresas y pequeñas empresas. El porcentaje restante (9.4%) es de negocios de propiedad conjunta.

Asimismo, la mujer continúa siendo la principal gestora de nuevos negocios, pues el 58% de las empresas que iniciaron sus operaciones corresponden a negocios femeninos. Esta primacía también la tienen en las empresas desaparecidas ya que el 68.4% de unidades cerradas eran de mujeres, lo que sugiere que los negocios de propiedad femenina son más vulnerables que los negocios masculinos. La estrecha relación de la vida doméstica con la empresa es uno de los elementos de terminantes para el alto nivel de volatilidad de las empresas femeninas. La necesidad de generar más ingresos hace que las mujeres inicien gestiones empresariales en actividades relacionadas con sus habilidades domésticas (preparación de alimentos y bebidas, cuidado de niños, ventas de artículos al por menor, etc) que regularmente conllevan poca inversión. Asimismo, circunstancias de tipo doméstico como enfermedades de familiares, necesidades económicas perentorias o mudanzas también contribuyen al cierre de los negocios.

Las condiciones en que se desenvuelven las microempresas de mujeres permiten entender esta inestabilidad. Antes de iniciar el negocio, un tercio de las mujeres empresarias (32%) estaban dedicadas por completo al hogar y, por tanto, tenían menos experiencia en los negocios. Siete de cada diez mujeres (76%) realizan sus operaciones empresariales desde el mismo hogar, pues sus negocios funcionan en donde tienen su lugar de residencia. Esta proporción es menor en las unidades lideradas por hombres, ya que sólo el 42.1% operan en condiciones similares.

Gráfico C.1



Tres de cada cuatro negocios femeninos (75%) son empresas de subsistencia, que tienen como principal clientela a los vecinos cercanos al negocio, que realizan la mayoría de sus compras (64.1%) y de sus ventas (63%) al contado. Además, las mujeres acceden al crédito en menor porcentaje que los hombres y, cuando lo hacen, sus principales prestatarios son fuentes informales de crédito, tales como familiares, amigos y prestamistas.

Estas condiciones difieren de las empresas masculinas que en su mayoría operan en locales dedicados exclusivamente al negocio, tienen más tiempo de operación en el mercado y una clientela más amplia. También son más vigorosas cuantitativamente: mayor inversión, mayores ventas, mayores ganancias.

Independientemente del género del propietario, la edad promedio de los microempresarios es de 42 años. Tres de cada cuatro dueños mantienen una relación de pareja ya sea a través del matrimonio (37.7%) o del concubinato (37.3%), aunque los patrones de nupcialidad varían en las zonas urbanas y rurales. En la capital del país hay un predominio de matrimonios (54.3%). En las zonas urbanas del interior ambos tipos de uniones tienen similar participación (37%), en contraposición con las aldeas y campos donde predomina el concubinato (50.2%).

Con o sin pareja, dos terceras partes de los empresarios (66.6%) tienen sobre sus hombros la responsabilidad del hogar. En los hogares de los propietarios masculinos, éstos (86.8%) son más reconocidos como jefes de hogar por los demás miembros de la familia que las mujeres propietarias (49.3%) en sus respectivos hogares. Independientemente de que en los hogares visitados en la encuesta (8,734) funcionara o no una empresa, el 56.3% de los mismos son liderados por miembros del género masculino, en tanto que las mujeres son la principal autoridad en el 43.7% de ellos.

D. EMPRESAS NUEVAS Y EMPRESAS DESAPARECIDAS

Cada año se registra una gran efervescencia en el mundo microempresarial donde la tasa de creación de empresas es de un 31.41% y la tasa de desaparición es apenas menor (29.72%), por lo que tres de cada diez empresas inician sus operaciones anualmente y, a su vez, una proporción casi similar cierra sus puertas.

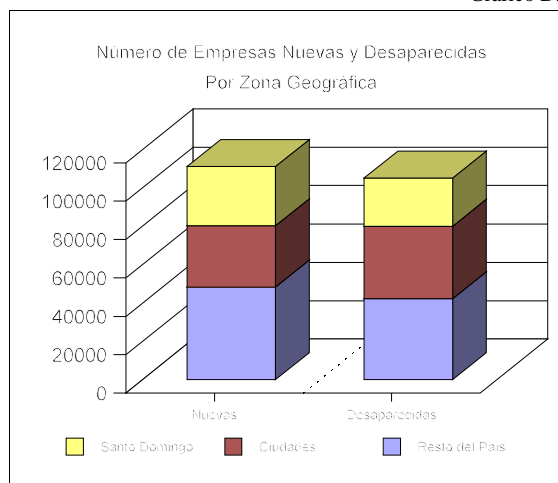
En el período bajo estudio se incorporaron 110,971 nuevas empresas, y la mayoría de las mismas (58%) eran de mujeres. Los hombres fueron responsables de la creación del 32.5% de los negocios en tanto que el porcentaje restante (9.6%) fueron iniciativas empresariales conjuntas de hombres y mujeres. Además, las nuevas empresas iniciaron con una reducida fuerza laboral, pues ocho de cada diez negocios (88.4%) no sobrepasan los tres trabajadores. De éstos, más de la mitad de las nuevas empresas (54.1%) tienen un trabajador y el 21.9% tiene dos trabajadores.

Por su parte, las actividades comerciales (44%) fueron la principal opción de los propietarios que decidieron empezar una empresa, mientras que el sector servicios fue seleccionado por tres de cada diez (30.4%) nuevos propietarios. Las empresas manufactureras representan el 25.6% de todos los negocios que iniciaron sus operaciones en el último año. Regularmente, las empresas comerciales presentan menos barreras de entrada que las empresas de servicio o de manufactura, las cuales exigen conocimientos y habilidades técnicas superiores a las comerciales

Desagregando estas informaciones, pudimos observar que las actividades más seleccionadas para la creación de nuevas empresas fueron la producción de alimentos y bebidas, los negocios de pulperías y colmados, así como los salones de belleza y las peluquerías.

Con respecto a la ubicación de las nuevas empresas, casi la mitad (43.4%) fueron creadas en las zonas rurales del país, en tanto que en Santo Domingo y en las zonas urbanas del interior se creó una proporción similar de nuevas empresas: 28.1% y 28.5% respectivamente.

Gráfico D.1



Más de un tercio de los propietarios de nuevos negocios (36%) tenían experiencia previa en gestiones empresariales, pues antes del negocio actual estaban realizando otra actividad empresarial (9.1%) o la realizaban conjuntamente con un empleo (26.5%). Por su parte, el 38.7% de los nuevos dueños estaba insertado en el mercado laboral antes de crear su microempresa en tanto que un quinto de los propietarios (20.6%) estaba dedicado a las actividades del hogar antes de iniciar su negocio propio. La proporción de nuevos propietarios que al empezar su negocio estaban desempleados es mínima (1.6%).

Que más de un tercio (35.4%) de los propietarios de nuevos negocios hayan cambiado de actividad en un período de un año evidencia la alta volatilidad del sector microempresarial, donde se registran cada año aperturas y cierres acorde a un sinnúmero de circunstancias coyunturales.

Además de las características anteriores, es preciso conocer los montos de inversión y de ventas mensuales de estos nuevos negocios como indicadores de su dimensión económica. Dos terceras partes de las empresas que se incorporaron al sector microempresarial (68.5%) iniciaron sus operaciones con los recursos del propietario o de sus familiares, mientras que otros propietarios (13.2%) obtuvieron un préstamo de algún familiar o amigo. Pocos (6.4%) crearon sus negocios con los recursos obtenidos a través de préstamos con pago de intereses, ya sea de bancos, financieras, prestamistas u ONGs.

Que la mayoría de las empresas se capitalizaran con recursos propios de sus dueños puede explicar los bajos montos de inversión de los nuevos negocios, pues siete de cada diez (71.2%) son empresas con un capital por debajo de los veinte mil pesos. Casi un quinto de los negocios (19.8%) iniciaron sus operaciones con una inversión que oscila entre los veinte mil y los cien mil pesos, en tanto que el 9% superó los cien mil pesos de inversión en tecnología (maquinarias y equipos) e inventario (materias primas y mercancías).

Casi la mitad de las empresas nuevas (45.9%) operan con un flujo de caja básico y en condiciones precarias para su crecimiento, pues apenas venden hasta RD\$5,000 pesos mensuales mientras que otras microempresas (12.8%) venden entre RD\$5,001 y RD\$10,000 pesos mensuales. Tres de cada diez (31.6%) llegan a tener un balance promedio de venta entre RD\$10,001 y RD\$50,000 pesos mensuales; en tanto que el 9.8% de las empresas nuevas venden por encima de RD\$50,000 pesos al mes.

En suma, la mayoría de estos nuevos negocios corresponden a la categoría de empresas de subsistencia, pues sus condiciones de operación no permiten acumulación de capital. Además, los bajos montos de inversión generan reducidas ventas mensuales y apenas alcanzan para satisfacer las necesidades económicas de sus dueños y mantener en operación la empresa, lo que sugiere el carácter provisional de muchos de estos nuevos negocios que estarán operando hasta que se le presente una mejor oportunidad al propietario.

Por otro lado, las informaciones de las 104,991 empresas desaparecidas arrojan luz sobre los obstáculos y limitaciones que conllevaron el cierre de estas empresas. Los negocios que dejaron de funcionar entre marzo de 1999 y febrero del 2000 estaban dedicados a diferentes actividades, como la producción de alimentos y bebidas (8.7%), la producción de hielo (11.4%) y confección de ropa (3.6%) en el sector manufacturero. También cerraron empresas comerciales, principalmente colmados y pulperías (10.7%), en tanto que los salones de belleza (5.9%) y los negocios de sanes (5%) fueron las actividades que registraron más cierres dentro del sector servicios.

La reducida dimensión cuantitativa de las empresas desaparecidas se obtiene al analizar la inversión que tenían esos negocios en marzo de 1999. La mayoría (78.1%) eran empresas de subsistencia con un capital inferior a los veinte mil pesos en tanto que otras (16.9%) oscilaban entre veinte y cien mil pesos invertidos en maquinarias, equipos, materias primas y mercancías. Pocas empresas (5.1%) cerraron sus puertas habiendo declarado una inversión que sobrepasara los cien mil pesos.

Por otro lado, aquellas empresas que cerraron sus puertas operaban en mercados muy reducidos y la mitad de las mismas registraron montos de ventas inferiores a RD\$4,500 pesos mensuales en los últimos meses de operaciones.

Un cuarto de las empresas desaparecidas (23.8%) cerraron sus puertas por problemas con el mercado, tales como bajos niveles de ventas, poco conocimiento de sus productos en el mercado, una clientela muy reducida, etc. En otros casos (22.5%) el traslado a otros lugares constituyó el motivo para cerrar el negocio, mientras que las razones personales (enfermedad, vejez, falta de tiempo, etc) causaron la clausura del 15% de los negocios. Además, la falta de créditos oportunos o las dificultades para acceder a financiamiento constituyó la causa de cierre de uno de cada diez negocios (9.3%).

Otras razones que adujeron los propietarios de negocios cerrados fueron los problemas con el funcionamiento de la empresa (8.8%) y la baja rentabilidad del negocio (8.7%). Asimismo, la carencia o dificultades con los servicios de energía, agua y basura, entre otros, motivaron el cierre del 3.2% de las empresas. Algunos empresarios (6.7%) decidieron cerrar sus negocios porque se les presentó una mejor oportunidad.

Desagregando estas informaciones por la actividad del negocio, observamos que las limitaciones del mercado afectaron más a las empresas manufactureras, mientras que los negocios de comercio y de servicio cerraron sus puertas, principalmente, al tener que trasladarse hacia otro lugar.

Asimismo, más negocios femeninos (28.8%) fueron afectados por las dificultades del mercado que las empresas de hombres (11.8%), en tanto que éstos últimos dijeron que la baja rentabilidad de sus negocios (14.1%) y la decisión o necesidad mudarse a otro lugar (30.2%) conllevó el cierre de sus empresas.

En cuanto al crédito, más de la mitad de las empresas desaparecidas (56.3%) no tuvieron acceso a financiamiento en el año anterior al cese de sus operaciones. Una de cada diez (12.2%) recibió crédito en efectivo, mientras que el 31.4% obtuvo facilidades crediticias para la compra de mercancía a crédito.

No obstante haber clausurado sus negocios, cuatro de cada diez empresarios (40.8%) comenzó otra empresa y un quinto (21.4%) optó por un empleo. Las mujeres, por su parte, se dedicaron al hogar en el 30.4% de los casos. Pocos propietarios adujeron estar estudiando (1.4%), desempleados o realizando un trabajo ocasional (2.3%).

En definitiva, las empresas con menor nivel de desarrollo entran y salen del mercado más fácilmente. Sus limitadas condiciones económicas para la producción de bienes y servicios y, por consiguiente, para la generación de ingresos son un obstáculo para su crecimiento. Este grupo de microempresas representan, primordialmente, una alternativa al desempleo y, por tanto, cumplen una función de amortiguador social.

CONCLUSION

Los hallazgos de la Encuesta Nacional de Micro y Pequeñas Empresas en la República Dominicana reportan que, a marzo del año 2000, existían 359,304 empresas cuyo tamaño no excede los 50 trabajadores permanentes. Asimismo, se ha registrado un crecimiento constante del mercado laboral de estas empresas, pues, a la fecha del estudio, cerca del 1.1 millón de hombres y mujeres trabajaban este importante sector de la economía nacional.

El monitoreo realizado de los principales indicadores de las micro y pequeñas empresas permitió constatar que más de la mitad de las micro y pequeñas empresas del país tienen una reducida dimensión en tecnología, inversión, ventas y número de trabajadores. Son negocios con pocos encadenamientos en el mercado, con una alta volatilidad y que operan principalmente como alternativa al desempleo o a empleos de muy baja remuneración acorde con las limitadas capacidades del propietario.

Otras empresas, por su parte, registran un mayor dinamismo que se constata en los volúmenes de ventas, inversión y ganancias. Asimismo, son negocios que emplean más mano de obra y tienen mayores encadenamientos en el mercado, incluso para importación de sus materias primas y exportación de sus productos.

En cuanto al propietario de estas empresas, la edad promedio es de 42 años. La mitad de los negocios son propiedad de mujeres y cuatro de cada diez pertenecen a hombres. En la mayoría de los casos, el propietario tiene a su cargo del jefatura del hogar y los beneficios que obtienen de sus empresas constituyen el principal sustento económico de sus familias.

Las limitadas condiciones en que operan estas empresas, tanto en el ámbito productivo como administrativo-financiero, se explican al considerar que la mayoría de los propietarios de microempresas y pequeñas empresas cuentan con un capital educativo insuficiente (el 69.4% no concluyó estudios secundarios) y que la tasa promedio de educación es de 7.5 años de escolaridad.

La estructura empresarial popular sustentada en estas empresas que no exceden de 10 trabajadores no está preparada para insertarse en condiciones competitivas en la economía global por, entre otras razones, la baja calificación educativa de su fuerza laboral, así como la ignorancia técnica que impide la incorporación y el manejo de nuevas tecnologías tanto en el proceso administrativo como en el mercadeo de los bienes y servicios de la empresa.

Después de constatar los efectos favorables de la educación para elevar el nivel de vida de las personas y el fuerte impacto que tiene el aumento de los años de escolaridad en la generación de ingresos, recomendamos un incremento en el gasto público en educación

con el objetivo de reducir el analfabetismo y aumentar los niveles de instrucción de la población y, por ende, del microempresario.

Tomando en consideración que la gran mayoría de los propietarios de micro y pequeñas empresas (87.9%) asistió a escuelas públicas y que el 64.1% de sus hijos también accede a la enseñanza pública, es necesario mejorar e igualar los contenidos y las condiciones de la educación para reducir la pobreza y aumentar las oportunidades de los grupos sociales con más limitaciones socio-económicas.

Además de mejorar la educación básica de la población, es perentorio que se diseñe una estrategia educativa que mejore los procesos productivos y de gerencia e incremente la competitividad de las micro y pequeñas empresas para operar en el mercado local, y potenciar sus posibilidades de inserción al mercado exterior.

El primer paso es, por lo tanto, mejorar la educación pública e incrementar el acceso de la población de menos recursos a la educación, lo que beneficiaría directamente a las microempresas y permitiría, a su vez, que las instituciones de formación técnica y gerencial puedan ofrecer cursos a una población con educación básica para elevar sus niveles de capacitación

Las diferentes instituciones de apoyo al sector que tienen una trayectoria de trabajo con estas unidades están llamadas a jugar un papel importante en programas de desarrollo empresarial que eleven la calidad de la cadena productiva y de mercado de las micro y pequeñas empresas.

SEGUNDA PARTE
TRABAJO INFANTIL
Y
ASISTENCIA ESCOLAR
EL CASO DE LOS HIJOS DE PROPIETARIOS
DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Por
Jaime Aristy Escuder
Fundación Economía y Desarrollo, Inc.

TRABAJO INFANTIL Y ASISTENCIA ESCOLAR

EL CASO DE LOS HIJOS DE PROPIETARIOS DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

INTRODUCCIÓN

Un elevado nivel educativo es una característica recurrente en los segmentos de población de mayores ingresos. El análisis teórico de la relación entre la educación y la pobreza está sustentado por una abundante evidencia empírica, que revela que una persona con mayores conocimientos tiene una mayor probabilidad de obtener ingresos superiores a la línea de pobreza. Asimismo, los datos revelan que los hijos miembros de hogares pobres tienen una menor tasa de asistencia escolar, lo cual implica que tendrán menores ingresos en el futuro, perpetuando las condiciones de pobreza en las cuales han vivido.

Algunos estudios afirman que el bajo nivel de ingresos es la causa principal que impide el acceso de los hijos de hogares pobres a las escuelas. Se argumenta que estos niños tienen que trabajar —ya sea fuera del hogar, en la empresa familiar o en los quehaceres domésticos— para apoyar económicamente a sus padres. La consecuencia de la participación laboral de los niños pobres es una menor asistencia —o peor desempeño— escolar, elevándose la probabilidad de perpetuar la pobreza en las futuras generaciones.³ Dado que las cifras relacionadas con el trabajo infantil son verdaderamente alarmantes —se estima que más de 120 millones de niños entre 5 y 14 años trabajan a tiempo completo—⁴ se prevé que de no enfrentarse adecuadamente esta realidad, la pobreza continuará siendo un tema repetido en las cumbres que se celebran para evaluar los problemas mundiales.

En este capítulo se realiza un análisis econométrico de los determinantes de la participación laboral infantil, y se evalúa el impacto del trabajo sobre la asistencia y el desempeño escolar de los hijos e hijas de los propietarios de micro y pequeñas empresas. El objetivo fundamental de la identificación y estimación de las relaciones cuantitativas es el de facilitar la formulación de políticas económicas y sociales que permitan reducir el trabajo infantil en la República Dominicana. Los datos utilizados provienen de la Encuesta Nacional de Microempresas y Pequeñas Empresas en la República Dominicana realizada

³En Basu, K. (1999) se presenta una amplia revisión de la literatura sobre la participación laboral infantil. Véase también Psacharopoulos, G. (1997)

⁴Véanse las estadísticas citadas por Ray, R. (1999).

en marzo del año 2000 por el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc. (FondoMicro). Dicha encuesta incluyó por primera vez en sus cuestionarios preguntas relacionadas con los hijos de los propietarios de estos negocios, y los mismos son los grandes protagonistas de esta sección.

A. PARTICIPACIÓN LABORAL Y ASISTENCIA ESCOLAR: ASPECTOS TEÓRICOS

Las familias, compuestas por padres e hijos, tienen como objetivo maximizar su nivel de bienestar. Para alcanzar dicho objetivo se toman decisiones de cuánto tiempo dedicar al trabajo, cuánto al estudio y cuánto al ocio. Asimismo, dado que muchas de esas familias se ganan la vida en sus propias empresas se toman simultáneamente decisiones relacionadas con la producción de bienes y/o servicios y de cuánto consumir y ahorrar, respetando las restricciones presupuestarias de ingreso y consumo, así como las de dotación de tiempo y de factores productivos —incluyendo la tasa de fertilidad o tamaño de la familia.

En esta sección se asume que los padres son propietarios que laboran en una unidad empresarial pequeña y que tienen una tasa de fertilidad mayor que cero (i.e., que tienen hijos). Los padres, que proveen la mayor parte de los recursos que financian el consumo actual de la familia, son los que deciden el tiempo que sus hijos van a dedicar a la escuela, tomando en consideración que su inversión en el capital humano de sus hijos se traduciría en el futuro en mayores transferencias de ingresos cuando sus hijos sean adultos.

No obstante, los padres también le asignan un costo de oportunidad al ocio de sus hijos, especialmente en aquellos casos de familias de bajos ingresos. De ahí se desprende que los padres también decidirán cuántas horas deberá trabajar el niño en la empresa familiar, fuera de ella, o en los quehaceres del hogar, como forma de complementar el ingreso familiar.

La restricción temporal —el día sólo tiene 24 horas— provoca que el trabajo infantil reduzca el tiempo que el niño puede dedicar a estudiar formalmente o a la realización de las tareas escolares. Existe un caso extremo el cual se define como la decisión de abandonar la escuela para dedicarse a trabajar plenamente. Los casos intermedios son aquellos que representan diferentes combinaciones de trabajo y estudio, que podría tener como consecuencia una merma del rendimiento escolar. Dado que el abandono de la escuela y la reducción del desempeño escolar se traducen en una disminución del ingreso futuro de los hijos, los padres tratarían de minimizar la participación laboral de los niños.

El equilibrio óptimo dependerá de un conjunto de variables relacionadas con el nivel

de ingresos actual de los padres,⁵ el acceso a las fuentes de financiamiento, los costos de acceder a los servicios de educación, entre otras variables.⁶ En efecto, la decisión de los padres respecto al trabajo de los niños estará condicionada por el nivel de recursos disponibles para consumir en el hogar, para emplear otras personas en la empresa, así como para adquirir bienes de capital que pueden ser sustitutos del trabajo infantil. Esto revela que el acceso al mercado crediticio permitiría a los empresarios adquirir los bienes de capital, o emplear mano de obra, que permitan sustituir la mano de obra infantil en la empresa, elevando la probabilidad de que el niño permanezca en la escuela.

El monto de recursos disponibles para la adquisición de bienes de capital o para emplear personal dependerá en gran medida del nivel de ventas de la empresa, que es una de las principales fuentes de ingresos del hogar. Una empresa con un elevado nivel de ventas tiene una mayor capacidad de sustituir la mano de obra infantil por mano de obra adulta o por bienes de capital. Cabe señalar que el efecto capitalización puede ser ambiguo, porque si bien es cierto que los bienes de capital pueden sustituir a la mano de obra infantil, no es menos cierto que un mayor nivel de capital eleva la productividad de esa mano de obra, aumentando el costo de oportunidad de no trabajar.⁷ De ahí que el resultado final dependa del tipo de tecnología utilizada.

Asimismo, el efecto que provoca la contratación de trabajadores dependerá de la complementariedad o del grado de sustitución entre esos empleados y la fuerza laboral infantil. Si la actividad empresarial requiere de la supervisión familiar, es muy probable que el uso de mano de obra contratada se traduzca en un aumento del empleo infantil. Si, en contraste, existe un elevado grado de sustitución, se podría afirmar que disminuiría el uso de la mano de obra infantil.

Otra variable que influye sobre la necesidad de que los niños trabajen es el número de hijos del hogar. A mayor cantidad de infantes, menor capacidad tendrán los padres de adquirir los bienes y servicios esenciales para evitar el uso del trabajo infantil. La evidencia empírica revela que la cantidad de hijos guarda una estrecha relación con las condiciones de vida de los hogares. Los hogares más pobres son los que tienen mayor cantidad de miembros, lo cual está relacionado con el nivel de educación de los padres y la zona en que está situado el hogar. Por lo general, los padres más educados gobernarán hogares con menor cantidad de hijos, pues la evidencia registra que las mujeres más educadas tienen una

⁵Basu, K. y P.H. Van (1998) introducen el Axioma de Lujo, el cual establece que una familia enviará a trabajar a sus hijos sólo si el ingreso familiar proveniente de fuentes diferentes al trabajo infantil se reduce a niveles muy bajos. En este caso, la pobreza es el principal determinante del trabajo infantil.

⁶El nivel de altruismo de los padres también influirá sobre la decisión final.

⁷Véase Wydick, B. (1999), p. 858.

menor tasa de fertilidad.⁸ Asimismo, se observa que las zonas rurales se caracterizan por hogares más numerosos, pues los hijos se perciben como una fuerza de trabajo complementaria a la de los padres e indispensable para la realización de las tareas agrícolas.⁹ Formalmente, se puede señalar que,

$$qhijos = f(\text{edup}, \text{zona}) \quad (1)$$

donde, edup es el nivel educativo del propietario y zona es el lugar donde está situado el hogar y la empresa. Basándose en argumentos teóricos se podría prever que las derivadas parciales serán, $\partial qhijos/\partial \text{edup} < 0$ (asumiendo un índice en el cual un número más grande representa un mayor nivel de educación); $\partial qhijos/\partial \text{zona} > 0$ (asumiendo un índice en el cual el mayor número representa la zona rural).

El nivel de capitalización de la empresa se puede aproximar por el monto de capital por empleado (K/L), el cual es una función positiva de la cantidad de recursos derivados de las ventas y de los préstamos obtenidos. En adición, cabe señalar que el carácter familiar de la empresa permite suponer que una mayor cantidad de hijos reduce la cantidad de recursos disponibles para elevar K/L. De ahí que pueda escribirse,

$$K/L = k = g(\text{ventas}, \text{qprest}, \text{qhijos}) \quad (2)$$

donde, K es el nivel de capital requerido para establecer el negocio, L es la cantidad de empleados, ventas es el nivel de ingresos por ventas de bienes y/o servicios, qprest es el monto de recursos obtenido en forma de préstamos y qhijos es la cantidad de hijos. Las derivadas parciales son: $\partial k/\partial \text{ventas} > 0$; $\partial k/\partial \text{qprest} > 0$; $\partial k/\partial \text{qhijos} < 0$.

Con la información anterior se puede señalar que la probabilidad de que los hijos trabajen dependerá del nivel de capitalización de la empresa, así como de su edad y género. A mayor nivel de capitalización menor será la probabilidad de que los hijos trabajen. Por otra parte, si se controla por el nivel de recursos disponibles, se debe registrar que a mayor edad del hijo mayor será la probabilidad de que los hijos colaboren en la empresa familiar o en el hogar. Por último, la probabilidad de que las niñas trabajen

⁸En Bardhan, P. y C. Udry (1999), pp.24 se sostiene que esto se explica porque el costo de oportunidad del tiempo dedicado a la crianza de los hijos se incrementa para el caso de la mujer más educada, pues ella tiene un mayor nivel de ingreso por hora. Además, una mujer más educada tiene hijos más saludables y con menor mortalidad, traduciéndose esto en una menor tasa de fertilidad. Asimismo, se argumenta que le asignará una mayor importancia a la educación de los hijos, por lo que preferiría tener una cantidad menor de hijos pero con mayor nivel de capital humano.

⁹Si en el sector rural las familias son más pobres que en los centros urbanos, se puede suponer que las familias decidirán tener muchos hijos para que generen ingresos que sean complementarios al de los padres. En estos casos el ocio de los hijos es un bien de lujo que los pobres no pueden adquirir. Véase Basu, K. y P. H. Van (1998).

fuera del hogar es menor que la de los niños, porque la fuerza laboral de las primeras es más utilizada en las tareas domésticas, especialmente cuando la madre también trabaja dentro o fuera del hogar. Por tanto, la probabilidad de participación laboral, $\Pr(W_{e,a})$, es:

$$\Pr(W_{e,a}) = h(k, \text{edad}_h, \text{genero}_h) \quad (3)$$

donde, $W_{e,a}$ es la condición laboral, siendo los subíndices,¹⁰ e = definición estricta (i.e., que no incluye el trabajo en el hogar) y a = ampliada (i.e., que incluye el trabajo en el hogar); k es la relación entre el capital de la empresa y la cantidad de empleados, edad es la edad del hijo, y generoh es su género. En base a la teoría se puede concluir que las derivadas parciales son, $\partial\Pr(W)/\partial k < 0$; $\partial\Pr(W)/\partial\text{edad}_h > 0$; $\partial\Pr(W)/\partial\text{genero}_h < 0$ (si no incluye en la definición de trabajo las labores domésticas).¹¹

A partir de las tres ecuaciones anteriores se pueden obtener las reacciones de la probabilidad de trabajar respecto a la educación de los padres la zona de residencia, el nivel de ventas de la empresa, los préstamos obtenidos y la cantidad de hijos del hogar.

En ese sentido, a mayor nivel educativo de los padres (edup) menor será la probabilidad de trabajar de los hijos,

$$\partial\Pr(W)/\partial\text{edup} = \partial\Pr(W)/\partial k \cdot \partial k/\partial q_{\text{hijos}} \cdot \partial q_{\text{hijos}}/\partial\text{edup} < 0 \quad (4)$$

En cuanto a la zona de residencia, los niños de hogares situados en las áreas rurales alejadas del Distrito Nacional (i.e., las más pobres) deberán presentar una mayor probabilidad de trabajar,

$$\partial\Pr(W)/\partial\text{zona} = \partial\Pr(W)/\partial k \cdot \partial k/\partial q_{\text{hijos}} \cdot \partial q_{\text{hijos}}/\partial\text{zona} > 0 \quad (5)$$

Las reacciones de la probabilidad de participación laboral infantil ante la disponibilidad de recursos derivados de las ventas y los préstamos serán negativas,

$$\partial\Pr(W)/\partial\text{ventas} = \partial\Pr(W)/\partial k \cdot \partial k/\partial\text{ventas} < 0 \quad (6)$$

$$\partial\Pr(W)/\partial q_{\text{prest}} = \partial\Pr(W)/\partial k \cdot \partial k/\partial q_{\text{prest}} < 0 \quad (7)$$

Por último, la mayor cantidad de hijos eleva la probabilidad de que alguno de ellos tenga que trabajar (controlando por el nivel de recursos disponibles),

¹⁰En lo adelante no se utilizarán los subíndices de W para simplificar la notación. No obstante, se entenderá que se utilizan ambas definiciones de trabajo.

¹¹El género del propietario de la empresa también afecta la probabilidad de participación laboral infantil, pues la interacción entre los mercados del adulto masculino y de los niños es diferente a la existente entre los mercados del adulto femenino y los niños. Ray, R. (1999) ofrece una explicación basada en la reacción de las horas de trabajo infantil y los cambios en el salario de los adultos.

$$\frac{\partial \text{Pr}(W)}{\partial q_{\text{hijos}}} = \frac{\partial \text{Pr}(W)}{\partial k} \cdot \frac{\partial k}{\partial q_{\text{hijos}}} > 0 \quad (8)$$

El tiempo que dedica el niño a trabajar reduce el tiempo disponible para asistir a la escuela o para estudiar en el hogar. De esto se desprende que existe una relación negativa entre la participación laboral infantil y la asistencia escolar. Asimismo, se puede asumir —en base a la evidencia empírica mundial— que los niños que trabajan, pero que logran asistir a la escuela, tienen un peor desempeño escolar. Esto implica que el trabajo infantil es un factor que puede condenar a los niños a la pobreza perpetua y a bajos salarios.¹² Formalmente, se espera que $\frac{\partial \text{Pr}(E)}{\partial W} < 0$; y que $\frac{\partial S}{\partial W} > 0$ donde, $\text{Pr}(E)$ es la probabilidad de asistir a la escuela, W es la condición laboral (i.e., si el niño trabaja W toma un valor absoluto mayor) y S son los años de sobreedad escolar.¹³

¹²Véase Ray, R. (1999).

¹³Es preciso señalar que es probable que en el corto plazo el trabajo infantil genere los ingresos complementarios necesarios para que los padres puedan mantener a sus hijos en la escuela. Si esta hipótesis se cumpliera se debería registrar una mayor tasa de asistencia escolar en los hogares con jefes e hijos que trabajan en el sector informal, respecto a aquellos hogares en los cuales el padre está desempleado. No obstante, en el largo plazo, es muy probable que el costo de oportunidad de continuar asistiendo a la escuela domine las preferencias de padres e hijos, desembocando en la salida del infante-trabajador de la escuela. Si esto ocurriera, la pobreza se perpetuaría intergeneracionalmente en ese hogar.

B. PARTICIPACIÓN LABORAL Y ESCOLARIDAD: DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS

Los datos utilizados en este estudio provienen de la encuesta aplicada por FondoMicro en marzo del año 2000 a los propietarios y propietarias de micro y pequeñas empresas del país, particularmente de aquellos casos de propietarios padres de los 1,017 niños y niñas registrados por dicha encuesta. Se seleccionaron niños con edades comprendidas entre 8 y 18 años,¹⁴ cuantificándose su participación laboral mediante una pregunta directa sobre su estado laboral, la cual tenía como posibilidades de respuesta: "no trabaja"; "trabaja en negocio del hogar"; "trabaja fuera del hogar"; "trabaja en el hogar".¹⁵ A partir de esa pregunta se construyeron dos definiciones de participación laboral. La primera, en sentido estricto, engloba el trabajo en el negocio del hogar o fuera del hogar. La segunda, en sentido amplio, incluye las labores domésticas en la definición de trabajo, tomando en consideración que esas obligaciones reducen el tiempo disponible para asistir a la escuela y para realizar las tareas escolares.

En la tabla B.1 se observa que el 25.6% del total de los hijos —con edades comprendidas entre 8 y 18 años— que pertenecen a hogares que poseen una micro o pequeña empresa tiene una participación laboral activa según la definición estricta y un 48.9% según la definición amplia.¹⁶ Los datos revelan claramente que existe una relación positiva entre la edad de los hijos y la participación laboral: el promedio de la

¹⁴A pesar de que la Convención No. 138 de la OIT establece que 15 años es la edad límite sobre la cual una persona podría participar normalmente en actividades económicas, se seleccionó un rango de edades con un límite superior de 18 años porque esa es la edad que debería tener un adolescente al entrar en la universidad si no presentase sobreedad escolar.

¹⁵No se incluyó como opción el estado de "en búsqueda de trabajo", para no sobreestimar la participación infantil en el mercado laboral. Otros estudios consideran que una persona está empleada si realiza trabajos en forma regular y es remunerada o si su trabajo resulta en un producto que es destinado al mercado. No obstante, se entiende que esta definición es muy restringida, por lo cual se recomienda abordar también el trabajo en el hogar. Véase Basu, K. (1999) para una interesante exposición de la evolución del trabajo infantil por regiones y un análisis de las distintas definiciones.

¹⁶Según los datos provenientes de la Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares (ENGIH-98) aplicada por el Banco Central entre 1997 y 1998 la participación laboral de los niños con edad comprendida entre 10 y 18 años es de un 16.6%. Sin embargo, al descomponer por actividad del jefe de familia se advierte que aquellos que laboran en el sector informal —cuya definición se aproxima a la de micro o pequeña empresa— presentan una tasa de participación laboral de casi 7 y 5 puntos porcentuales por encima de las registradas en los hogares con un jefe asalariado y con un jefe desempleado, respectivamente, alcanzando dicha tasa un 19.1%.

participación laboral para los niños con edades comprendidas entre los 8 y los 10 años es de un 12% (un 35.7% en sentido amplio), mientras que el promedio para los que tienen edades que oscilan entre los 16 y los 18 años es de un 42.1% (un 62.5% en sentido amplio). Cuantificado por género, se advierte que cuando se utiliza la definición de trabajo en sentido estricto los niños tienen una mayor participación que las niñas (32.3% vs. 19.2%).¹⁷ Sin embargo, cuando se incluye el trabajo en el hogar se registra que las niñas tienen una mayor participación que los niños (51.5% vs. 46.2%). Estos datos sugieren que el trabajo infantil dentro de los hogares de personas propietarias de micro o pequeñas empresas influye —en el corto plazo— sobre el nivel de bienestar, pues amplía el tiempo que la madre puede dedicar al negocio o a otras actividades remuneradas.

En cuanto a la tasa de asistencia escolar, la encuesta arrojó que el 94.1% de los hijos de propietarios de micro o pequeñas empresas asiste a la escuela, no registrándose diferencias significativas por género.¹⁸ Sin embargo, se advierte que la tasa de asistencia escolar descende con la edad de los estudiantes, pasando de casi un 100% en el segmento de hijos con edades comprendidas entre 8 y 10 años a un 86.3% en el grupo de edad de 16-18 años.¹⁹ Este patrón se traduce en una sociedad con un bajo nivel educativo promedio.²⁰

Los resultados de la encuesta sugieren la existencia de una relación negativa entre el tamaño de la empresa y la tasa de participación laboral. El monto de capital requerido para establecer una empresa que utiliza en menor medida la fuerza laboral de los niños (en sentido estricto), es superior al que prevalece para las empresas que emplean preponderantemente a sus hijos.

¹⁷Este resultado es corroborado por los datos de la ENGIH-98: el 29.1% de los niños —pertenecientes a hogares con un jefe que trabaja en el sector informal— con edades comprendidas entre 10 y 18 años trabaja, mientras que sólo trabaja el 7.1% de las niñas.

¹⁸Según la ENGIH-98, el 87.5% de los niños de hogares con un jefe que labora en el sector informal asiste a la escuela, mientras también asiste el 89.3% de niños de hogares con un jefe asalariado y un 84.4% de niños de hogares con un jefe desempleado. La mayor discrepancia surge al cruzar la variable por actividad del jefe y el género del hijo. En los hogares con jefatura que labora en el sector informal el 86.2% de los niños y el 89.1% de las niñas asiste a la escuela. En los hogares con un jefe asalariado: el 87.7% de los niños asiste y el 91.1% de las niñas. En los hogares con jefatura desempleada, asiste el 91.1% de las niñas, pero sólo el 78.7% de los niños. Estos datos sugieren que los jefes desempleados tienen mayor propensión a sacar a los niños de la escuela, por lo tanto, si la alternativa al desempleo del adulto es el trabajo informal se podría suponer que esto favorecería la asistencia escolar de los niños. Sin embargo, dado que la participación laboral de los niños de los hogares que poseen micro empresas es mayor, se puede argumentar que en el mediano plazo la tasa de asistencia o su desempeño escolar descendería.

¹⁹La tasa de asistencia escolar para los hijos con edad promedio de 18 años es de un 80.6%.

²⁰Hacia 1998 el 71% de los jefes de familia sólo tenía un nivel de educación igual o inferior a la primaria completa.

Tabla B.1
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar por Edad
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Edad	Trabajo en sentido estricto			Trabajo en sentido amplio			Asistencia escolar		
	Niños	Niñas	Todos	Niños	Niñas	Todos	Niños	Niñas	Todos
8	7.1%	10.2%	8.5%	19.7%	35.2%	26.8%	100.0%	98.2%	99.2%
9	14.0%	9.4%	11.4%	34.8%	34.4%	34.6%	100.0%	100.0%	100.0%
10	15.2%	17.5%	16.5%	34.3%	56.1%	46.6%	98.0%	98.6%	98.3%
11	16.2%	4.2%	10.4%	38.5%	42.9%	40.6%	100.0%	92.2%	96.2%
12	25.5%	20.3%	23.0%	46.6%	42.1%	44.5%	95.6%	95.4%	95.5%
13	29.9%	22.6%	26.2%	44.9%	49.8%	47.4%	96.7%	96.8%	96.7%
14	44.5%	11.2%	27.8%	54.3%	57.9%	56.1%	92.1%	96.8%	94.5%
15	51.8%	24.8%	36.5%	62.3%	58.0%	59.9%	92.8%	91.8%	92.2%
16	62.4%	21.9%	42.1%	69.5%	62.4%	65.9%	94.8%	91.1%	93.0%
17	43.5%	32.8%	37.7%	54.8%	65.1%	60.4%	93.3%	79.2%	85.6%
18	54.1%	37.9%	45.8%	56.0%	65.8%	61.1%	75.9%	85.1%	80.6%
Todos	32.3%	19.2%	25.6%	46.2%	51.5%	48.9%	94.6%	93.6%	94.1%

Asimismo, el promedio de ventas de la empresa que casi no emplea fuerza laboral infantil es superior a las ventas de aquellas que la emplea con mayor intensidad. Esto indica que las empresas más pequeñas son las que tenderán a utilizar con mayor probabilidad la mano de obra infantil. De forma complementaria, el tamaño de la empresa —como variable que aproxima la disponibilidad de recursos del hogar— influye positivamente sobre la probabilidad de asistencia a la escuela.

Tabla B.2
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar por Nivel de Capital
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Capital	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
0 a 20,000	27.4%	57.8%	92.9%
20,001 a 100,000	27.6%	43.1%	94.5%
Más de 100,000	16.4%	24.5%	98.7%

El efecto de la cantidad de empleados de la empresa sobre el uso del trabajo infantil no es lineal. En la tabla B.3 se observa que al distinguir las empresas por cantidad de trabajadores, el porcentaje de niños empleados respecto al total de niños que habitan en el hogar tiene un comportamiento ascendente, pero sólo hasta cierta cantidad de empleados. Las empresas que tienen 4 ó más trabajadores utilizan una menor proporción de sus hijos, tanto para laborar en la empresa, fuera de ella o en el hogar. Esta relación no lineal sugiere que durante la fase de inicio y expansión de la microempresa —cuando tiene dos o tres empleados— se tiende a utilizar la mano de obra familiar —incluyendo a la infantil—, pero durante la fase de maduración de la empresa —cuando se superan los cinco empleados— la probabilidad de utilizar la mano de obra infantil descende.²¹ En contraste, la asistencia escolar tiene una relación positiva con la cantidad de empleados, pues los niños —al ser sustituidos por empleados adultos— pueden dedicarse más fácilmente al estudio.

Tabla B.3
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar por Empleados
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Empleados	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
1	14.7%	43.3%	92.7%
2	31.0%	52.1%	91.9%
3	35.8%	59.8%	97.8%
4 ó más	35.3%	48.7%	99.0%

Los resultados de la encuesta parecen validar la hipótesis que establece que a mayor

²¹Cabe resaltar que el 86.8% de las empresas tiene entre su fuerza laboral al propietario y un 38.2% incluye a algún familiar.

cantidad de hijos menor es la probabilidad de asistir a la escuela y mayor es la probabilidad de trabajar. En este contexto, la tabla B.4 muestra que a mayor cantidad de hijos, mayor es el porcentaje de niños que trabaja —respecto al total de población infantil en los hogares del tamaño seleccionado—, especialmente en el caso del trabajo en sentido amplio.²² En cuanto a la tasa de asistencia escolar la misma tabla presenta una correlación negativa entre la cantidad de hijos y la tasa de asistencia escolar. Definitivamente, los padres de hogares numerosos tienen menor capacidad de enviar a sus hijos a la escuela y, por lo tanto, de escapar de la pobreza de forma permanente.²³

Tabla B.4
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar por Cantidad de Hijos
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Cantidad de Hijos	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
0-2	16.7%	33.7%	98.2%
3-4	25.3%	49.2%	95.4%
5 ó más	18.6%	58.5%	89.9%

Dado que la tasa de fertilidad está relacionada con el nivel educativo de la pareja se puede presuponer que, dada la evidencia expuesta respecto a la cantidad de hijos, a mayor nivel educativo de los padres menor será la participación laboral y mayor la asistencia escolar. En la tabla B.5 se observa que en los hogares con un propietario capacitado (i.e., que posee un grado superior al de primaria completa) el 21.6% de los niños trabaja en sentido estricto, mientras que en los hogares con un propietario no capacitado labora el 28.7%.²⁴ En el caso del trabajo en sentido amplio, la diferencia es más acentuada. En cuanto a la asistencia escolar se advierte claramente que los niños de hogares con propietarios capacitados tienen una mayor probabilidad de asistir a la escuela

²²El descenso del porcentaje del trabajo infantil en sentido estricto en los hogares con 5 ó más hijos podría explicarse por el hecho de que no todos los hijos pueden adquirir un empleo en la empresa o en otra empresa. Sin embargo, es muy probable que sí estén deseosos de trabajar.

²³Aun cuando en el corto plazo el trabajo infantil pueda mejorar el nivel de bienestar del hogar, en el largo plazo, la falta de educación adecuada de los hijos repercutirá negativamente sobre las transferencias monetarias que podrían realizarle a sus padres.

²⁴La ENGIH-98 arroja unos valores de participación laboral más bajos, pero se mantiene la relación: en los hogares con padres calificados la tasa de participación es menor. En el caso de los hijos miembros de hogares con jefes que laboran en el sector informal se registra que participan en el mercado de trabajo el 21.9% y el 7.4%, sea el caso de padres no capacitados y capacitados, respectivamente. En el caso de los asalariados, los porcentajes correspondientes son 15.1% y 7.7%, para no capacitados y capacitados. Y en el caso de los desempleados los porcentajes son 17.9% y 7.9%, respectivamente. De esto se desprende que, en general, los hogares con un jefe que trabaja en el sector informal presentan una mayor participación laboral de sus hijos.

que sus contrapartes que viven en hogares con propietarios no capacitados: un entorno más educado produce hijos más capacitados.²⁵

Tabla B.5
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar
por Nivel Educativo del Propietario
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Nivel educativo del propietario	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
Capacitado	21.6%	36.2%	98.8%
No capacitado	28.7%	58.2%	90.9%

Al descomponer los datos por género del propietario se nota que la participación laboral infantil es superior en los hogares con propietarios femeninos.²⁶ En efecto, en la tabla B.6 se puede notar que un 28.1% y un 54.8% de los niños de hogares cuya empresa tiene un propietario femenino están trabajando en sentido estricto y amplio, respectivamente.²⁷ En contraste, sólo está laborando en sentido estricto el 19.1% de los niños que viven en hogares que tienen una microempresa cuyo propietario es masculino. Respecto a la escolaridad, los datos sugieren que el género del propietario no influye de forma significativa sobre la tasa de asistencia escolar.

Tabla B.6
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar
por Género del Propietario
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Género del propietario	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
Masculino	19.1%	39.8%	95.2%
Femenino	28.1%	54.8%	93.0%

²⁵Este hecho es uno de los factores que explica la tendencia al aumento de la desigualdad de ingresos en la República Dominicana.

²⁶Lo mismo se desprende de los datos de la ENGIH-98 para los hogares con un jefe que trabaja en el sector informal. Sin embargo, para el caso de jefes asalariados no existen diferencias por el género del jefe del hogar.

²⁷Esto tiende a corroborar los hallazgos encontrados en encuestas realizadas en otros años. Un ejemplo: en la encuesta de marzo de 1997 se señala que al analizar la participación de los familiares en las empresas se observa: "una mayor proporción de dueñas de negocios (28.3%) que utiliza a miembros de su familia como trabajadores en la empresa. Esta proporción disminuye cuando las unidades son de propiedad masculina, pues sólo el 21.3% tiene familiares en su equipo de trabajo". Véase Ortiz, M. (1997), pp. 17-19.

La encuesta muestra que la zona de residencia está relacionada con la tasa de participación laboral y la de asistencia escolar. En la tabla B.7 se presenta que sólo el 18.1% de los niños que viven en hogares situados en Santo Domingo trabaja en sentido estricto, mientras que sí lo hace el 31.4% de los que habitan en el resto del país —que engloba principalmente las zonas rurales. Ese comportamiento también se reproduce cuando se analiza el trabajo en sentido amplio. A su vez, la tasa de asistencia escolar es menor en las zonas rurales, reflejando la menor disponibilidad de escuelas públicas, así como de recursos familiares que puedan ser utilizados para enviar a los niños a la escuela. Esto permite prever que la pobreza será más difícil de reducir en las zonas rurales a menos que se invierta masivamente en educación pública y se reduzca considerablemente el costo de oportunidad de la educación de los niños.²⁸

Tabla B.7
Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar por Zona
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Zona	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
Santo Domingo	18.1%	30.4%	98.7%
Otras ciudades	22.8%	37.7%	94.5%
Resto del país	31.4%	65.7%	91.8%

Para evaluar si el tipo de actividad empresarial ejerce alguna influencia sobre las tasas de participación laboral y escolar se decidió separar la muestra en dos tipos de negocios. El primer grupo incluye los colmados y las pulperías, los cuales al tener un mayor inventario de bienes requieren de la supervisión de algún familiar; además se caracterizan por no demandar un entrenamiento especial para trabajar.²⁹

El segundo grupo engloba a todo el resto de actividades empresariales, tanto de manufactura como de servicios.³⁰ En la tabla B.8 se registra que los niños que habitan en hogares cuya empresa es un colmado o una pulpería tienen una mayor probabilidad de trabajar, tanto en sentido estricto como amplio. Asimismo, se nota que la tasa de asistencia escolar es menor. Se rechazó que la edad pudiese estar distorsionando el efecto del tipo de negocio, dado que la edad promedio de los niños que trabajan en el colmado es de 14.3 años y la de aquellos que laboran en otras empresas es de 14.5 años.

²⁸Si este mayor gasto no se materializa, tampoco mejorará la distribución de los ingresos, pues la evolución de las condiciones de vida de la población rural siempre presentará un rezago respecto a la urbana.

²⁹En Wydick, B. (1999) se demostró que el tipo de negocios puede tener una influencia significativa sobre la probabilidad de la participación laboral infantil en Guatemala.

³⁰Las cuales por lo general requieren de conocimientos prácticos (e.g., corte y confección; ebanistería; entre otras actividades).

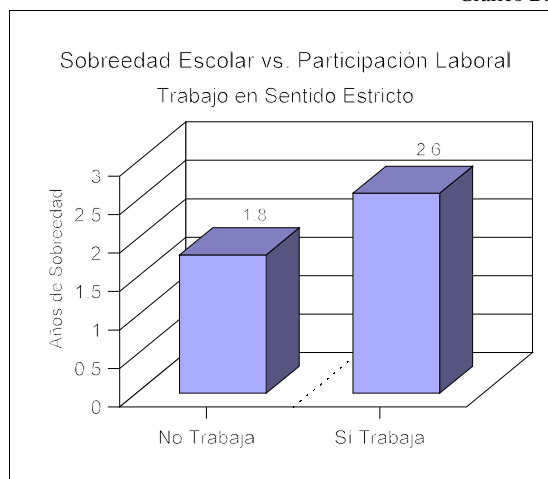
Tabla B.8

Tasas de Participación Laboral y Asistencia Escolar por Tipo de Negocio
Porcentaje del Grupo Correspondiente

Tipo de Negocio	Trabaja en sentido estricto	Trabaja en sentido amplio	Asistencia escolar
Colmado o pulpería	34.0%	53.1%	91.3%
Otro tipo	23.4%	48.1%	95.1%

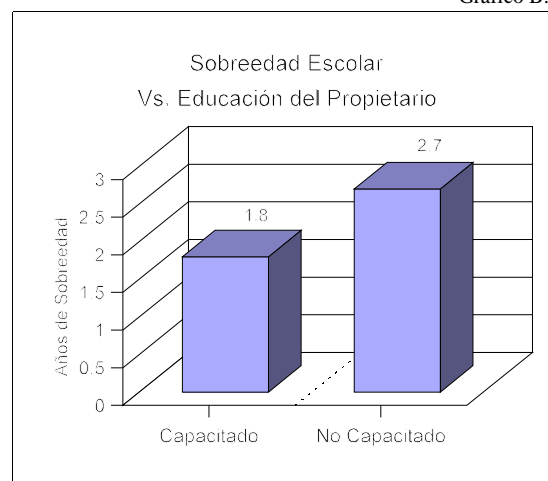
En el ámbito de la sobreedad escolar³¹, la encuesta reveló que la misma está relacionada con las siguientes variables: con la participación laboral, con el tipo de escuela, con el género del estudiante, con el género del propietario de la empresa, con el nivel educativo del propietario y con la zona de residencia. Efectivamente, aquellos estudiantes que trabajan (en sentido estricto) tienen una sobreedad escolar de 2.6 años, mientras que quienes no lo hacen tienen una sobreedad de 1.8 años. Por su parte, los que asisten a las escuelas privadas tienen una sobreedad promedio de apenas 0.9 años, contrastando considerablemente con los que asisten a la escuela pública o a otro tipo de escuelas, los cuales promedian 2.3 años.

Gráfico B.1



En lo relativo al género del estudiante, se pudo observar que los niños tienen una sobreedad de 2.2 años, mientras que la de las niñas baja a 1.8 años. Se advierte, igualmente, que los hijos pertenecientes a hogares donde funcionan empresas propiedad de mujeres tienen un mayor promedio de sobreedad (2.2 años vs. 1.7 años para el caso de empresas de propiedad masculina).

Gráfico B.2



Por otro lado, la encuesta permite señalar que los niños pertenecientes a hogares con propietarios no capacitados,

³¹Definida como la diferencia entre la edad cronológica y la edad que debería tener en el curso al cual asiste el estudiante

tienen una sobreedad superior en unos 1.7 años con respecto a la que presentan en promedio los niños de hogares con un jefe capacitado.

En el caso de la variable que tiene que ver con la zona de residencia, existe una tendencia hacia una mayor sobreedad mientras menos urbanizada es el área de residencia del estudiante.

C. MÉTODOS DE ESTIMACIÓN Y RESULTADOS ECONOMETRÍCOS

El método econométrico utilizado es un logit binario que permite obtener la probabilidad de participación laboral.²⁹ También se utiliza el mismo método para obtener la probabilidad de asistir a la escuela. Para el caso de la participación laboral, la variable dependiente toma el valor de 1 si el hijo trabaja, y de 0 si no lo hace. Las variables explicativas evaluadas son la edad de los hijos; su género (0 si es masculino, 1 si es femenino); el número de hijos del hogar; el género del propietario de la empresa (0 si es masculino, 1 si es femenino); el tamaño de la empresa (aproximado por el nivel de capital o de ventas); la cantidad de empleados; el monto de los préstamos; la zona donde está localizada la empresa y el hogar (1 si es Santo Domingo, 2 si es otra ciudad y 3 si es el resto de país); el tipo de escuela (1 si es privada y 0 si es pública u otra); y el tipo de negocio (1 si es un colmado o pulpería y 0 si es de otro tipo).

Para el caso de la asistencia escolar, la variable dependiente toma el valor de 1 si el hijo asiste a la escuela y de 0 si no lo hace. La probabilidad de asistencia escolar es una función de la participación laboral del niño, así como de otras variables relacionadas con ellos (la edad; su género; el número de hijos del hogar); el género y educación del propietario de la empresa; el tamaño de la empresa (aproximado por el nivel de capital o de ventas); la cantidad de empleados; y la región donde está localizada la empresa y el hogar.

Por último, los determinantes del desempeño escolar fueron estimados utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios. La variable dependiente se define como la diferencia entre la edad cronológica y la edad que debería tener en el curso al cual asiste el

²⁹En esa clase de modelos econométricos la variable dependiente sólo puede tomar dos valores, los cuales representan dos posibles eventos o alternativas. Para el caso de variables dependientes binarias, los modelos logit son superiores a los modelos de regresión lineal simple, porque en estos últimos el valor estimado de la variable dependiente no está restringido a caer en el rango 0-1. El programa utilizado para realizar las estimaciones fue el EViews.

estudiante. Las variables explicativas utilizadas son: la condición laboral del estudiante (0 si no trabaja y 1 si trabaja); el tipo de escuela; el género del hijo; la cantidad de hijos en el hogar; el género del propietario; el nivel educativo del propietario; el nivel de capital; la cantidad de empleados; y la localización de la empresa.

1. Modelo estructural de participación laboral, asistencia escolar y sobreedad

En la tabla B.9 se presentan los resultados de la estimación econométrica de los parámetros estructurales de las ecuaciones del modelo teórico presentado en la sección II. La primera ecuación corrobora la hipótesis que establece que los propietarios más capacitados tienen menos hijos. De hecho, la encuesta revela que el promedio de hijos de un propietario no capacitado es de 4.7, mientras que el de un propietario capacitado es de 3.4 hijos. Asimismo, las estimaciones confirman que los hogares situados en las zonas rurales (i.e., el resto del país) tienen una mayor cantidad de hijos al compararlos con los situados en la ciudad de Santo Domingo.

La segunda ecuación permite afirmar que el nivel de ventas influye positiva y significativamente sobre el nivel de capitalización de la empresa; definido como el nivel de capital por empleado. Asimismo, la tercera ecuación confirma que un mayor acceso a recursos provenientes en forma de préstamos ayuda al proceso de capitalización de la empresa y, por lo tanto, al aumento de su productividad.³⁰ Por último, se acepta que la cantidad de hijos tiende a reducir el nivel de capital por empleado. Esto se explica porque a mayor cantidad de hijos menores son los recursos que pueden liberarse para invertir en el negocio.

La cuarta ecuación permite señalar que el nivel de capitalización de la empresa (K/L) reduce la probabilidad del trabajo infantil. Este resultado lleva a rechazar la hipótesis que establece que el aumento del nivel de capital de la empresa eleva el costo de oportunidad de asistir a la escuela, al incrementarse la productividad laboral infantil.³¹ En este caso una mayor capitalización del negocio tiende a reducir la participación laboral de los hijos del propietario. En adición, queda demostrado la existencia de una relación positiva entre la edad de los niños y la probabilidad de trabajar, lo cual se complementa

³⁰Dado que sólo el 19% de las micro y pequeñas empresas recibió préstamos en el último año —con una mediana situada alrededor de RD\$ 10,000, destinándose en más de la mitad de las veces a la compra de materias primas—, existe un amplio margen para que a través de una política de financiamiento privado más agresiva se logre elevar sustancialmente el grado de capitalización de esas empresas y, por tanto, el nivel de las ventas. No obstante, debe tenerse mucho cuidado en la selección de las empresas a recibir financiamiento, pues el 66.1% afirma que no tiene interés en solicitar un préstamo, lo cual puede deberse a la baja rentabilidad de la empresa o al poco nivel de capacitación del empresario —el 55.7% de los propietarios tiene un nivel de educación inferior o igual a primaria completa.

³¹Véase Wydick, B. (1999) para una aplicación al caso de Guatemala.

con el hecho de que las niñas tienen una menor probabilidad de insertarse en el mercado de trabajo —si el mismo es medido en sentido estricto. Por último, se acepta que el tipo de actividad económica también influye sobre la probabilidad de trabajar: los colmados y pulperías —que representan el 17.8% de las micro y pequeñas empresas— son actividades que absorben una mayor cantidad de hijos como mano de obra. En la quinta ecuación se utiliza como variable dependiente la definición de trabajo en sentido amplio y se advierte que el coeficiente que acompaña al género del hijo cambia de signo y se hace no significativo en términos estadísticos.

Las cuatro últimas ecuaciones ponen de manifiesto que la participación laboral de los niños reduce la probabilidad de asistencia escolar y eleva el promedio de años de sobreedad. Esto sugiere que aun cuando la mayoría de los niños asiste a la escuela, aquellos que trabajan enfrentan mayores dificultades para mantenerse asistiendo y realizar progresos adecuados en sus estudios. A pesar de que estar desempleado es una condición laboral peor que la que se desprende de poseer y trabajar en una micro empresa de subsistencia, la mejora relativa en la capacidad de acceder, mantenerse y progresar en la escuela que tienen los hijos de los propietarios de estas empresas no es significativa. En ambos casos se podría prever que si no mejorase el nivel de ingresos per cápita del hogar la tasa de asistencia escolar de los hijos descendería, aunque quizás primero se observe este descenso en el hogar con jefe desempleado. En consecuencia, toda política encaminada a la micro y pequeña empresa debería tener como meta elevar la dimensión de la empresa de subsistencia, hasta llevarla a niveles que permitan la acumulación de capital de forma sostenida.

2. Participación laboral, asistencia escolar y sobreedad:

forma reducida

En esta sección se presentan tres bloques de modelos econométricos que introducen directamente como determinantes las variables explicativas en los modelos de participación laboral,³² asistencia escolar y sobreedad. El objetivo es verificar si se cumplen todas las relaciones teóricas (i.e., las derivadas parciales) que se presentaron en la sección II y realizar con esas ecuaciones las simulaciones que muestren el comportamiento de las variables endógenas según se modifiquen las variables explicativas.

Las tres primeras ecuaciones de la tabla B.10 muestran los resultados del modelo de participación laboral utilizando la definición de trabajo en sentido estricto. Se observa que a mayor edad de los hijos mayor es la probabilidad de trabajar, lo cual es consistente con la hipótesis de complementariedad de los ingresos de los hijos pertenecientes a estos hogares. En cuanto al género de los hijos, se advierte que las niñas tienen una menor probabilidad de trabajar (en sentido estricto), lo cual puede estar sugiriendo que su fuerza laboral se reserva principalmente para las tareas del hogar.

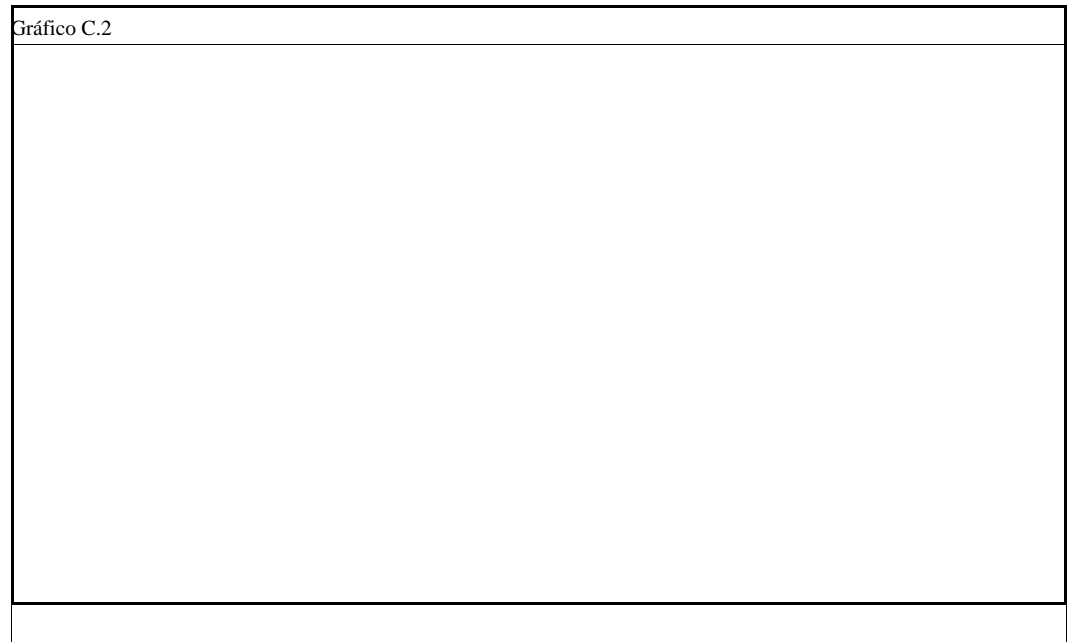
³²En realidad esta forma de estimación sería el resultado de sustituir las ecuaciones 1 y 2 en la 3, lo cual arroja la forma reducida del modelo de participación laboral.

El nivel de ingresos de la familia —aproximado por el nivel de ventas de la empresa— influye significativamente sobre la decisión de trabajar: a mayor nivel de ventas menor es la probabilidad de que los hijos penetren al mercado laboral. Una relación negativa similar se advierte con el tamaño de la empresa —aproximado por el nivel de capital o inversión—: a mayor capital invertido menor probabilidad de que los hijos trabajen; esto sugiere la existencia de cierto grado de sustitución entre el capital y la mano de obra infantil.

En contraste, los resultados arrojan que la mano de obra infantil es complementaria con el nivel de empleo de la empresa, lo cual podría revelar que las actividades de micro y pequeñas empresas necesitan de la supervisión familiar para su administración. No obstante, a partir de cierta cantidad de empleados —cerca de 5— la probabilidad de utilizar trabajo infantil comienza a reducirse hasta hacerse cero. De esta última relación se desprende que el bienestar futuro de los hijos de propietarios de micro empresas mejoraría si se lograra expandir el tamaño de la empresa.

Con relación al género del propietario, se acepta que los propietarios femeninos tienden a promover una mayor participación laboral de sus hijos.³³ Este resultado puede deberse al hecho de que la mujer es propietaria de un negocio más pequeño —con menor

Gráfico C.3



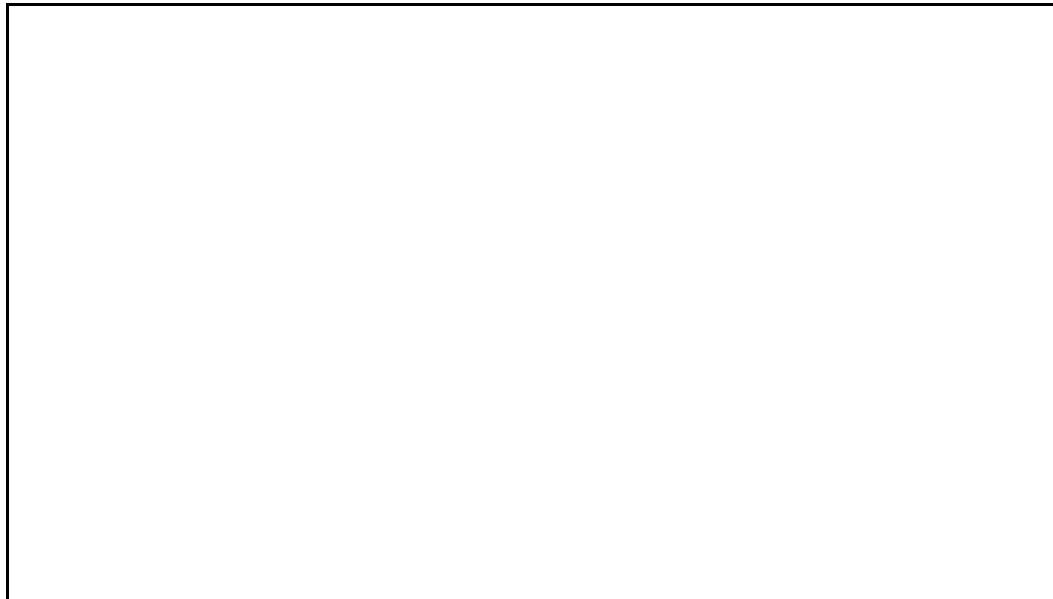
nivel de ventas, inversión y empleados—, por lo cual debe utilizar en mayor proporción a

³³El 49.6% de las empresas son propiedad de mujeres; el 41.0% de hombres; y el 9.4% tiene una propiedad conjunta.

los niños como su fuerza de trabajo complementaria.³⁴ En adición, se advierte que un propietario con mayor nivel educativo tenderá a no utilizar a sus hijos como mano de obra en los negocios. Es obvio que los padres más capacitados descuentan mejor los flujos de ingresos actuales y futuros de sus hijos, por lo tanto, prefieren que éstos se dediquen durante su niñez y adolescencia a estudiar intensamente en vez de combinar los estudios con trabajos fuera o dentro del hogar.

Las empresas situadas en zonas geográficas alejadas del Distrito Nacional tienen una mayor probabilidad de utilizar mano de obra infantil.³⁵ Esto confirma la hipótesis de que las familias situadas en el sector rural perciben a los hijos como una fuente de ingresos en el corto plazo, aun cuando con esa decisión se esté perpetuando la pobreza en esos hogares. Por último, los estudiantes que asisten a escuelas privadas tienen una menor probabilidad

Gráfico C.4



de ser utilizados como fuerza laboral. Este resultado revela la existencia de una tendencia al deterioro de la distribución de los ingresos, pues los estudiantes que van a escuelas privadas viven en familias con mayor nivel de ingreso per cápita. Y si éstos son los que tienen menor probabilidad de trabajar, serán los que tendrán mayor facilidad de mantenerse asistiendo a la escuela con un buen desempeño.

En la tabla B.10 también se muestran los resultados de los modelos que utilizan como variable dependiente la participación laboral en sentido amplio. La principal diferencia está

³⁴ En el caso de que el hijo no trabaje en la empresa de la propietaria, se podría argumentar que la madre estimula su participación laboral en otras empresas para evitar que destine su período de ocio a deambular por las calles.

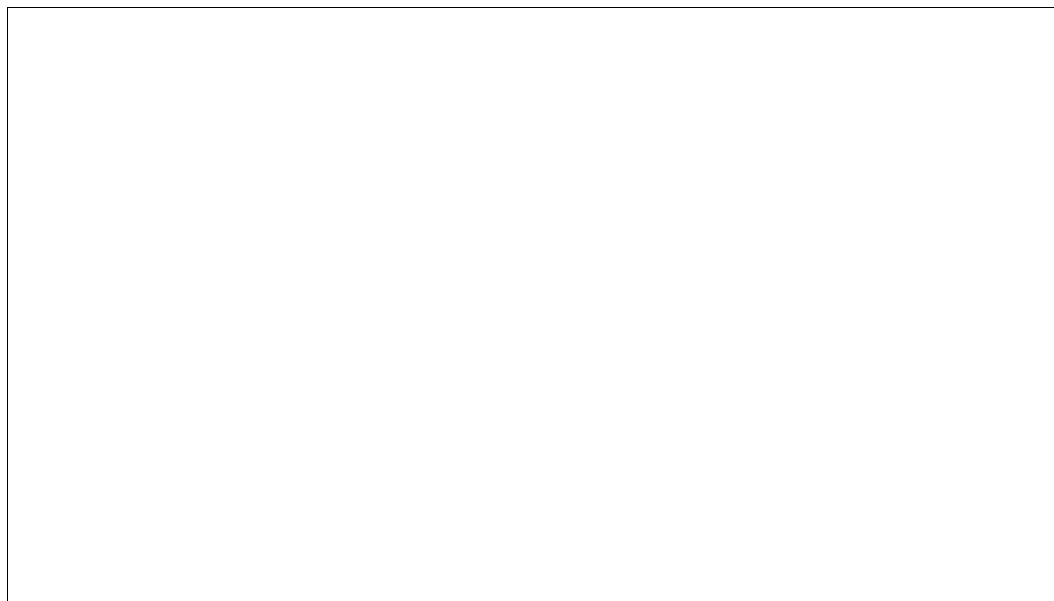
³⁵ El 33.9% de las empresas están situadas en el Distrito Nacional; el 26.3% en otras ciudades; y el 39.8% en el resto del país (i.e., sector rural).

en el cambio de signo y nivel de significación del género del hijo, el cual pasa a ser positivo, pero sin significación estadística. Las demás variables explicativas continúan siendo estadísticamente significativas y con los signos esperados según el modelo expuesto en la sección II.

En la tabla B.11 se presentan los modelos que explican la tasa de asistencia escolar. Se corrobora la hipótesis que establece que a mayor nivel educativo del propietario del negocio, mayor es la probabilidad de asistencia escolar.³

Esta realidad conduce a recomendar la adopción de políticas que beneficien directamente a las familias encabezadas por personas de bajo nivel educativo, con el objetivo de facilitar la asistencia escolar de los hijos. Obviamente, esta política debe ser acompañada de medidas que reduzcan el costo de oportunidad de asistir a la escuela, como sería una mayor disponibilidad de centros educativos y mayor cantidad de suministros (e.g., libros, uniformes y desayuno escolar).

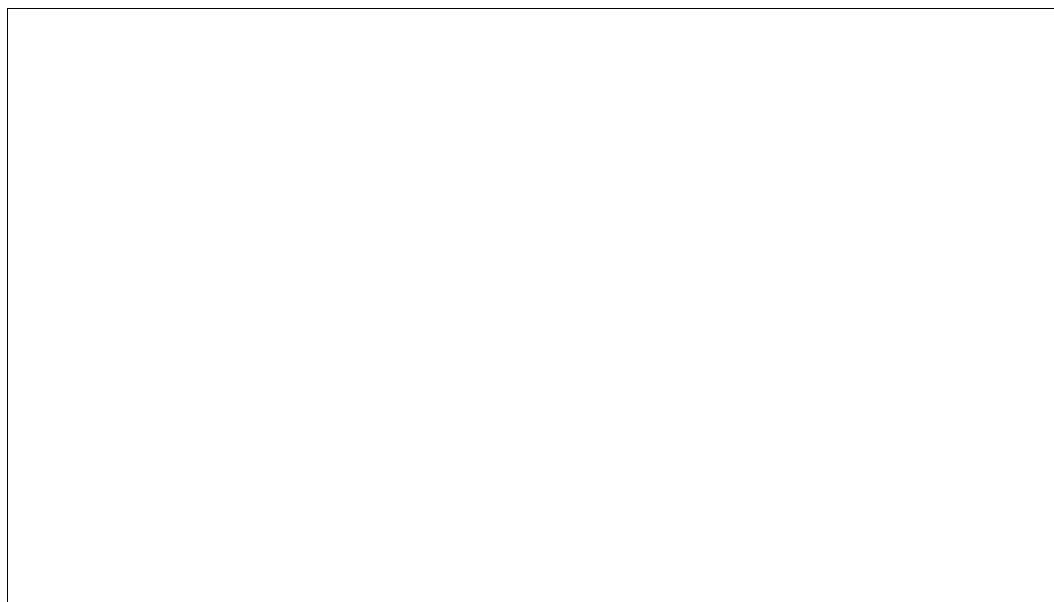
Gráfico C.5



Los resultados también revelan que mientras mayor es la edad de los hijos, menor es la probabilidad de permanecer en la escuela. Esto implica que la probabilidad de abandonar la escuela se incrementa con la edad del estudiante, ya que aumenta la presión en el hogar para que entre al mercado de trabajo —agravándose en el caso de que el hogar sea numeroso. Si se quiere evitar que esto ocurra sería necesario reducir el costo de oportunidad de mantenerse únicamente estudiando. Esto cobra una gran importancia en el sector rural, pues se corrobora estadísticamente que los niños que habitan en zonas geográficas diferentes al Distrito Nacional tienen una menor probabilidad de asistir a la escuela.

Una política que eleve el nivel de ingresos del hogar es imprescindible para desincentivar el abandono de la escuela. Los modelos arrojan que a mayor nivel de ventas —y a mayor cantidad de empleados— mayor es la probabilidad de asistencia escolar, sugiriendo que, a pesar de que el trabajo infantil es complementario al resto de empleados —por lo menos en empresas de hasta cinco empleados—, una empresa con mayores recursos facilita que los niños asistan y se mantengan en la escuela.

Gráfico C.6

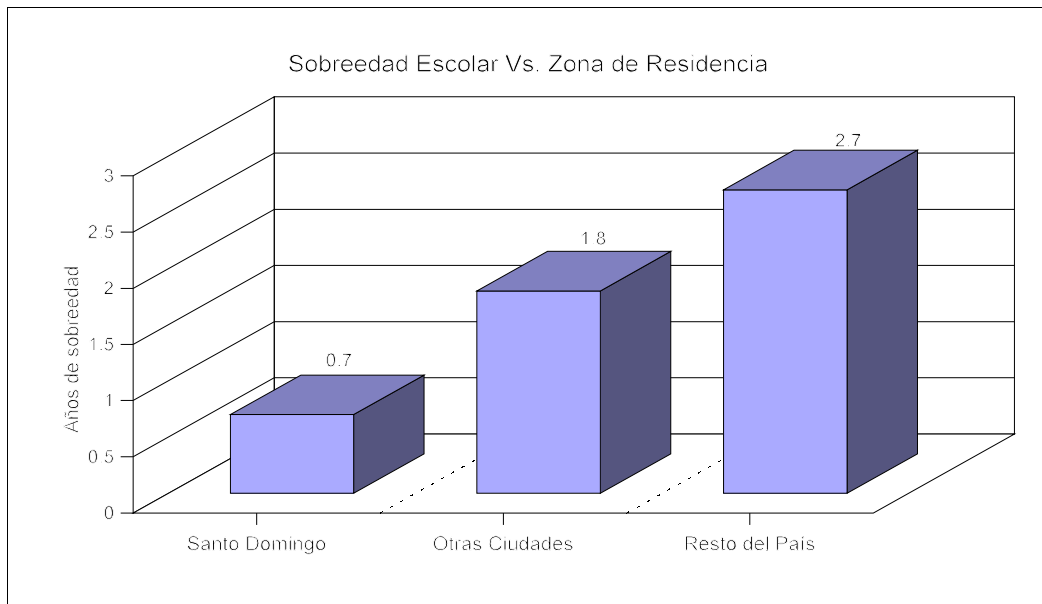


La cuantificación de los determinantes del desempeño escolar —aproximado por la sobreedad— se presenta en la tabla B.12. A diferencia de lo que ocurre cuando se estima la probabilidad de asistir a la escuela, en el caso del desempeño escolar el género del hijo provoca diferencias significativas. En ese contexto, las niñas tienen una sobreedad escolar menor que la de sus pares de género masculino. Esto puede explicarse por la mayor tendencia a trabajar en la empresa y fuera del hogar que tienen los niños respecto a las niñas.

La disponibilidad de recursos también influye sobre la sobreedad, pues a mayor tamaño de la empresa —medida por el capital invertido o por la cantidad de empleados— menor es la sobreedad.

En adición, se acepta estadísticamente que los hogares con mayor número de hijos presentan mayor sobreedad escolar promedio. De esta relación también se desprende que propietarios más educados —que son menos fértiles— tienen hijos con menor sobreedad escolar. Se nota, además, que los estudiantes que asisten a las escuelas privadas tienen un promedio de sobreedad escolar menor. Por último, los hogares situados fuera del Distrito Nacional presentan niños con mayor sobreedad escolar, lo cual está relacionado con el menor nivel de ingresos relativo de la zona rural, el mayor costo de oportunidad de educarse y con la menor disponibilidad de escuelas, particularmente a nivel de bachillerato.

Gráfico C.7



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

El trabajo infantil, que se registra principalmente en los hogares de menores ingresos, afecta negativamente la tasa de asistencia y desempeño escolar. Por lo tanto, ese tipo de trabajo reducirá el flujo de ingresos futuro del adulto, contribuyendo a perpetuar la pobreza intergeneracionalmente. Una estrategia eficiente de lucha contra la pobreza debe contener elementos que aseguren el acceso de los niños a la escuela, pues sólo así se sentarán las bases para crear una sociedad con una mejor distribución de los ingresos.

En este capítulo se ha demostrado que las micro y pequeñas empresas utilizan en una proporción no despreciable la mano de obra infantil. Sin embargo, los resultados permiten señalar que las micro empresas que cruzan el umbral de los cuatro empleados comienzan a utilizar en mayor proporción mano de obra contratada. Asimismo, se ha demostrado que las empresas con mayores niveles de ventas y capital tienden a utilizar en menor medida el trabajo de sus hijos. Por lo tanto, la mejora de las condiciones de vida de los hogares que poseen una micro empresa requiere de un apoyo financiero y tecnológico para que se expandan a niveles superiores al que define el "umbral del trabajo infantil".

El análisis econométrico demostró que el acceso al financiamiento eleva el nivel de capitalización de la empresa, mediante lo cual —además de elevar su productividad y rentabilidad— se tiende a sustituir mano de obra infantil. Este resultado permite señalar que una estrategia que incluya entre sus herramientas de intervención una política activa de préstamos al sector de la micro y la pequeña empresa podría ser un elemento decisivo de lucha contra la pobreza, siempre y cuando se tenga como objetivo la expansión de la empresa y no sólo su subsistencia. En efecto, si esos préstamos ampliasen la capacidad de generación de ingresos de las micro y pequeñas empresas se lograría que los hijos de los propietarios asistan periódicamente a sus centros de enseñanza, sin verse sometidos a presiones económicas que influyan negativamente sobre su desempeño escolar.

La ejecución de programas de entrenamiento a los propietarios de las micro y pequeñas empresas es otro instrumento de política imprescindible para traspasar el umbral del trabajo infantil. Los modelos estimados demuestran que la educación del propietario disminuye la participación laboral infantil, eleva la tasa de asistencia escolar y reduce la sobreedad escolar. Es obvio que un mayor entrenamiento a los padres les permitirá elevar sus ingresos, reduciéndose su percepción de que el ocio —y estudio— de sus hijos es un bien de lujo que no puede comprar.

Las autoridades deben realizar especial énfasis en la zona rural del país. La abundante

evidencia que demuestra que la incidencia de la pobreza es mayor en ese sector,³⁶ es magnificada por los resultados obtenidos en este estudio. En efecto, la encuesta realizada por FondoMicro permitió demostrar que en las zonas rurales la tasa de participación laboral infantil es mayor, la tasa de asistencia escolar es menor y que la sobreedad es mayor. Si esta realidad no se enfrentase rápida e intensamente, la incidencia de la pobreza continuaría siendo muy elevada en la zona rural y el proceso de concentración de los ingresos se acentuaría indefectiblemente.

³⁶Véase Aristy, J. y Dauhajre, A. (1998), Aristy, J. (2000) y Banco Central (1999).

BIBLIOGRAFÍA

- Aristy, J. (2000), "Liberalización de la Balanza de Pagos: Efectos sobre el Crecimiento, el Empleo y el Bienestar. El caso de la República Dominicana." PNUD/CEPAL. En prensa.
- Aristy, J. y A. Dauhajre (1998), "Efectos de las políticas macroeconómicas y sociales sobre la pobreza en la República Dominicana" en E. Ganuza et al. (1998) *Política Macroeconómica y Pobreza en América Latina y el Caribe*. PNUD/CEPAL/BID. Mundiprensa
- Banco Central (1999), *Situación de la pobreza y distribución del ingreso en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana.
- Bardhan, P. y C. Udry (1999), *Development Microeconomics*. Oxford University Press.
- Basu, K. (1999) "Child Labour: Cause, Consequence and Cure, with Remarks on International Labour Standards", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVII, pp. 1083-1119.
- Basu, K. y P.H. Van (1998), "The Economics of Child Labour", *American Economic Review*, 88(3), pp. 412-427.
- Cartwright, K. (1999), "Child Labor in Colombia", C. Grootaert y H.A. Patrinos (eds) *The Policy Analysis of Child Labour: A Comparative Study*, London: St Martin's Press.
- Diamond, C. y T. Fayed (1998), "Evidence on Substitutability of Adult and Child Labour", *Journal of Development Studies* 34(3), pp. 62-70.
- Grootaert, C. (1999), "Child Labor in Cote d'Ivoire", en C. Grootaert y H.A. Patrinos (eds) *The Policy Analysis of Child Labour: A Comparative Study*, London: St Martin's Press.
- Grootaert, C. y H. A. Patrinos (1999), "Policies to Reduce Child Labour", en C. Grootaert y H.A. Patrinos (eds) *The Policy Analysis of Child Labour: A Comparative Study*, London: St Martin's Press.
- Ortiz, M. (1997), *Microempresas, Migración y Remesas en la República Dominicana . 1996-1997*. FondoMicro. Santo Domingo.
- Patrinos, H.A. y G. Psacharopoulos (1995), "Educational Performance and Child Labour in Paraguay", *International Journal of Educational Development*, 15(1), pp. 47-60.
- Patrinos, H.A. y G. Psacharopoulos (1997), "Family Size, Schooling and Child Labour in Peru: An Empirical Analysis", *Journal of Population Economics*, 10(4), pp. 387-406.

- Psacharopoulos, G. (1997), "Child Labour Versus Educational Attainment: Some Evidence from Latin America", *Journal of Population Economics*, 10(4), pp. 377-386.
- Ray, R. (1999), "How Child Labour and Child Schooling Interact with Adult Labour", *The World Bank Research Papers*.
- Ravallion, M. y Q. Wodon, (1999), "Does Child Labor Displace Schooling?: Evidence on Behavioral Responses to an Enrollment Subsidy". *The World Bank Research Papers*.
- Swaminathan, M. (1998), "Economic Growth and the Persistence of Child Labor: Evidence from an Indian City", *World Development* Vol. 26(8), pp. 1513-1528.
- Wydick, B. (1999), "The Effect of Microenterprise Lending on Child Schooling in Guatemala", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, No. 4, pp. 853-869.

CONCLUSION

Los hallazgos de la Encuesta Nacional de Micro y Pequeñas Empresas en la República Dominicana reportan que, a marzo del año 2000, existían 359,304 empresas con un tamaño que no excede los 50 trabajadores permanentes. Asimismo, se ha registrado un crecimiento constante del mercado laboral de estas empresas, pues a la fecha del estudio cerca del 1.1 millón de hombres y mujeres trabajaban este importante sector de la economía nacional.

El monitoreo realizado de los principales indicadores de las micro y pequeñas empresas permitió constatar que más de la mitad de las micro y pequeñas empresas del país tienen una reducida dimensión en tecnología, inversión, ventas y número de trabajadores. Son negocios con pocos encadenamientos en el mercado, con una alta volatilidad y que operan principalmente como alternativa al desempleo o a empleos de muy baja remuneración acorde a las limitadas capacidades del propietario.

Otras empresas, por su parte, registran un mayor dinamismo que se constata en los volúmenes de ventas, inversión y ganancias. Asimismo, son negocios que emplean más mano de obra y tienen mayores encadenamientos en el mercado, incluso para importación de sus materias primas y exportación de sus productos.

En cuanto al propietario de estas empresas, la edad promedio es de 42 años. La mitad de los negocios son propiedad de mujeres y cuatro de cada diez pertenecen a hombres. En la mayoría de los casos, el propietario tiene a su cargo del jefatura del hogar y los beneficios que obtienen de sus empresas constituyen el principal sustento económico de sus familias.

Las limitadas condiciones en que operan estas empresas tanto en el ámbito productivo como administrativo-financiero se explican al considerar que la mayoría de los propietarios de microempresas y pequeñas empresas cuentan con un capital educativo insuficiente (el 69.4% no concluyó estudios secundarios) y que la tasa promedio de educación es de 7.5 años de escolaridad.

La estructura empresarial popular sustentada en estas empresas que no exceden de 10 trabajadores no está preparada para insertarse en condiciones competitivas en la economía global por, entre otras razones, la baja calificación educativa de su fuerza laboral, así como la ignorancia técnica que impide la incorporación y el manejo de nuevas tecnologías tanto en el proceso administrativo como en el mercadeo de los bienes y servicios de la empresa.

Después de constatar los efectos favorables de la educación para elevar el nivel de vida de las personas y el fuerte impacto que tiene el aumento de los años de escolaridad en la generación de ingresos, recomendamos un incremento en el gasto público en educación con el objetivo de reducir el analfabetismo y aumentar los niveles de instrucción de la población y, por ende, del microempresario.

Tomando en consideración que la gran mayoría de los propietarios de micro y pequeñas empresas (87.9%) asistieron a escuelas públicas y que el 64.1% de sus hijos también accede a la enseñanza pública, es necesario mejorar e igualar los contenidos y las condiciones de la educación para reducir la pobreza y aumentar las oportunidades de los grupos sociales con más limitaciones socio-económicas.

Además de mejorar la educación básica de la población, es perentorio que se diseñe una estrategia educativa que mejore los procesos productivos y de gerencia e incremente la competitividad de las micro y pequeñas empresas para operar en el mercado local y potenciar sus posibilidades de inserción al mercado exterior.

El primer paso es, por lo tanto, mejorar la educación pública e incrementar el acceso de la población de menos recursos a la educación, lo que beneficiaría directamente a las microempresas y permitiría, a su vez, que las instituciones de formación técnica y gerencial puedan ofrecer cursos a una población con educación básica para elevar sus niveles de capacitación

Las diferentes instituciones de apoyo al sector que tienen una trayectoria de trabajo con estas unidades están llamadas a jugar un papel importante en programas de desarrollo empresarial que eleven la calidad de la cadena productiva y de mercado de las micro y pequeñas empresas.

APÉNDICE
A LA
PRIMERA PARTE

I
ANEXO METODOLÓGICO
DEFINICIONES Y
ASPECTOS METODOLÓGICOS

II
ANEXO ESTADÍSTICO
COMPENDIO DE TABLAS
COMPLEMENTARIAS

I
ANEXO METODOLÓGICO
DEFINICIONES Y
ASPECTOS METODOLÓGICOS

ASPECTOS METODOLÓGICOS

1. Definiciones

—*Microempresas*: son unidades no agrícolas dedicadas a actividades productivas, comerciales o de servicio, con una ocupación laboral de 1 a 10 trabajadores permanentes.

—*Pequeñas Empresas*: son unidades no agrícolas de producción, comercio o servicio que tienen de 11 a 50 trabajadores permanentes.

—*Trabajadores permanentes*: son todas aquellas personas empleadas o dedicadas total o parcialmente al negocio, incluyendo al propietario, independientemente de que reciban o no remuneración por el trabajo realizado.

—*Trabajadores a tiempo parcial*: son trabajadores permanentes que laboran menos de 30 horas a la semana o una parte del horario de operación semanal de la empresa.

—*Trabajadores temporeros*: son personas contratadas coyunturalmente para trabajar por un período determinado.

—*Empresas preexistentes*: son aquellas unidades que se encontraban funcionando en marzo de 1999 en un área censal determinada y que son propiedad de un miembro del hogar, y las cuales continúan operando en condiciones similares para marzo de 2000.

—*Empresas nuevas*: son aquellas que no funcionaban en marzo de 1999, que iniciaron sus operaciones durante el período de referencia y que se encontraban funcionando en marzo de 2000.

—*Empresas desaparecidas*: son aquellos negocios que estaban funcionando en marzo de 1999, pero que por alguna razón en marzo de 2000 no estaban realizando la misma actividad³⁷ o pertenecían a un hogar diferente.

—*Empresas de ciclo corto*: son aquellas que se formaron, funcionaron y desaparecieron entre marzo de 1999 y marzo de 2000.

³⁷Se consideró que dos actividades económicas son similares cuando pertenecen a la misma categoría en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) a cuatro dígitos, Revisión 3.

—*Empresas móviles*: son aquellos negocios que operan sin un local fijo y que en muchas ocasiones tienen un carácter itinerante.

—*Período de referencia*: El estudio abarca un período de un año comprendido entre marzo de 1999 y febrero de 2000. Todas las empresas que inician o finalizan sus operaciones durante ese período, así como aquellas que continúan funcionando, son registradas y se les da seguimiento durante el período en cuestión.

2. Diseño muestral

En marzo de 2000 se visitaron los mismos segmentos seleccionados para la submuestra de 1999 teniendo como referencia el marco muestral de la encuesta de 1992. Dicha selección se realizó mediante el método del muestreo aleatorio estratificado y, previa visita de reconocimiento, se procedió a la actualización cartográfica de aquellas áreas censales que lo ameritaban.

La muestra se dividió en tres estratos de acuerdo a su concentración poblacional: Santo Domingo, ciudades y resto del país. Santo Domingo se consideró de manera particular por su importancia económica y demográfica. Ciudades incluyen las cabeceras de provincia y las zonas urbanas del interior del país, mientras que el resto del país comprende lugares y parajes de la zona rural con menor densidad poblacional.

La muestra estuvo compuesta por 60 áreas en todo el territorio nacional seleccionando 20 para cada estrato: Santo Domingo, ciudades y resto del país (zonas rurales). En años anteriores se visitaban 39 áreas ubicadas en las zonas urbanas y 21 localizadas en las aldeas y campos del país. Este año se incorporó un segmento adicional en las áreas urbanas reduciendo en esa misma cantidad el número de áreas en las zonas rurales. Esto se hizo para adecuar la muestra a las variaciones de la población que cada día se concentra más en los centros urbanos del país.

En las áreas seleccionadas se realizó un censo que registra todos los hogares y negocios del segmento. Esto permitió detectar aquellas empresas que estaban funcionando al momento de la entrevista (preexistentes), aquellas que iniciaron sus operaciones a partir de marzo de 1999 (nuevas), así como las empresas que habían cerrado en el período de referencia (desaparecidas). Cuando en un hogar había más de una empresa, éstas se clasificaron en principal y secundaria. Las empresas principales son aquellas que aportan la mayor parte del ingreso del hogar del propietario.

3. Recolección de la información

El trabajo de campo se realizó del 13 al 30 de marzo, iniciando en Santo Domingo y saliendo luego a las demás áreas seleccionadas en todo el territorio nacional. El personal de campo estaba agrupado en tres equipos de trabajo, compuestos cada uno por cinco personas: una supervisora, tres encuestadores y un chofer. Además, un supervisor general de campo supervisó la óptima recolección de los datos, así como un exitoso desenvolvimiento del trabajo de campo.

En la recolección de la información se utilizaron los siguientes instrumentos: 1) el cuestionario de recorrido de ruta, en donde se registraron las informaciones básicas de cada uno de los hogares visitados; 2) el cuestionario de empresas existentes, que recoge los datos de las empresas que estaban operando al momento de la encuesta; y 3) el cuestionario de empresas desaparecidas, que recopila las informaciones de aquellas empresas que habían dejado de operar en el período de marzo de 1999 a marzo de 2000.

Durante el recorrido de las áreas seleccionadas en el ámbito nacional, se visitaron 8,734 hogares en donde se registró una población de 23,936 personas. Además, se identificaron 1,678 empresas, de las cuales, 1,452 eran principales y 226 secundarias.

Tabla I.A.1
Distribución de la Muestra
Número de Áreas, Hogares Visitados, Población y Número de Empresas
Marzo 2000

Distribución porcentual

Estrato	Número de áreas	Hogares visitados	Población	Número de empresas
Santo Domingo	20	3,479	8,707	642
Ciudades	20	2,967	8,354	574
Resto del País	20	2,288	6,875	462
Total	60	8,734	23,936	1,678

4. Resultados de la muestra

Aunque en el recorrido de las áreas o segmentos se registraban todas las actividades de producción, comercio o servicio que correspondían al criterio de microempresa y pequeña empresa, sólo se recolectaban las informaciones de las empresas principales. Por tal razón, en Santo Domingo se entrevistaron 509 negocios, de los cuales 383 eran preexistentes y 126 abrieron sus puertas después de marzo de 1999. En las ciudades se obtuvo informaciones de 407 empresas, distribuidas en 283 unidades preexistentes y 124 empresas nuevas. En las zonas rurales del país se encontraron 199 negocios que continuaban

funcionando y estaban previamente registrados y 71 nuevos negocios, para totalizar 270 empresas en ese estrato.

Además, se pudo obtener información de 399 empresas que habían dejado de funcionar en el período marzo de 1999 - marzo de 2000. De éstas, el mayor número se registró en las zonas urbanas del interior del país (180) mientras que Santo Domingo y el resto del país fueron testigo de un menor cierre de negocios, con apenas 110 y 109 respectivamente.

Tabla I.A.2
Empresas Preexistentes, Nuevas y Desaparecidas
Resultados de la Muestra Marzo 1999-Marzo 2000

Empresas	Total	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País
Existentes en Marzo 1999	1437	550	525	362
Móviles	78	22	29	27
No Móviles	1359	528	496	335
Existentes en Marzo 2000	1452	579	503	370
Preexistentes	1038	440	345	253
Móviles	59	17	23	19
No Móviles	979	423	322	234
Nuevas	414	139	158	117
Móviles	22	8	13	1
No Móviles	392	131	145	116
Desaparecidas	399	110	180	109
Móviles	19	5	6	8
No Móviles	380	105	174	101
Ciclo Corto No Móviles	24	9	13	2
Tasa Bruta de Creación de Empresas*	30.61%	26.52%	31.85%	35.22%
Tasa Bruta de Desaparición Empresas*	29.73%	21.59%	37.70%	30.75%
Tasa Neta de Cambio de Empresas*	0.88%	4.92%	(5.85%)	4.48%

*El cálculo de estas tasas excluye las empresas móviles.

5. Resultados en la población

Para la expansión de los resultados de la muestra a la población total de microempresas y pequeñas empresas en el país, se aplicaron las tasas de creación y desaparición de empresas en cada estrato al total de empresas encontradas el año pasado en

dicho estrato.

—*Tasas de creación de empresas.* La tasa bruta de creación de empresas se estima a partir del total de empresas nuevas no-móviles y de ciclo corto no-móviles detectadas en marzo de 2000, dividido por el total de empresas no-móviles existentes en marzo de 1999. La tasa bruta de creación de empresas para todo el país fue de 31.41%. Las zonas rurales registraron la tasa de creación de empresas más alta con un 35.22%. La tasa de creación de empresas en Santo Domingo fue de 26.52%, mientras que en las ciudades fue de 31.85%.

—*Tasas de desaparición de empresas.* La tasa bruta de desaparición de empresas se calcula dividiendo el total de empresas desaparecidas no-móviles y las de ciclo corto no-móviles, detectadas en marzo de 2000, entre el total de empresas no-móviles de marzo de 1999 en el estrato correspondiente. La tasa bruta de desaparición de empresas para todo el país fue de 29.72%. Las tasas brutas de desaparición para los diferentes estratos geográficos fueron las siguientes: 21.59% en Santo Domingo, 37.70% en ciudades y 30.75% en el resto del país.

—*Tasa neta de cambio en el número de empresas.* La tasa neta de cambio en el número de empresas es el resultado de dos componentes: a) la diferencia entre el cambio neto en el número de empresas nuevas y desaparecidas, y b) las empresas preexistentes, es decir las que existían en marzo de 1999. La tasa neta promedio a escala nacional fue de 1.69%. Santo Domingo registró la mayor tasa neta de crecimiento con un 4.92%, seguida de las áreas rurales (4.48%). En cambio, las zonas del interior del país experimentaron una tasa neta negativa en el ámbito urbano (-5.85%).

Para estimar el número de empresas nuevas entre marzo de 1999 y marzo de 2000, a partir de la muestra, se aplica la tasa bruta de creación de empresas por estrato al número de microempresas y pequeñas empresas registradas en marzo de 1999. Igual procedimiento se realiza con la tasa bruta de desaparición para la estimación del número de empresas desaparecidas en el período de referencia. Esta tasa no incluye aquellas empresas móviles.

II
ANEXO ESTADÍSTICO
COMPENDIO DE TABLAS
COMPLEMENTARIAS

Tabla II.A.1
 Nivel Educativo del Propietario
 por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Sin Educación Formal	1.0	5.5	11.4	6.5
Educación Primaria	17.7	38.6	56.2	39.5
Terminó Educación Primaria	5.7	7.3	7.7	7.0
Educación Secundaria	17.0	20.1	13.4	16.4
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	16.2	14.5	6.4	11.7
Educación Universitaria	42.5	14.0	5.0	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.2
 Nivel Educativo del Propietario
 por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Sin Educación Formal	7.8	7.7	3.3	6.5
Educación Primaria	42.9	46.1	24.6	39.5
Terminó Educación Primaria	7.4	6.3	7.7	7.0
Educación Secundaria	16.4	14.4	19.8	16.4
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	11.6	10.6	13.5	11.7
Educación Universitaria	14.0	14.8	31.0	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.3
 Tamaño de las Empresas por
 Nivel Educativo del Propietario
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	1	2	3	4 y más	Total
Sin Educación Formal	50.3	35.0	10.5	4.2	100.0
Educación Primaria	52.9	28.5	11.5	7.1	100.0
Terminó Educación Primaria	51.7	33.0	4.1	11.3	100.0
Educación Secundaria	52.1	22.8	13.7	11.4	100.0
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	34.8	34.5	12.8	17.9	100.0
Educación Universitaria	27.5	22.4	14.9	35.3	100.0
Total	45.6	27.8	12.1	14.5	100.0

Tabla II.A.5
 Nivel de Capitalización en la Empresa
 por Nivel Educativo del Propietario
Distribución Porcentual

Nivel	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Sin Educación Formal	86.9	11.0	2.2	100.0
Educación Primaria	70.0	23.2	6.8	100.0
Terminó Educación Primaria	63.1	27.1	9.8	100.0
Educación Secundaria	66.5	23.8	9.7	100.0
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	41.5	34.4	24.1	100.0
Educación Universitaria	22.2	37.5	40.3	100.0
Total	58.3	26.6	15.1	100.0

Tabla II.A.6
 Nivel Académico del Propietario por
 Rendimiento Académico del Propietario
Distribución Porcentual

Nivel	Excelente	Bien	Regular	Un poco mal	Muy mal	Total
Educación Primaria	3.1	38.0	45.5	8.6	4.9	100.0
Terminó Educación Primaria	9.2	58.1	29.7	3.1	-	100.0
Educación Secundaria	8.4	64.3	25.9	1.4	-	100.0
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	10.9	69.2	18.0	1.3	0.7	100.0
Educación Universitaria	18.6	71.3	10.1	-	-	100.0
Total	8.5	54.6	30.5	4.3	2.2	100.0

Tabla II.A.7
 Rendimiento Académico del Propietario
 por Lugar donde Realizó los Estudios
Distribución Porcentual

Rendimiento	Escuela Pública	Colegio Privado	Total
Excelente	7.3	17.1	8.4
Bien	52.9	67.3	54.6
Regular	32.8	13.6	30.5
Un poco mal	4.6	2.1	4.3
Muy mal	2.5	-	2.2

Total	100.0	100.0	100.0
-------	-------	-------	-------

Tabla II.A.8
 Nivel Académico del Propietario
 en relación al Nivel Académico del Padre
Distribución Porcentual

Nivel	El propietario	Su papá	Ambos iguales	Total
Sin Educación Formal	1.1	25.2	73.7	100.0
Educación Primaria	78.7	17.0	4.3	100.0
Terminó Educación				
Primaria	91.7	8.3	-	100.0
Educación Secundaria	95.1	4.9	-	100.0
Terminó Educación				
Secundaria/Vocacional	91.5	6.5	1.9	100.0
Educación Universitaria	85.4	7.5	7.1	100.0
Total	80.1	11.9	8.0	100.0

Tabla II.A.9
 Nivel Académico del Propietario
 en relación al Nivel Académico de la Madre
Distribución Porcentual

Nivel	El propietario	Su mamá	Ambos iguales	Total
Sin Educación Formal	-	18.6	81.4	100.0
Educación Primaria	80.2	14.4	5.3	100.0
Terminó Educación				
Primaria	97.0	2.0	1.0	100.0
Educación Secundaria	96.0	4.0	-	100.0
Terminó Educación				
Secundaria/Vocacional	95.6	2.5	1.9	100.0
Educación Universitaria	94.1	3.3	2.5	100.0
Total	83.4	8.6	8.0	100.0

Tabla II.A.10
 Nivel Académico del Propietario
 en relación al Nivel Académico de los Hermanos
Distribución Porcentual

Nivel	El propietario	Sus hermanos	Ambos iguales	No tiene hermanos	Total
Sin Educación Formal	2.2	78.1	19.7	-	100.0
Educación Primaria	16.7	71.8	11.1	0.4	100.0
Terminó Educación Primaria	20.5	67.2	12.2	-	100.0
Educación Secundaria	33.9	55.8	8.1	2.2	100.0
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	31.9	51.8	14.3	2.0	100.0
Educación Universitaria	40.4	25.8	32.6	1.3	100.0
Total	25.0	58.5	15.5	1.0	100.0

Tabla II.A.11
 Quién Realizó Más Estudios entre el Propietario y su Padre
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Más Estudios	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
El propietario	76.7	86.2	73.6	80.2
Su papá	14.3	8.5	12.7	11.9
Ambos iguales	9.0	5.2	13.7	7.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.12
 Quién Realizó Más Estudios entre el Propietario y su Madre
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Más Estudios	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
El propietario	82.0	87.0	76.0	83.5
Su mamá	8.5	7.5	14.4	8.6
Ambos iguales	9.5	5.5	9.7	7.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.13
 Quién Realizó Más Estudios entre el Propietario y sus Hermanos
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Más Estudios	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
El propietario	21.3	28.7	29.5	25.0
Sus hermanos	62.7	55.0	49.8	58.5
Ambos iguales	14.9	15.7	18.1	15.5
No tiene hermanos	1.0	0.6	2.6	1.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.14
 Quién Realizó Más Estudios entre el Propietario y su Padre
 por Edad del Propietario
Distribución Porcentual

Edad	El propietario	Su papá	Ambos iguales	Total
15 a 24	79.1	18.2	2.7	100.0
25 a 34	84.7	12.2	3.1	100.0
35 a 44	80.4	11.9	7.7	100.0
45 a 54	81.3	11.1	7.7	100.0
55 a 64	76.3	8.8	14.9	100.0
65 ó Más	61.4	15.3	23.3	100.0
Total	79.9	12.1	8.0	100.0

Tabla II.A.15
 Quién Realizó Más Estudios entre el Propietario y su Madre
 por Edad del Propietario
Distribución Porcentual

Edad	El propietario	Su mamá	Ambos iguales	Total
15 a 24	73.0	20.9	6.1	100.0
25 a 34	89.5	9.7	0.8	100.0
35 a 44	84.6	8.0	7.3	100.0
45 a 54	83.7	8.5	7.7	100.0
55 a 64	77.9	3.8	18.3	100.0
65 ó Más	69.4	5.6	25.0	100.0
Total	83.3	8.8	8.0	100.0

Tabla II.A.16
 Quién Realizó Más Estudios entre el Propietario y sus Hermanos
 por Edad del Propietario
Distribución Porcentual

Edad	El propietario	Sus hermanos	Ambos iguales	No tiene hermanos	Total
15 a 24	36.6	53.8	8.5	1.1	100.0
25 a 34	23.7	62.1	13.0	1.1	100.0
35 a 44	27.4	55.3	16.5	0.9	100.0
45 a 54	22.9	61.9	14.1	1.1	100.0
55 a 64	25.6	58.8	14.3	1.3	100.0
65 ó Más	15.6	52.8	31.6	-	100.0
Total	25.0	58.7	15.3	1.0	100.0

Tabla II.A.17
 Negocio Requiere Conocimiento Especial
 por Rama de Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Actividad	Necesita	No necesita	Total
Producción de			
Alimentos y Bebidas	54.6	45.4	100.0
Confección de Ropa	95.3	4.7	100.0
Elaboración de			
Productos de Madera	96.0	4.0	100.0
Elaboración de			
Productos de Metal	96.2	3.8	100.0
Otras Manufacturas	92.6	7.4	100.0
Venta y Reparación de			
Vehículos Automotores	92.1	7.9	100.0
Comercio al Por Mayor	100.0	-	100.0
Comercio al Por Menor	70.9	29.1	100.0
Hoteles y Restaurantes	63.0	37.0	100.0
Actividades Inmobiliarias			
y Empresariales	74.8	25.2	100.0
Otros Servicios	88.3	11.7	100.0
Total	75.4	24.6	100.0

Tabla II.A.18
 Negocio Requiere Conocimiento Especial
 por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Conocimiento	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Necesita	71.7	73.5	82.1	75.4
No necesita	28.3	26.5	17.9	24.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.19
 Negocio Requiere Conocimiento Especial
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Conocimiento	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Necesita	68.6	82.4	81.7	75.4
No necesita	31.4	17.6	18.3	24.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.20
 Principales Fuentes de Capacitación del Propietario
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Fuente Capacitación	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Familiares y amigos	29.1	29.1	32.6	29.5
Empresa	4.1	21.7	16.0	12.2
Curso	17.5	11.8	14.1	14.9
Autodidacta	44.7	33.5	32.0	39.1
No necesito	4.6	3.8	5.4	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.21
Principales Fuentes de Capacitación del Propietario
por Rama de Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Actividad	Familiares y amigos	Empresa	Curso	Auto- didacta	No necesito	Total
Producción de Alimentos y Bebidas	36.6	1.0	4.4	56.5	1.5	100.0
Confección de Ropa	37.7	5.1	30.0	25.5	1.7	100.0
Elaboración de Productos de Madera	29.6	62.9	4.0	3.5	-	100.0
Elaboración de Productos de Metal	23.4	19.4	48.7	8.5	-	100.0
Otras Manufacturas	15.1	63.3	16.0	5.5	-	100.0
Venta y Reparación de Vehículos Automotores	26.0	30.6	6.2	33.9	3.3	100.0
Comercio al Por Mayor	17.7	27.1	18.7	36.5	-	100.0
Comercio al Por Menor	32.6	10.9	4.8	45.1	6.6	100.0
Hoteles y Restaurantes	31.0	13.6	-	54.1	1.3	100.0
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	12.7	10.6	34.1	37.5	5.1	100.0
Otros Servicios	21.0	7.0	43.0	24.1	4.9	100.0
Total	29.5	12.2	14.9	39.1	4.4	100.0

Tabla II.A.22
 Nivel Educativo del Cónyuge
 por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Sin Educación Formal	1.0	6.2	10.1	6.2
Educación Primaria	16.9	43.3	59.6	41.8
Terminó Educación				
Primaria	7.9	10.7	5.3	7.7
Educación Secundaria	14.1	14.3	12.5	13.5
Terminó Educación				
Secundaria/Vocacional	17.6	10.4	6.2	10.9
Educación Universitaria	42.4	15.0	6.2	19.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.23
 Nivel Educativo del Cónyuge
 por el Género del Propietario
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Sin Educación Formal	9.8	2.7	3.8	6.2
Educación Primaria	44.5	42.3	26.6	41.8
Terminó Educación Primaria	6.7	9.4	5.0	7.7
Educación Secundaria	14.2	12.9	12.9	13.5
Terminó Educación				
Secundaria/Vocacional	9.6	12.4	11.2	10.9
Educación Universitaria	15.1	20.4	40.4	19.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.24
Nivel Educativo del Cónyuge
por Edad del Propietario
Distribución Porcentual

Nivel Educativo	15 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 64	65 ó Más	Total
Sin Educación Formal	3.0	4.2	5.4	6.0	9.1	20.3	6.3
Educación Primaria Terminó	16.0	29.9	36.4	51.6	70.4	53.2	42.4
Educación Primaria Terminó	15.2	6.5	7.8	9.3	6.2	8.8	7.8
Educación Secundaria Terminó	36.7	20.9	16.0	7.2	3.2	2.2	13.8
Educación Secundaria/ Vocacional Terminó	12.9	13.8	12.1	9.6	3.2	6.6	10.6
Educación Universitaria	16.1	24.8	22.3	16.3	7.9	8.8	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.A.25
 Nivel Educativo del Cónyuge
 por Nivel Educativo del Propietario

Distribución Porcentual

Nivel Educativo	Sin Educación Formal	Educación Primaria	Terminó Educación Primaria	Educación Secundaria	Terminó Educación Secundaria/Vocacional	Educación Universitaria	Total
Sin Educación Formal	28.5	61.2	6.1	-	4.2	-	100.0
Educación Primaria	9.2	68.0	6.9	8.0	5.3	2.4	100.0
Terminó Educación Primaria	1.5	40.7	22.5	14.7	7.9	12.8	100.0
Educación Secundaria	1.7	30.3	10.4	33.6	8.5	15.6	100.0
Terminó Educación Secundaria/Vocacional	3.0	19.0	9.0	17.9	29.5	21.5	100.0
Educación Universitaria	1.6	6.0	1.6	7.6	15.7	67.4	100.0
Total	6.2	42.0	7.7	13.5	11.0	19.6	100.0

Tabla II.B.1
Principales Características de las Empresas
Preexistentes, Nuevas y Desaparecidas
Distribución Porcentual

Localización	Preexistente	Nueva	Desaparecida
Santo Domingo	36.3	28.1	23.3
Ciudades	25.4	28.5	34.1
Resto del país	38.3	43.4	42.5
Total	100.0	100.0	100.0
Género			
Mujer	46.6	58.0	68.4
Hombre	44.1	32.5	28.7
Conjunta	9.3	9.6	2.9
Total	100.0	100.0	100.0
Trabajadores			
1	41.6	54.1	62.7
2	29.3	21.9	20.3
3	12.4	12.4	9.5
4	5.4	3.8	4.9
5	3.5	2.2	1.1
6 a 10	4.7	3.0	0.9
11 a 50	3.1	2.6	0.7
Total	100.0	100.0	100.0
Actividad			
Manufactura	24.3	25.6	31.0
Comercio	45.2	44.0	42.9
Servicios	30.5	30.4	26.1
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.2
Lista de Actividades de las Empresas a Nivel Nacional
Marzo 2000

Actividades	Frecuencia	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
MANUFACTURA			
Sastrería	1,570	0.4	0.4
Costurera	8,866	2.5	2.9
Confección de ropa	2,489	0.7	3.6
Tejedora	1,183	0.3	3.9
Sombreros y gorras	188	0.1	4.0
Cubrecamas/cortinas/cojines/sábanas	1,769	0.5	4.5
Otros textiles	398	0.1	4.6
Construcción de muebles	210	0.1	4.6
Carpintería y ebanistería	4,255	1.2	5.8
Trabajo en hojas, palma, bambú	387	0.1	5.9
Otros trabajos en madera	631	0.2	6.1
Trabajos de soldadura	575	0.2	6.3
Herrería	1,581	0.4	6.7
Cerraduría	420	0.1	6.8
Zapatería	188	0.1	6.9
Taller de tapicería	3,459	1.0	7.8
Carnicería - Procesamiento de carnes	597	0.2	8.0
Productos lácteos	961	0.3	8.3
Producción de pan, galletas	11,231	3.1	11.4
Panadería/Pastelería	210	0.1	11.5
Procesamiento de vegetales y alimentos	9,583	2.7	14.1
Producción de helados	20,045	5.6	19.7
Fábrica de dulces	3,624	1.0	20.7
Producción de mabí	1,956	0.5	21.3
Otras bebidas	608	0.2	21.4
Producción de cerámicas	210	0.1	21.5
Producción química y farmacéutica	1,017	0.3	21.8
Producción de cosméticos	188	0.1	21.8
Trabajo de impresión	2,643	0.7	22.6
Trabajo de joyería	210	0.1	22.6
Producción de objetos de arte	3,372	0.9	23.6
Cartonera - Producción de cajas de cartón	210	0.1	23.6
Fábrica de jabón	210	0.1	23.7
Fábrica de cigarros	387	0.1	23.8
Fábrica de suaper	210	0.1	23.8
Enmarcado y venta de cuadros de arte	420	0.1	24.0
Trabajo de prótesis dentales	210	0.1	24.0
Producción de letreros y letras lumínicas	210	0.1	24.1
Otras manufacturas	188	0.1	24.1

Tabla II.B.2

Lista de Actividades de las Empresas a Nivel Nacional
(Continuación)

Actividades	Frecuencia	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
COMERCIO			
<i>Reparación de vehículos de motor, enseres domésticos y efectos personales</i>			
Reparación de automóviles	5,107	1.4	25.5
Reparación de motocicletas	563	0.2	25.7
Gomeros	950	0.3	26.0
Reparaciones eléctricas	796	0.2	26.2
Reparaciones electrónicas	4,544	1.3	27.5
Reparación en refrigeración	1,360	0.4	27.8
Reparación de estufas	387	0.1	27.9
Taller de baterías	188	0.1	28.0
Reparación de zapatos	1,945	0.5	28.5
Venta y reparación de equipos médicos	210	0.1	28.6
<i>Buhoneros</i>			
Paleteros y tricicleros	1,603	0.4	29.0
Venta de carnes	5,603	1.6	30.6
Venta de bebidas/jugos	2,996	0.8	31.4
Venta de productos agrícolas	1,359	0.4	31.8
Venta de ropa/telas/mosquiteros	9,463	2.6	34.4
Venta de objetos de arte/artesanía	376	0.1	34.5
Venta de periódicos/libros/revistas	210	0.1	34.6
Venta de detergentes	597	0.2	34.8
Venta de carbón	950	0.3	35.0
Compra y venta de botellas	2,310	0.6	35.7
Venta de artículos plásticos, cristalería, etc.	962	0.3	35.9
Venta de helados/esquimalitos	796	0.2	36.2
Fantasías	6,035	1.7	37.8
Venta de alimentos/dulces	5,647	1.6	39.4
Venta de hielo	774	0.2	39.6
Venta de productos de belleza	1,547	0.4	40.1
Venta de otros productos	1,150	0.3	40.4
<i>Comercio al por menor</i>			
Pulperías y ventorrillos	25,659	7.1	47.5
Colmados	38,000	10.6	58.1
Supermercados	210	0.1	58.2
Quincallerías	1,205	0.3	58.5
Venta de carnes	1,746	0.5	59.0
Floristerías	1,261	0.4	59.3
Venta de bebidas alcohólicas	387	0.1	59.4
Venta de productos agrícolas	774	0.2	59.7
Ferreterías	420	0.1	59.8



Tabla II.B.2

Lista de Actividades de las Empresas a Nivel Nacional
(Continuación)

Actividades	Frecuencia	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Venta de repuestos y gomas automóviles	3,361	0.9	60.7
Venta de productos de madera	210	0.1	60.8
Venta de ropa, telas y mosquiteros	4,558	1.3	62.0
Venta de zapatos y artículos de cuero	2,455	0.7	62.7
Venta de obras de arte y artesanías	420	0.1	62.8
Venta de prendas/bisutería	2,509	0.7	63.5
Papelerías/librerías	1,029	0.3	63.8
Venta de gasolina y gasoil	2,895	0.8	64.6
Tienda por departamentos	210	0.1	64.7
Farmacias	1,592	0.4	65.1
Botánicas	188	0.1	65.2
Venta de electrodomésticos	1,261	0.4	65.5
Agencias de carros	608	0.2	65.7
Autoadornos	586	0.2	65.9
Car wash	210	0.1	65.9
Agencias de gas	420	0.1	66.0
Compra y venta de botellas y cartones	210	0.1	66.1
Venta de lubricantes	210	0.1	66.2
Venta de helados	597	0.2	66.3
Venta de artículos de cumpleaños	631	0.2	66.5
Venta de útiles deportivos	210	0.1	66.6
Suplidores de hoteles y restaurantes	210	0.1	66.6
Venta de juegos electrónicos	210	0.1	66.7
Venta de equipos y accesorios de comunicación	420	0.1	66.8
Venta de artículos de decoración hogar	420	0.1	66.9
Otra distribución al por menor	1,472	0.4	67.3
<i>Comercio al por mayor</i>			
Mayoristas de alimentos	1,006	0.3	67.6
Mayoristas de telas y textiles	420	0.1	67.7
Mayoristas de medicamentos	841	0.2	67.9
Quincallerías	420	0.1	68.1
Otros mayoristas	819	0.2	68.3
SERVICIOS			
Cantinas, comedores, puestos de comida	3,470	1.0	69.3
Restaurantes/Cafeterías	11,829	3.3	72.5
Bares/tabernas/discotecas	4,686	1.3	73.9
Video clubes	210	0.1	73.9
Lavanderías	210	0.1	74.0
Peluquerías/salones de belleza	29,808	8.3	82.3
Estudios fotográficos	984	0.3	82.5

Tabla II.B.2Lista de Actividades de las Empresas a Nivel Nacional
(Continuación)

Actividades	Frecuencia	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Construcción	1,648	0.5	83.0
Educación	6,958	1.9	84.9
Clínicas y servicios	4,581	1.3	86.2
Funerarias	188	0.1	86.3
Servicios de transporte	4,675	1.3	87.6
Servicios de Seguridad	420	0.1	87.7
Servicios de envíos de dinero y paquetes	210	0.1	87.7
Agencias de viajes	631	0.2	87.9
Transporte de bienes/carga	210	0.1	88.0
Renta de bienes raíces	5,881	1.6	89.6
Servicios de póliza de seguros	841	0.2	89.8
Compraventas	2,178	0.6	90.4
Financieras	1,051	0.3	90.7
Estudios de grabación	420	0.1	90.9
Servicios profesionales	6,218	1.7	92.6
Servicios de organización y eventos	420	0.1	92.7
Servicios técnicos	1,061	0.3	93.0
Servicios de prensa y comunicación	631	0.2	93.2
Riferos/billeteros/galleras	6,335	1.8	94.9
Leedoras de tazas y barajas	597	0.2	95.1
Canjeadores de cheques	608	0.2	95.3
Prestamistas	1,889	0.5	95.8
Garajes	210	0.1	95.9
Fotocopiadoras	420	0.1	96.0
Abre sanes	7,560	2.1	98.1
Cuidado de animales	387	0.1	98.2
Billares	2,354	0.7	98.8
Alquiler de madera para albañilería	774	0.2	99.1
Cuidado de niños	376	0.1	99.2
Gimnasios	575	0.2	99.3
Masajistas	188	0.1	99.4
Decoración	420	0.1	99.5
Servicios de conserjería/limpieza	210	0.1	99.6
Otros servicios	1,615	0.4	100.0
Total	359,304	100.0	100.0

Tabla II.B.3
Empresas Preexistentes
Dinámica del Empleo por Actividad Económica
Marzo 1999 - 2000

Distribución Porcentual de las Empresas

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Contracción	18.4	23.8	17.2	20.7
No Cambio	59.6	54.5	67.3	59.1
Expansión	22.0	21.8	15.4	20.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.4
Empresas Preexistentes
Dinámica del Empleo por Género del Propietario
Marzo 1999 - 2000

Distribución Porcentual de las Empresas

	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Contracción	18.9	22.6	20.9	20.7
No Cambio	67.4	55.1	37.1	59.1
Expansión	13.7	22.3	42.0	20.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.5
Empresas Preexistentes
Dinámica del Empleo por Número de Trabajadores de la Empresa
Marzo 1999 - 2000

Distribución Porcentual de las Empresas

Trabajadores	1	2	3	4 y más	Total
Contracción	-	26.2	60.8	63.0	27.1
No Cambio	68.7	53.1	23.3	7.9	47.9
Expansión	31.3	20.7	15.9	29.1	25.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.6
 Empresas Preexistentes
 Dinámica del Empleo por Localización de las Empresas
 Marzo 1999 - 2000
Distribución Porcentual

	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Contracción	14.3	20.4	26.1	20.7
No Cambio	63.5	60.6	54.7	59.1
Expansión	22.3	19.0	19.2	20.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.7
 Empresas Preexistentes
 Dinámica del Empleo por
 Año de Funcionamiento de la Empresa
 Marzo 1999 - 2000
Distribución Porcentual

	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
Contracción	23.2	15.7	16.4	18.0
No Cambio	55.8	64.7	59.8	60.9
Expansión	21.0	19.6	23.8	21.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.8
 Empresas Preexistentes
 Dinámica del Empleo por
 Demanda y Fuente de Crédito de la Empresa
 Marzo 1999 - 2000
Distribución Porcentual

	No recibió	Familiares y Amigos	Prestamistas	Bancos y Financieras	ONGs	Gobierno	Otras	Total
Contracción	20.4	17.4	33.2	15.9	16.1	64.8	-	20.4
No Cambio	60.5	65.4	50.1	56.4	67.6	35.2	32.7	60.3
Expansión	19.0	17.1	16.7	27.7	16.3	-	67.3	19.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.9
 Empresas Preexistentes
 Dinámica del Empleo por
 Demanda y Fuente de Crédito de la Empresa
 Marzo 1999 - 2000
Distribución Porcentual

	Suplidor y efectivo	Suplidor y no efectivo	Efectivo y no suplidor	No crédito	Total
Contracción	17.7	24.4	23.0	19.7	21.3
No Cambio	60.4	51.7	57.1	61.9	58.1
Expansión	21.9	23.9	19.9	18.4	20.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.10
 Empresas Preexistentes
 Dinámica del Empleo por
 Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Contracción	17.9	27.7	16.4	20.6
No Cambio	66.7	50.0	53.5	59.4
Expansión	15.4	22.2	30.1	20.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.11
 Número de Trabajadores por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Trabajadores	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
1	53.9	37.9	48.1	44.7
2	17.2	35.4	25.3	28.0
3	11.1	14.3	10.1	12.4
4 y más	17.8	12.4	16.4	14.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.12
Número de Trabajadores por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Trabajadores	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
1	59.6	35.2	7.1	44.7
2	25.3	31.1	29.4	28.0
3	10.4	13.5	17.9	12.4
4 y más	4.7	20.2	45.5	14.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.13
Número de Trabajadores por Localización
Distribución Porcentual

Trabajadores	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
1	28.1	51.4	52.6	44.7
2	27.9	25.0	30.3	28.0
3	13.5	13.4	10.9	12.4
4 y más	30.5	10.2	6.2	14.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.14
Tamaño de las Empresas por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Trabajadores	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
1 a 5	86.2	95.5	95.8	92.8
6 a 10	6.9	3.6	2.7	4.2
11 a 50	6.9	0.9	1.5	3.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.15
Número de Trabajadores por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Trabajadores	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
1	60.1	35.4	6.6	45.0
2 a 5	38.4	55.7	63.7	47.8
6 a 10	1.1	4.9	17.8	4.2
11 a 50	0.4	4.1	11.9	3.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.16
Actividad por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Actividad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Manufactura	20.4	23.5	29.2	24.7
Comercio	38.5	45.5	49.7	44.8
Servicios	41.1	31.0	21.1	30.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.17
Actividad de la Empresa por
Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Actividad	1	2	3	4 y más	Total
Manufactura	30.3	15.4	22.6	30.0	25.1
Comercio	40.2	59.8	54.9	39.6	47.4
Servicios	29.6	24.8	22.5	30.3	27.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.18
Actividad de la Empresa por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Actividad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Manufactura	31.8	20.9	9.7	25.2
Comercio	37.8	53.2	62.2	46.4
Servicios	30.5	25.9	28.1	28.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.19
 Rama de Actividad de la Empresa por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

Actividad	1	2	3	4 y más	Total
Producción de					
Alimentos y Bebidas	19.4	10.2	14.8	7.4	14.5
Confección de Ropa	6.5	2.0	1.7	4.3	4.3
Elaboración de					
Productos de					
Madera	1.2	0.5	2.7	5.6	1.8
Elaboración de					
Productos de					
Metal	1.4	1.5	0.5	4.1	1.7
Otras Manufacturas	2.0	1.2	2.9	8.6	2.9
Venta y Reparación					
de Vehículos					
Automotores	3.1	3.4	6.0	8.7	4.4
Comercio al Por					
Mayor	-	0.8	1.1	2.8	0.8
Menor	36.7	55.6	47.8	28.1	42.1
Hoteles y					
Restaurantes	2.9	8.7	4.9	6.0	5.2
Actividades					
Inmobiliarias y					
Empresariales	3.0	2.5	1.8	2.8	2.7
Otros Servicios	23.7	13.5	15.8	21.5	19.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.20
 Rama de Actividad de la Empresa por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Actividad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Producción de				
Alimentos y				
Bebidas	23.5	5.0	3.4	14.0
Confección de Ropa	6.8	2.5	-	4.4
Elaboración de				
Productos de				
Madera	-	4.1	1.3	1.8
Elaboración de				
Productos de				
Metal	0.8	3.7	0.6	1.9
Otras Manufacturas	0.7	6.0	4.3	3.2
Venta y Reparación				
de Vehículos				
Automotores	1.4	7.4	4.7	4.1
Comercio al Por				
Mayor	-	1.3	3.5	0.8
Menor	36.4	44.3	54.1	41.3
Hoteles y				
Restaurantes	6.0	4.1	5.3	5.2
Actividades				
Inmobiliarias y				
Empresariales	1.9	4.8	2.8	3.1
Otros Servicios	22.6	17.0	20.0	20.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.21
Rama de Actividad de la Empresa por Localización
Distribución Porcentual

Actividad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Producción de Alimentos y Bebidas	6.4	12.3	20.8	13.7
Confeción de Ropa	5.9	5.2	3.2	4.6
Elaboración de Productos de Madera	1.4	1.8	1.6	1.6
Elaboración de Productos de Metal	2.2	1.4	1.6	1.8
Otras Manufacturas	4.5	2.8	2.2	3.1
Venta y Reparación de Vehículos Automotores	3.3	5.2	4.1	4.1
Comercio al Por Mayor	2.6	0.6	-	1.0
Comercio al Por Menor	32.6	39.8	45.4	39.6
Hoteles y Restaurantes	4.1	5.2	7.0	5.6
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	7.4	4.6	1.1	4.1
Otros Servicios	29.4	21.3	13.0	20.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.22
 Rama de Actividad de la Empresa por Nivel de Inversión
Distribución Porcentual

Actividad	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Producción de Alimentos y Bebidas	24.4	1.7	4.0	15.2
Confeción de Ropa	5.1	4.6	1.6	4.4
Elaboración de Productos de Madera	1.2	3.1	1.9	1.8
Elaboración de Productos de Metal	1.2	3.1	2.5	1.9
Otras Manufacturas	1.8	2.9	7.2	2.9
Venta y Reparación de Vehículos Automotores	3.8	3.4	7.3	4.3
Comercio al Por Mayor	-	0.6	2.4	0.5
Comercio al Por Menor	36.8	50.8	43.4	41.6
Hoteles y Restaurantes	4.8	7.7	3.0	5.3
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	1.5	3.4	3.6	2.4
Otros Servicios	19.2	18.7	23.1	19.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.23
 Rama de Actividad de la Empresa por Años de Funcionamiento
Distribución Porcentual

Actividad	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
Producción de Alimentos y Bebidas	20.7	13.2	7.3	15.4
Confeción de Ropa	2.9	3.0	9.1	4.2
Elaboración de Productos de Madera	0.6	2.9	2.4	1.8
Elaboración de Productos de Metal	1.8	1.6	1.1	1.6
Otras Manufacturas	2.1	2.8	7.3	3.4
Venta y Reparación de Vehículos Automotores	4.3	4.5	4.4	4.4
Comercio al Por Mayor	0.7	0.9	1.1	0.8
Comercio al Por Menor	40.5	37.4	42.5	39.9
Hoteles y Restaurantes	6.8	3.6	1.8	4.7
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	2.4	3.7	4.6	3.3
Otros Servicios	17.1	26.4	18.4	20.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.25
Tipo de Sociedad de las Empresas por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Tipo	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Individual	97.2	92.2	9.1	86.7
Sociedad Familiar	2.3	4.1	69.4	9.4
Otros	0.6	3.6	21.4	3.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.26
Tipo de Sociedad de las Empresas por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Tipo	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Individual	91.4	84.7	86.2	86.8
Sociedad Familiar	5.5	12.2	8.1	9.4
Otros	3.1	3.1	5.6	3.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.27
Tipo de Sociedad por Zona Geográfica
Distribución Porcentual

Sociedad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Individual	78.9	89.2	91.2	86.8
Sociedad Familiar	12.4	8.3	7.8	9.4
Otros	8.7	2.5	1.0	3.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.28
Tipo de Sociedad por Nivel de Capitalización en la Empresa
Distribución Porcentual

Sociedad	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Individual	93.7	86.7	64.7	87.4
Sociedad Familiar	5.4	11.0	20.9	9.3
Otros	0.9	2.3	14.4	3.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.29
 Tipo de Sociedad por Año de Funcionamiento
Distribución Porcentual

Sociedad	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
Individual	86.1	86.1	86.5	86.1
Sociedad Familiar	9.7	9.2	10.6	9.7
Otros	4.2	4.8	2.9	4.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.30
 Años de Funcionamiento de las Empresas por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Años	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Menos de 3 años	53.3	36.7	44.7	45.9
De 3 a 10 años	29.1	37.1	37.1	33.1
Más de 10 años	17.6	26.2	18.2	21.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.31
 Años de Funcionamiento de las Empresas por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Años	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Menos de 3 años	49.1	46.4	42.6	46.0
De 3 a 10 años	29.2	31.1	39.0	32.9
Más de 10 años	21.7	22.5	18.4	21.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.32
 Años de Funcionamiento por Nivel de Capitalización en la Empresa
Distribución Porcentual

Años	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Menos de 3 años	56.7	36.9	32.0	47.8
De 3 a 10 años	25.1	36.8	44.1	31.0
Más de 10 años	18.2	26.2	23.9	21.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.33
Propiedad del Local de la Empresa por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Propiedad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Propio	51.6	47.1	54.7	50.1
Alquilado	19.7	34.0	38.0	27.3
Otros	28.7	18.9	7.3	22.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.34
Propiedad del Local de la Empresa por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Propiedad	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Propio	52.3	54.6	40.0	50.1
Alquilado	17.4	28.3	34.5	27.3
Otros	30.3	17.1	25.4	22.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.35
Propiedad del Local de la Empresa por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Propiedad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Propio	33.2	46.3	65.1	50.1
Alquilado	51.3	25.7	10.5	27.3
Otros	15.5	28.0	24.3	22.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.36
Propiedad del Local de la Empresa por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Propiedad	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Propio	52.6	55.1	36.9	50.9
Alquilado	14.5	32.6	58.0	25.9
Otros	33.0	12.3	5.1	23.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.37
Principales Suplidores por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Suplidores	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Productores	5.8	8.8	2.8	6.4
Mayoristas	46.7	72.2	55.9	61.3
Detallistas	39.3	12.0	19.5	20.9
No tiene que comprar	7.7	3.0	20.2	8.8
Otros	0.6	4.0	1.6	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.38
Principales Suplidores por
Número de Trabajadores de las Empresas
Distribución Porcentual

Suplidores	1	2	3	4 y más	Total
Productores	4.9	5.5	4.0	15.1	6.4
Mayoristas	50.9	70.3	72.5	67.2	61.3
Detallistas	28.8	17.7	16.4	6.8	20.9
No tiene que comprar	14.3	4.5	4.1	4.4	8.8
Otros	1.2	2.1	3.0	6.6	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.39
Principales Suplidores por
Género del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

Suplidores	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Productores	3.6	7.6	16.2	6.4
Mayoristas	55.9	67.4	64.3	61.3
Detallistas	26.8	16.5	8.7	20.9
No tiene que comprar	11.3	6.8	4.5	8.8
Otros	2.5	1.6	6.2	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.40
Principales Suplidores por
Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Suplidores	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Productores	8.3	5.1	5.9	6.4
Mayoristas	63.2	62.0	59.5	61.3
Detallistas	12.2	21.4	27.0	20.9
No tiene que comprar	9.5	11.0	6.9	8.8
Otros	6.8	0.5	0.7	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.41
Principales Suplidores por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Suplidor	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Productores	6.2	4.0	12.1	6.5
Mayoristas	48.5	84.3	71.5	61.6
Detallistas	33.6	7.1	3.1	21.8
No tiene que comprar	10.8	4.0	4.9	8.1
Otros.	0.9	0.6	8.4	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.42
Forma de Compra de Materias Primas y Mercancías
por Principal Suplidor de la Empresa
Distribución Porcentual

Suplidor	Al contado	A crédito	Total
Productores	48.0	52.0	100.0
Mayoristas	56.7	43.3	100.0
Detallistas	76.0	24.0	100.0
No tiene que comprar	100.0	-	100.0
Otros	38.4	61.6	100.0
Total	60.2	39.8	100.0

Tabla II.B.43
 Forma de Compra de Materias Primas y Mercancías
 por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Compra	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Al contado	55.2	60.5	63.5	60.2
A crédito	44.8	39.5	36.5	39.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.44
 Forma de Compra de Materias Primas y Mercancías
 por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Compra	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Al contado	72.9	50.7	66.6	60.2
A crédito	27.1	49.3	33.4	39.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.45
 Forma de Compra de Materias Primas y Mercancías
 por Género del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Compra	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Al contado	64.1	58.2	48.7	60.2
A crédito	35.9	41.8	51.3	39.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.46
 Forma de Compra de Materias Primas y Mercancías
 por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Compra	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Al contado	73.3	49.8	36.8	60.9
A crédito	26.7	50.2	63.2	39.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.47
 Forma de Compra de Materias Primas y Mercancías
 por Rama de Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Actividad	Al contado	A crédito	Total
Producción de Alimentos y			
Bebidas	18.3	10.1	15.1
Confección de Ropa	4.9	2.2	3.8
Elaboración de Productos			
de Madera	2.5	1.3	2.1
Elaboración de Productos			
de Metal	2.6	1.0	1.9
Otras Manufacturas	2.8	2.9	2.9
Venta y Reparación de			
Vehículos Automotores	4.9	3.4	4.3
Comercio al Por Mayor	0.3	1.8	0.9
Comercio al Por Menor	37.6	57.6	45.6
Hoteles y Restaurantes	5.3	6.0	5.6
Actividades Inmobiliarias			
y Empresariales	1.8	1.5	1.7
Otros Servicios	18.8	12.1	16.1
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.48
 Principales Clientes de la Empresa
 por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Clientes	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Individuos del barrio	46.1	74.5	61.2	63.7
Individuos de otros				
barrios	36.5	17.5	35.1	27.1
Empresas	16.9	6.5	2.9	8.2
Individuos o empresas				
del extranjero	0.5	1.4	0.8	1.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.49
Principales Clientes de la Empresa
por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Clientes	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Individuos del barrio	46.7	58.7	79.6	63.7
Individuos de otros barrios	38.5	34.7	13.5	27.1
Empresas	13.8	5.8	5.6	8.2
Individuos o empresas del extranjero	1.0	0.7	1.3	1.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.50
Principales Clientes de la Empresa
por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Clientes	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Individuos del barrio	71.7	55.9	55.0	63.7
Individuos de otros barrios	25.3	28.4	31.0	27.1
Empresas	2.6	14.2	11.9	8.2
Individuos o empresas del extranjero	0.4	1.5	2.2	1.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.51
Principales Clientes de la Empresa
por Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Clientes	1	2	3	4 y más	Total
Individuos del barrio	70.2	71.7	63.4	29.0	63.7
Individuos de otros barrios	25.5	21.7	27.9	41.5	27.1
Empresas	4.0	5.3	6.4	27.6	8.2
Individuos o empresas del extranjero	0.3	1.2	2.3	1.9	1.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.52
Principales Clientes de la Empresa
por Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Clientes	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Individuos del barrio	71.3	64.8	41.5	65.0
Individuos de otros barrios	23.4	26.2	36.3	26.2
Empresas	4.1	8.5	20.7	7.8
Individuos o empresas del extranjero	1.2	0.5	1.5	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.53
Ventas a Crédito por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Venta	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Vende a Crédito	69.9	82.7	68.5	75.6
No Vende a Crédito	30.1	17.3	31.5	24.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.54
Ventas a Crédito por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Venta	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Vende a Crédito	72.2	71.7	80.8	75.6
No Vende a Crédito	27.8	28.3	19.2	24.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.55
Ventas a Crédito por Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Forma de Venta	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Vende a Crédito	73.4	79.3	80.5	76.0
No Vende a Crédito	26.6	20.7	19.5	24.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.56
Ventas a Crédito por Principales Clientes de la Empresa
Distribución Porcentual

Clientes	Vende a Crédito	No Vende a Crédito	Total
Individuos del barrio	77.7	22.3	100.0
Individuos de otros barrios	69.6	30.4	100.0
Empresas	81.5	18.5	100.0
Individuos o empresas del extranjero	59.5	40.5	100.0
Total	75.6	24.4	100.0

Tabla II.B.57
Monto Invertido en la Empresa
por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
RD\$1,500 ó Menos	8.9	17.7	23.5	17.6
De RD\$1,501 a RD\$5,000	8.9	15.4	20.4	15.7
De RD\$5,001 a RD\$20,000	18.1	22.6	30.4	24.6
De RD\$20,001 a RD\$100,000	27.8	31.3	22.8	26.6
De RD\$100,001 a RD\$500,000	26.1	11.5	1.7	11.6
Más de RD\$500,000	10.3	1.5	1.0	3.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.58
Monto Invertido en la Empresa
por Género del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
RD\$1,500 ó Menos	25.5	10.8	4.0	17.6
De RD\$1,501 a RD\$5,000	22.2	9.5	6.5	15.7
De RD\$5,001 a RD\$20,000	27.4	23.2	15.5	24.6
De RD\$20,001 a RD\$100,000	18.6	35.5	32.7	26.6
De RD\$100,001 a RD\$500,000	4.8	17.3	24.0	11.6
Más de RD\$500,000	1.6	3.7	17.3	3.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.59
Monto Invertido en la Empresa
por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
RD\$1,500 ó Menos	21.0	16.5	16.3	17.6
De RD\$1,501 a RD\$5,000	24.1	14.2	10.1	15.7
De RD\$5,001 a RD\$20,000	29.1	20.3	27.8	24.6
De RD\$20,001 a RD\$100,000	15.7	31.4	29.0	26.6
De RD\$100,001 a RD\$500,000	6.9	13.2	13.2	11.6
Más de RD\$500,000	3.3	4.4	3.5	3.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.60
Monto Invertido en la Empresa
por Rama de Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Actividad	RD\$1,500 o menos	De RD\$1, 501 a RD\$5,000	De \$5,001 a RD\$20,000	De RD\$20,001 a RD\$100,000	De RD\$100,001 a RD\$500,000	Más de RD\$500,000	Total
Producción de							
Alimentos y Bebidas	30.5	33.4	28.9	3.0	2.0	2.0	100.0
Confección de Ropa	10.3	18.7	37.6	27.9	5.5	-	100.0
Elaboración de							
Productos de Madera	-	-	38.3	45.3	12.0	4.5	100.0
Elaboración de							
Productos de Metal	8.5	4.2	23.9	43.3	12.3	7.8	100.0
Otras Manufacturas	7.6	10.2	18.0	26.3	27.1	10.8	100.0
Venta y Reparación de							
Vehículos Automotores	31.2	12.2	8.8	21.2	17.7	8.9	100.0
Comercio al Por Mayor	-	-	-	29.9	40.1	29.9	100.0
Comercio al Por Menor	15.3	14.6	21.4	32.6	12.5	3.6	100.0
Hoteles y Restaurantes	9.7	5.5	37.6	38.5	7.1	1.5	100.0
Actividades Inmobiliarias y Empresariales							
Otros Servicios	3.1	12.4	22.5	38.5	23.6	-	100.0
Total	17.6	15.7	24.6	26.6	11.6	3.9	100.0

Tabla II.B.61
Monto Invertido en la Empresa
por Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	1	2	3	4 y más	Total
RD\$1,500 ó Menos	28.5	12.1	7.8	1.6	17.6
De RD\$1,501 a RD\$5,000	23.5	10.6	9.6	5.3	15.7
De RD\$5,001 a RD\$20,000	28.0	27.0	25.4	8.2	24.6
De RD\$20,001 a RD\$100,000	16.1	37.4	36.0	31.5	26.6
De RD\$100,001 a RD\$500,000	3.7	11.2	17.3	33.2	11.6
Más de RD\$500,000	0.2	1.7	3.8	20.3	3.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.62
Nivel de Capitalización en la Empresa
por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Nivel	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Inversión Baja	35.8	55.6	74.4	57.9
Inversión Media	27.8	31.3	22.8	26.6
Inversión Alta	36.4	13.1	2.8	15.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.63
Nivel de Capitalización en la Empresa
por Género del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

Nivel	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Inversión Baja	75.0	43.5	26.0	57.9
Inversión Media	18.6	35.5	32.7	26.6
Inversión Alta	6.4	21.0	41.3	15.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.64
 Nivel de Capitalización en la Empresa
 por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Nivel	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Inversión Baja	74.2	51.0	54.3	57.9
Inversión Media	15.7	31.4	29.0	26.6
Inversión Alta	10.1	17.6	16.7	15.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.65
 Nivel de Capitalización
 por Rama de Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Actividad	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Producción de Alimentos y Bebidas	92.9	3.0	4.1	100.0
Confección de Ropa	66.6	27.9	5.5	100.0
Elaboración de Productos de Madera	38.3	45.3	16.4	100.0
Elaboración de Productos de Metal	36.6	43.3	20.1	100.0
Otras Manufacturas	35.8	26.3	37.9	100.0
Venta y Reparación de Vehículos Automotores	52.2	21.2	26.6	100.0
Comercio al Por Mayor	-	29.9	70.1	100.0
Comercio al Por Menor	51.3	32.6	16.1	100.0
Hoteles y Restaurantes	52.9	38.5	8.6	100.0
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	37.9	38.5	23.6	100.0
Otros Servicios	56.6	25.3	18.1	100.0
Total	57.9	26.6	15.4	100.0

Tabla II.B.66
 Nivel de Capitalización en la Empresa
 por Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	1	2	3	4 y más	Total
Inversión Baja	80.0	49.6	42.9	15.1	57.9
Inversión Media	16.1	37.4	36.0	31.5	26.6
Inversión Alta	3.8	13.0	21.2	53.5	15.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.67
 Ventas Mensuales por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Monto	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Menos de \$2,000	33.2	7.2	0.8	19.8
De \$2,000 a \$5,000	22.4	11.8	5.7	16.6
De \$5,001 a \$10,000	16.1	15.4	7.5	15.0
De \$10,001 a \$20,000	13.2	20.3	25.7	17.2
De \$20,001 a \$50,000	11.3	20.2	30.5	16.6
Más de \$50,000	3.8	25.2	29.8	14.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.68
 Ventas Mensuales por
 Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Menos de \$2,000	39.7	13.8	11.5	19.8
De \$2,000 a \$5,000	16.3	15.2	19.5	16.6
De \$5,001 a \$10,000	10.3	14.7	20.2	15.0
De \$10,001 a \$20,000	14.0	18.9	17.0	17.2
De \$20,001 a \$50,000	9.6	18.5	20.0	16.6
Más de \$50,000	10.0	18.9	11.7	14.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.70
Ventas Mensuales por
Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Menos de \$2,000	7.4	20.6	27.8	19.8
De \$2,000 a \$5,000	11.0	15.4	21.3	16.6
De \$5,001 a \$10,000	10.7	13.2	19.2	15.0
De \$10,001 a \$20,000	16.7	19.1	16.2	17.2
De \$20,001 a \$50,000	23.6	19.9	9.6	16.6
Más de \$50,000	30.7	11.8	5.8	14.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.71
Ventas Mensuales por
Número de Trabajadores de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	1	2	3	4 y más	Total
Menos de \$2,000	34.7	9.3	8.3	2.1	19.8
De \$2,000 a \$5,000	23.8	14.0	11.9	2.2	16.6
De \$5,001 a \$10,000	16.6	16.8	13.9	7.1	15.0
De \$10,001 a \$20,000	11.9	25.6	20.2	14.5	17.2
De \$20,001 a \$50,000	9.3	20.3	25.6	25.2	16.6
Más de \$50,000	3.6	14.0	20.1	48.9	14.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0



Tabla II.B.74
Ventas Mensuales por
Años de Funcionamiento de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
Menos de \$2,000	28.5	12.9	14.0	20.5
De \$2,000 a \$5,000	18.3	13.4	14.9	16.0
De \$5,001 a \$10,000	12.3	16.8	18.3	15.0
De \$10,001 a \$20,000	16.7	17.4	17.7	17.1
De \$20,001 a \$50,000	13.7	20.5	18.9	16.9
Más de \$50,000	10.6	19.1	16.2	14.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.75
Ventas Mensuales por
Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Menos de \$2,000	34.0	0.9	-	20.1
De \$2,000 a \$5,000	24.4	9.0	0.6	16.7
De \$5,001 a \$10,000	17.2	15.5	2.8	14.6
De \$10,001 a \$20,000	14.9	27.0	9.3	17.3
De \$20,001 a \$50,000	7.3	34.0	22.2	16.7
Más de \$50,000	2.3	13.6	65.1	14.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.76
Ventas Mensuales por Trabajador
por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Salarios	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
1 ó Menos	38.9	9.4	3.3	23.8
Más de 1 a 2	16.4	12.5	11.7	14.4
Más de 2 a 3	11.2	10.8	10.8	11.0
Más de 3 a 5	12.2	15.6	16.0	13.9
Más de 5 a 10	12.5	22.4	27.9	17.9
Más de 10	8.8	29.4	30.3	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.78
Ventas Mensuales por Trabajador
por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Salarios	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
1 ó Menos	43.7	18.9	13.4	23.8
Más de 1 a 2	14.0	13.5	16.4	14.4
Más de 2 a 3	8.4	9.1	16.9	11.0
Más de 3 a 5	11.0	13.7	17.2	13.9
Más de 5 a 10	15.9	19.2	17.4	17.9
Más de 10	7.0	25.7	18.7	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.79
Ventas Mensuales por Trabajador
por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Salarios	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
1 ó Menos	9.9	22.8	34.0	23.8
Más de 1 a 2	11.8	13.0	17.2	14.4
Más de 2 a 3	9.9	10.0	12.4	11.0
Más de 3 a 5	12.9	14.7	14.1	13.9
Más de 5 a 10	22.5	20.3	13.1	17.9
Más de 10	33.2	19.1	9.3	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.80
Ventas Mensuales por Trabajador
por Número de Trabajadores de las Empresas
Distribución Porcentual

Salarios	1	2	3	4 y más	Total
1 ó Menos	33.4	18.4	20.2	5.9	23.8
Más de 1 a 2	15.3	11.9	13.9	17.1	14.4
Más de 2 a 3	10.8	11.1	10.7	11.4	11.0
Más de 3 a 5	11.8	15.0	16.6	16.3	13.9
Más de 5 a 10	12.7	25.5	19.1	18.5	17.9
Más de 10	15.9	18.1	19.6	30.8	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.81
Ventas Mensuales por Trabajador
Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Salarios	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
1 ó Menos	39.5	3.2	-	23.9
Más de 1 a 2	17.8	13.2	2.8	14.4
Más de 2 a 3	12.2	11.7	5.5	11.1
Más de 3 a 5	12.9	18.4	10.1	14.0
Más de 5 a 10	11.1	31.0	21.1	17.9
Más de 10	6.5	22.5	60.5	18.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.82
Ganancia de la Empresa
por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Monto	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Menos de \$2,000	55.4	13.9	6.1	34.5
De \$2,000 a \$5,000	23.2	25.5	27.4	24.5
De \$5,001 a \$10,000	13.0	26.5	29.4	19.8
De \$10,001 a \$20,000	5.4	22.1	15.5	13.0
De \$20,001 a \$50,000	2.6	8.8	10.2	5.7
Más de \$50,000	0.5	3.2	11.4	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.83
Ganancia de la Empresa
por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Menos de \$2,000	49.0	31.3	25.7	34.5
De \$2,000 a \$5,000	19.3	25.3	28.1	24.5
De \$5,001 a \$10,000	16.4	19.5	23.7	19.8
De \$10,001 a \$20,000	8.7	14.6	14.2	13.0
De \$20,001 a \$50,000	5.1	6.6	5.0	5.7
Más de \$50,000	1.5	2.6	3.2	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.85
Ganancia de la Empresa
por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Menos de \$2,000	14.7	31.4	49.3	34.5
De \$2,000 a \$5,000	19.8	24.7	27.4	24.5
De \$5,001 a \$10,000	21.6	24.2	15.8	19.8
De \$10,001 a \$20,000	23.3	13.7	5.8	13.0
De \$20,001 a \$50,000	14.1	4.7	1.0	5.7
Más de \$50,000	6.6	1.2	0.7	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.86
Ganancia de la Empresa
por Número de Trabajadores de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	1	2	3	4 y más	Total
Menos de \$2,000	52.8	24.0	22.0	2.3	34.5
De \$2,000 a \$5,000	25.9	28.5	21.0	13.7	24.5
De \$5,001 a \$10,000	14.9	26.3	21.6	21.7	19.8
De \$10,001 a \$20,000	5.4	14.8	22.7	27.3	13.0
De \$20,001 a \$50,000	0.8	5.3	12.1	18.9	5.7
Más de \$50,000	0.2	1.1	0.6	16.1	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.87
Ganancia de la Empresa
por Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Menos de \$2,000	55.6	6.7	0.6	34.7
De \$2,000 a \$5,000	24.9	31.9	5.9	24.0
De \$5,001 a \$10,000	14.0	33.0	21.3	20.1
De \$10,001 a \$20,000	5.0	21.7	28.9	12.9
De \$20,001 a \$50,000	0.6	5.8	26.8	5.7
Más de \$50,000	-	0.9	16.5	2.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.88
 Ganancia de la Empresa
 por Edad del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	15 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 64	65 ó Más	Total
Menos de \$2,000	35.0	33.8	25.7	28.2	48.9	68.1	34.8
De \$2,000 a \$5,000	35.6	23.5	23.1	28.3	22.2	14.7	24.3
De \$5,001 a \$10,000	14.4	21.1	23.0	23.1	16.3	6.4	20.0
De \$10,001 a \$20,000	9.4	14.6	15.7	13.8	9.9	4.4	13.1
De \$20,001 a \$50,000	2.7	4.6	9.3	5.0	1.3	1.0	5.2
Más de \$50,000	2.8	2.4	3.2	1.6	1.4	5.5	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.89
 Ganancia de la Empresa
 por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Zona Residencial	Zona Comercial	Móvil	Total
Menos de \$2,000	36.0	-	50.0	35.0
De \$2,000 a \$5,000	32.6	-	50.0	31.7
De \$5,001 a \$10,000	15.2	23.3	-	15.3
De \$10,001 a \$20,000	9.5	13.0	-	9.5
De \$20,001 a \$50,000	4.9	37.7	-	6.0
Más de \$50,000	1.8	26.0	-	2.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.90
Ganancia de la Empresa
por Residencia del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Negocio	Otra Localización	Total
Menos de\$2,000	47.7	12.8	34.5
De\$2,000a\$5,000	24.9	23.8	24.5
De\$5,001a\$10,000	16.9	24.6	19.8
De\$10,001a\$20,000	8.3	20.6	13.0
De\$20,001a\$50,000	2.0	11.9	5.7
Más de\$50,000	0.1	6.4	2.5
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.91
Crédito en Efectivo Demandado por Género del Propietario³
Distribución Porcentual

Demanda	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Recibió Préstamo	18.8	17.5	26.7	19.0
No Recibió Préstamo	81.2	82.5	73.3	81.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.92
Crédito en Efectivo Demandado por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Demanda	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Recibió Préstamo	13.0	23.5	16.6	19.0
No Recibió Préstamo	87.0	76.5	83.4	81.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.93
Crédito en Efectivo Demandado por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Demanda	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
Recibió Préstamo	20.0	14.4	21.4	19.0
No Recibió Préstamo	80.0	85.6	78.6	81.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.94
Crédito en Efectivo Demandado por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

Demanda	1	2	3	4 y más	Total
Recibió Préstamo	14.7	19.1	24.0	28.4	19.0
No Recibió Préstamo	85.3	80.9	76.0	71.6	81.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.95
Crédito en Efectivo Demandado por Rama de Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Actividad	Recibió Préstamo	No Recibió Préstamo	Total
Producción de			
Alimentos y Bebidas	9.1	90.9	100.0
Confección de Ropa	19.2	80.8	100.0
Elaboración de			
Productos de Madera	18.5	81.5	100.0
Elaboración de			
Productos de Metal	15.8	84.2	100.0
Otras Manufacturas	18.2	81.8	100.0
Venta y Reparación de			
Vehículos Automotores	18.0	82.0	100.0
Comercio al Por Mayor	36.5	63.5	100.0
Comercio al Por Menor	23.9	76.1	100.0
Hoteles y Restaurantes	13.7	86.3	100.0
Actividades			
Inmobiliarias y			
Empresariales	5.4	94.6	100.0
Otros Servicios	18.9	81.1	100.0
Total	19.0	81.0	100.0

Tabla II.B.96
Crédito en Efectivo Demandado por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Demanda	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Recibió Préstamo	16.9	19.8	27.9	19.3
No Recibió Préstamo	83.1	80.2	72.1	80.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.97
 Crédito en Efectivo Demandado
 por Años de Funcionamiento de la Empresa
Distribución Porcentual

Demanda	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
Recibió Préstamo	19.5	19.2	21.7	19.9
No Recibió Préstamo	80.5	80.8	78.3	80.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.98
 Demanda y Principal Fuente del Crédito en Efectivo
 Marzo 1999 - Febrero 2000
 por Género del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

Fuente	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
No Recibió	81.2	82.5	73.3	81.0
Familiares y Amigos	5.7	4.8	3.2	5.1
Prestamistas	5.3	4.0	8.4	5.1
Bancos y Financieras	3.7	5.9	12.8	5.4
ONGs	3.8	1.8	2.3	2.8
Gobierno	0.3	0.3	-	0.3
Otras	-	0.7	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.99
 Demanda y Principal Fuente del Crédito en Efectivo
 Marzo 1999 - Febrero 2000
 por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Fuente	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
No Recibió	87.0	76.5	83.4	81.0
Familiares y Amigos	6.1	4.8	4.7	5.1
Prestamistas	2.3	7.1	4.1	5.1
Bancos y Financieras	2.2	6.8	6.0	5.4
ONGs	1.6	4.2	1.6	2.8
Gobierno	0.3	0.3	0.3	0.3
Otras	0.5	0.3	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.100
Demanda y Principal Fuente del Crédito en Efectivo
Marzo 1999 - Febrero 2000
por Años de Funcionamiento de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
No Recibió	80.5	80.8	78.3	80.1
Familiares y Amigos	6.6	4.2	4.7	5.5
Prestamistas	7.3	3.0	4.5	5.4
Bancos y Financieras	4.0	7.7	5.7	5.5
ONGs	1.4	4.0	5.2	3.0
Gobierno	-	0.3	1.2	.3
Otras	0.2	-	0.4	0.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.101
Demanda y Principal Fuente del Crédito en Efectivo
Marzo 1999 - Febrero 2000
por Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	1	2	3	4 y más	Total
No Recibió	85.3	80.9	76.0	71.6	81.0
Familiares y Amigos	6.4	3.8	5.7	2.7	5.1
Prestamistas	4.4	6.4	6.8	3.2	5.1
Bancos y Financieras	2.5	3.1	7.5	17.9	5.4
ONGs	1.4	4.8	4.1	2.5	2.8
Gobierno	-	0.5	-	1.0	0.3
Otras	-	0.5	-	1.0	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.103
 Demanda y Principal Fuente del Crédito en Efectivo
 Marzo 1999 - Febrero 2000
 por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Demanda	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
No Recibió	80.0	85.6	78.6	81.0
Familiares y Amigos	4.6	4.3	6.0	5.1
Prestamistas	3.3	4.0	7.0	5.1
Bancos y Financieras	9.0	2.4	5.0	5.4
ONGs	2.8	3.1	2.7	2.8
Gobierno	0.3	0.2	0.3	0.3
Otras	-	0.5	0.3	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.104
 Demanda y Principal Fuente del Crédito en Efectivo
 por Edad del Propietario
Distribución Porcentual

Fuente	15 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 64	65 ó Más	Total
No recibió	73.1	80.8	79.2	79.8	87.1	86.3	80.8
Familiares y Amigos	15.3	6.5	2.8	5.6	1.9	5.2	5.2
Prestamistas	5.8	5.6	7.3	3.4	4.3	1.0	5.2
Bancos y Financieras	3.6	4.7	6.0	6.0	4.8	5.5	5.3
ONGs	2.2	2.1	3.5	4.8	0.6	2.1	2.9
Gobierno	-	-	0.8	0.3	-	-	0.3
Otras	-	0.3	0.3	-	1.2	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.105
 Crédito en Efectivo por Trimestre
 por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Trimestre	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Enero-Marzo	41.4	53.1	41.8	48.4
Abril-Junio	8.8	9.4	7.0	8.7
Julio-Septiembre	8.6	13.5	8.7	11.5
Octubre-Diciembre	41.2	24.0	42.4	31.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.106
Crédito en Efectivo por Trimestre
por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Trimestre	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
Enero-Marzo	39.1	51.7	52.4	48.4
Abril-Junio	13.0	8.3	6.3	8.7
Julio-Septiembre	17.4	8.3	9.5	11.5
Octubre-Diciembre	30.4	31.7	31.7	31.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.107
Crédito en Efectivo por Trimestre
por Genero del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

Trimestre	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Enero-Marzo	56.7	41.4	34.0	48.4
Abril-Junio	6.9	8.5	17.5	8.7
Julio-Septiembre	11.7	12.8	6.8	11.5
Octubre-Diciembre	24.8	37.2	41.8	31.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.108
Monto del Crédito en Efectivo por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

Monto	1	2	3	4 y más	Total
\$10,000 o menos	84.8	64.6	56.4	20.7	62.3
\$10,001 - \$50,000	13.1	33.9	28.2	41.2	26.9
\$50,001 - \$100,000	1.0	-	12.7	18.9	6.0
Más de \$100,000	1.0	1.4	2.7	19.2	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.109
Monto del Crédito en Efectivo por Actividad de la Empresa

Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
\$10,000 o menos	80.1	60.2	53.9	62.3
\$10,001 - \$50,000	11.2	28.1	35.8	26.9
\$50,001 - \$100,000	8.7	6.2	3.3	6.0
Más de \$100,000	-	5.6	6.9	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.110
Monto del Crédito en Efectivo por Género del Propietario

Distribución Porcentual

Monto	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
\$10,000 o menos	74.1	50.4	48.8	62.3
\$10,001 - \$50,000	23.5	31.9	25.4	26.9
\$50,001 - \$100,000	1.6	12.5	3.7	6.0
Más de \$100,000	0.8	5.2	22.1	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.111
Monto del Crédito en Efectivo
por Localización de la Empresa

Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
\$10,000 o menos	30.4	55.9	84.1	62.3
\$10,001 - \$50,000	49.3	28.8	12.7	26.9
\$50,001 - \$100,000	8.7	8.5	3.2	6.0
Más de \$100,000	11.6	6.8	-	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.113

Uso del Crédito en Efectivo por Localización de la Empresa

Distribución Porcentual

Uso Crédito	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	47.4	42.6	66.7	55.4
Compra Maquinarias	19.7	19.7	3.2	11.9
Inversión de Capital	17.1	18.0	17.5	17.5
Gastos del Negocio	1.3	4.9	3.2	3.0
Gastos Personales	14.5	14.8	9.5	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.114

Uso del Crédito en Efectivo por Actividad de la Empresa

Distribución Porcentual

Uso Crédito	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	63.9	66.1	22.6	55.4
Compra Maquinarias	14.9	7.3	21.2	11.9
Inversión de Capital	4.2	17.4	27.5	17.5
Gastos del Negocio	6.3	2.0	3.1	3.0
Gastos Personales	10.7	7.2	25.7	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.115

Uso del Crédito en Efectivo por Género del Propietario

Distribución Porcentual

Uso Crédito	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	62.2	48.2	49.8	55.4
Compra Maquinarias	6.9	16.3	19.0	11.9
Inversión de Capital	21.2	12.1	18.5	17.5
Gastos del Negocio	2.2	4.0	3.3	3.0
Gastos Personales	7.5	19.4	9.4	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.116
Uso del Crédito por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

Uso Crédito	1	2	3	4 y más	Total
Compra Materias					
Primas y Mercancías	55.7	64.3	47.2	48.6	55.4
Compra Maquinarias	8.6	9.2	10.2	22.8	11.9
Inversión de Capital	21.0	13.3	25.3	11.5	17.5
Gastos del Negocio	5.2	-	-	5.6	3.0
Gastos Personales	9.6	13.2	17.3	11.5	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.117
Uso del Crédito por
Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Uso Crédito	Inversión Baja	Inversión Alta	Inversión Media	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	54.9	57.9	53.7	55.5
Compra Maquinarias	7.5	18.1	17.5	12.6
Inversión de Capital	19.0	9.4	21.1	16.8
Gastos del Negocio	3.8	2.9	-	2.7
Gastos Personales	14.8	11.7	7.7	12.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.118
Uso del Crédito por
Principal Fuente del Crédito en Efectivo
Marzo 1999 - Febrero 2000
Distribución Porcentual

Uso Crédito	Familiares y Amigos	Prestamistas	Bancos y Financieras	ONGs	Gobierno	Otras	Total
Compra Materias							
Primas y Mercancías	57.4	61.1	46.3	54.9	73.2	75.4	55.4
Compra Maquinarias	5.8	8.1	20.8	15.2	-	-	11.9
Inversión de Capital	21.5	19.3	13.9	12.4	26.8	24.6	17.5
Gastos del Negocio	1.4	4.1	4.1	2.4	-	-	3.0
Gastos Personales	13.9	7.5	14.9	15.1	-	-	12.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.119
Razones para no Solicitar Crédito
por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Razón	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
No Trabaja con Crédito	24.2	32.0	24.5	26.6
Autocensura al Crédito	14.1	28.9	29.0	24.9
Tiene Crédito	16.7	9.0	17.0	14.7
No Necesita	37.4	25.9	25.5	28.9
Otros	7.5	4.1	4.0	5.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.120
Razones para no Solicitar Crédito
por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Razón	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
No Trabaja con Crédito	24.0	26.7	28.8	26.6
Autocensura al Crédito	29.5	27.5	15.8	24.9
Tiene Crédito	9.2	19.1	12.3	14.7
No Necesita	30.8	21.9	39.1	28.9
Otros	6.5	4.8	3.9	5.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.121
Razones para no Solicitar Crédito
por el Género del Propietario
Distribución Porcentual

Razón	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
No Trabaja con Crédito	28.1	25.5	22.1	26.6
Autocensura al Crédito	28.9	21.1	17.4	24.9
Tiene Crédito	13.8	13.5	23.8	14.7
No Necesita	25.0	34.4	29.8	28.9
Otros	4.2	5.6	6.9	5.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.122
Razones para no Solicitar Crédito
por Tamaño de las Empresas
Distribución Porcentual

Razón	1	2	3	4 y más	Total
No Trabaja con crédito	29.0	24.4	29.1	19.5	26.6
Autocensura al crédito	31.1	26.3	16.5	6.6	24.9
Tiene crédito	7.8	17.1	18.7	31.5	14.7
No necesita	27.9	27.8	30.3	33.5	28.9
Otros	4.2	4.3	5.4	8.9	5.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.123
Razones para no Solicitar Crédito
por Nivel de Capitalización de la Empresa
Distribución Porcentual

Razón	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
No Trabaja con Crédito	26.5	26.3	22.9	26.0
Autocensura al Crédito	32.3	15.9	8.9	25.3
Tiene Crédito	10.6	20.2	27.3	15.1
No Necesita	26.7	29.5	36.5	28.8
Otros	3.8	8.1	4.4	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.124
Potencial Fuente de Crédito
por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Fuente	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
No Quiere Préstamos	63.1	64.4	69.4	66.1
Familiares y Amigos	2.2	1.9	3.1	2.5
Prestamistas	1.6	2.4	4.1	2.9
Bancos y Financieras	13.0	8.9	4.5	8.2
ONGs	10.6	7.2	8.2	8.6
No Sabe	6.2	7.2	4.8	5.9
Otras Fuentes	3.3	7.9	5.8	5.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.125
Interés Crediticio Futuro
por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Interés	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
Tiene Interés	36.9	35.6	30.6	33.9
No Tiene Interés	63.1	64.4	69.4	66.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.126
Interés Crediticio Futuro
por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Interés	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tiene Interés	32.2	34.4	34.5	33.9
No Tiene Interés	67.8	65.6	65.5	66.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.127
Interés Crediticio Futuro
por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Interés	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Tiene Interés	31.7	37.4	31.0	33.9
No Tiene Interés	68.3	62.6	69.0	66.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.128
Interés Crediticio Futuro
por Tamaño de la Empresa
Distribución Porcentual

Interés	1	2	3	4 y más	Total
Tiene Interés	31.6	35.1	34.4	38.7	33.9
No Tiene Interés	68.4	64.9	65.6	61.3	66.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.129
Potencial Fuente de Crédito
por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
No Quiere Préstamos	67.8	65.6	65.5	66.1
Familiares y Amigos	4.2	1.6	2.4	2.5
Prestamistas	2.6	2.5	4.0	2.9
Bancos y Financieras	7.4	8.3	8.9	8.2
ONGs	6.0	10.9	7.1	8.6
No Sabe	6.1	5.6	6.2	5.9
Otras Fuentes	5.9	5.5	5.9	5.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.130
Potencial Fuente de Crédito
por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Fuente	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
No Quiere Préstamos	68.3	62.6	69.0	66.1
Familiares y Amigos	3.1	2.0	0.9	2.5
Prestamistas	3.9	2.3	-	2.9
Bancos y Financieras	5.9	10.5	11.5	8.2
ONGs	9.5	7.8	7.3	8.6
No Sabe	4.0	8.0	8.1	5.9
Otras Fuentes	5.3	6.8	3.2	5.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.131
Potencial Fuente de Crédito
por Tamaño de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	1	2	3	4 y más	Total
No Quiere Préstamos	68.4	64.9	65.6	61.3	66.1
Familiares y Amigos	4.2	0.8	0.6	1.7	2.5
Prestamistas	3.9	3.0	2.3	-	2.9
Bancos y Financieras	5.6	7.7	10.0	16.7	8.2
ONGs	7.4	11.8	8.5	6.7	8.6
No Sabe	5.3	5.8	7.7	6.6	5.9
Otras Fuentes	5.2	6.0	5.4	7.0	5.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.132
 Uso del Crédito Futuro
 por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Uso	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	28.7	35.8	50.6	39.2
Compra Maquinarias	21.3	18.2	13.5	17.4
Inversión de Capital	39.0	35.1	29.2	34.1
Vivienda	5.1	6.8	3.4	5.0
Otros	5.9	4.1	3.4	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.133
 Uso del Crédito Futuro
 por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Uso	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	30.0	58.2	14.5	39.2
Compra Maquinarias	23.9	9.5	25.2	17.4
Inversión de Capital	36.4	26.0	46.0	34.1
Vivienda	5.2	4.0	6.4	5.0
Otros	4.4	2.3	7.9	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.134
 Uso del Crédito Futuro
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Uso	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Compra Materias				
Primas y Mercancías	43.6	35.6	31.5	39.2
Compra Maquinarias	14.8	19.6	21.3	17.4
Inversión de Capital	30.8	36.2	42.0	34.1
Vivienda	7.6	3.0	-	5.0
Otros	3.1	5.6	5.1	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.136
Uso del Crédito Futuro por Tamaño de la Empresa
Distribución Porcentual

Uso	1	2	3	4 y más	Total
Compra Materias					
Primas y Mercancías	38.5	41.9	41.5	34.2	39.2
Compra Maquinarias	18.3	15.2	10.7	24.1	17.4
Inversión de Capital	32.8	32.2	40.8	35.9	34.1
Vivienda	7.4	4.6	1.7	1.5	5.0
Otros	3.0	6.1	5.3	4.3	4.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.137
Monto del Crédito Futuro por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Monto	Santo Domingo	Ciudades	Resto del País	Total
\$10,000 o menos	23.8	38.1	67.5	44.8
\$10,001 - \$50,000	39.7	43.3	25.3	35.3
\$50,001 - \$100,000	15.1	10.4	6.0	10.2
Más de \$100,000	21.4	8.2	1.2	9.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.138
Monto del Crédito Futuro por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
\$10,000 o menos	44.0	47.6	40.8	44.8
\$10,001 - \$50,000	38.7	31.7	38.2	35.3
\$50,001 - \$100,000	11.4	9.9	9.7	10.2
Más de \$100,000	5.8	10.7	11.4	9.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.B.139
Monto del Crédito Futuro por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Monto	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
\$10,000 o menos	61.4	29.8	26.2	44.8
\$10,001 - \$50,000	30.1	42.4	27.1	35.3
\$50,001 - \$100,000	5.5	13.4	21.7	10.2
Más de \$100,000	3.0	14.4	24.9	9.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.1
Género del Propietario por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Género	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Mujer	41.3	51.6	54.6	49.6
Hombre	43.4	41.8	38.6	41.0
Conjunta	15.3	6.6	6.8	9.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.2
Género del Propietario por Nivel de Capitalización de las Empresas
Distribución Porcentual

Género	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Mujer	65.8	35.4	21.0	50.8
Hombre	30.1	53.4	54.4	40.1
Conjunta	4.1	11.2	24.5	9.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.3
Género del Propietario por Rama de Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Actividad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Producción de				
Alimentos y Bebidas	83.1	14.6	2.3	100.0
Confección de Ropa	76.7	23.3	-	100.0
Elaboración de				
Productos de Madera	-	93.0	7.0	100.0
Elaboración de				
Productos de Metal	20.1	76.8	3.0	100.0
Otras Manufacturas	11.5	76.1	12.4	100.0
Venta y Reparación de Vehículos				
Automotores	16.4	72.9	10.7	100.0
Comercio al Por Mayor	-	61.4	38.6	100.0
Comercio al Por Menor	43.8	43.9	12.3	100.0
Hoteles y Restaurantes	57.8	32.6	9.6	100.0
Actividades				
Inmobiliarias y Empresariales	29.8	62.0	8.2	100.0
Otros Servicios	55.8	34.8	9.4	100.0
Total	49.6	41.0	9.4	100.0

Tabla II.C.4
Edad del Propietario por Localización
Distribución Porcentual

Edad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
15 a 24	4.5	7.1	6.4	6.0
25 a 34	25.6	30.0	25.1	26.6
35 a 44	31.0	25.5	25.4	27.1
45 a 54	22.6	20.1	21.1	21.3
55 a 64	9.9	10.6	14.0	11.8
65 ó Más	6.5	6.6	8.0	7.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.5
Edad del Propietario por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Edad	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
15 a 24	3.6	4.3	11.0	6.0
25 a 34	27.5	22.2	33.3	26.6
35 a 44	22.1	28.9	28.7	27.1
45 a 54	28.1	20.4	16.4	21.3
55 a 64	12.0	14.2	7.6	11.8
65 ó Más	6.7	9.8	3.0	7.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.6
Edad del Propietario por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Edad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
15 a 24	4.6	8.2	3.9	6.0
25 a 34	28.9	22.7	31.3	26.6
35 a 44	25.5	26.8	37.6	27.1
45 a 54	22.2	20.8	17.9	21.3
55 a 64	11.5	13.8	4.7	11.8
65 ó Más	7.3	7.6	4.7	7.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.7
 Ocupación del Propietario antes de Iniciar el Negocio
 por Género del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

Ocupación	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Propietario de Negocio	5.8	5.8	5.6	5.8
Propietario y Empleado	24.5	19.4	22.8	22.3
Empleado de micro o pequeña empresa	9.4	28.6	20.8	18.2
Empleado de otra fuente	23.7	38.7	28.4	30.2
Estudiante	4.4	4.0	2.3	4.1
Hogar	32.0	0.3	19.1	18.0
Desempleado	0.1	3.1	0.8	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.8
 Ocupación del Propietario antes de Iniciar el Negocio
 por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

Ocupación	1	2	3	4 y más	Total
Propietario de Negocio	4.4	7.7	7.6	4.7	5.8
Propietario y Empleado	21.7	21.4	23.7	25.1	22.3
Empleado de micro o pequeña empresa	13.3	18.8	25.2	27.3	18.2
Empleado de otra fuente	28.1	33.0	27.9	33.4	30.2
Estudiante	4.7	3.1	5.8	2.6	4.1
Hogar	15.3	8.7	5.0	18.0	26.2
Desempleado	1.7	0.7	1.1	2.0	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.10
Ocupación del Propietario antes de Iniciar el Negocio
por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Ocupación	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Propietario de Negocio	6.6	7.0	4.3	5.8
Propietario y Empleado	24.0	19.7	22.9	22.3
Empleado de micro o pequeña empresa	24.5	21.4	11.6	18.2
Empleado de otra fuente	31.4	27.9	30.9	30.2
Estudiante	4.1	5.2	3.3	4.1
Hogar 8.4	16.9	25.6	18.0	
Desempleado	1.0	1.9	1.3	1.4
Total 100.0	100.0	100.0	100.0	

Tabla II.C.11
Residencia del Propietario por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Reside en	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Negocio	74.6	59.0	45.6	59.3
Otra Localización	25.4	41.0	54.4	40.7
Total 100.0	100.0	100.0	100.0	

Tabla II.C.12
Ocupación del Propietario antes de Iniciar el Negocio
por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Ocupación	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Propietario de Negocio	5.2	6.0	6.5	5.6
Propietario y Empleado	22.0	20.0	26.9	22.2
Empleado de micro o pequeña empresa	12.2	22.0	32.0	17.8
Empleado de otra fuente	28.3	35.9	26.5	30.0
Estudiante	4.5	4.0	4.9	4.4
Hogar 26.6	10.2	1.7	18.5	
Desempleado	1.2	2.0	1.5	1.4
Total 100.0	100.0	100.0	100.0	

Tabla II.C.13
Residencia del Propietario por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Reside en	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Negocio	76.0	42.7	41.9	59.3
Otra Localización	24.0	57.3	58.1	40.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.14
Residencia del Propietario por
Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Reside en	1	2	3	4 y más	Total
Negocio	77.1	55.2	46.6	23.5	59.3
Otra Localización	22.9	44.8	53.4	76.5	40.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.15
Residencia del Propietario por Rama de Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Actividad	Negocio	Otra Localización	Total
Producción de Alimentos y Bebidas	86.7	13.3	100.0
Confección de Ropa	80.7	19.3	100.0
Elaboración de Productos de Madera	40.4	59.6	100.0
Elaboración de Productos de Metal	52.5	47.5	100.0
Otras Manufacturas	40.7	59.3	100.0
Venta y Reparación de Vehículos Automotores	38.6	61.4	100.0
Comercio al Por Mayor	18.7	81.3	100.0
Comercio al Por Menor	61.7	38.3	100.0
Hoteles y Restaurantes	36.7	63.3	100.0
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	45.1	54.9	100.0
Otros Servicios	48.1	51.9	100.0
Total	59.3	40.7	100.0

Tabla II.C.16
Residencia del Propietario por Localización
Distribución Porcentual

Reside en	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Negocio	41.3	61.3	71.4	59.3
Otra Localización	58.7	38.7	28.6	40.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.17
Residencia del Propietario por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Reside en	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Negocio	77.6	47.3	17.5	60.3
Otra Localización	22.4	52.7	82.5	39.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.18
Jefatura del Hogar por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Jefatura	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Propietario	49.3	86.8	71.9	66.6
Otro Miembro	50.7	13.2	28.1	33.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.19
Jefatura del Hogar por Edad del Propietario
Distribución Porcentual

Jefatura	15 a 24	25 a 34	35 a 44	45 a 54	55 a 64	65 ó Más	Total
Propietario	27.8	56.0	69.2	75.9	74.1	83.3	66.2
Otro Miembro	72.2	44.0	30.8	24.1	25.9	16.7	33.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.20
 Jefatura del Hogar por Estado Civil del Propietario
Distribución Porcentual

Jefatura	Soltero(a)	Casado(a)	Unido(a)	Divor- ciado(a) o separado(a)	Viudo(a)	Total
Propietario	22.1	67.5	68.9	86.5	100.0	70.1
Otro Miembro	77.9	32.5	31.1	13.5	-	29.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.21
 Otros Ingresos Regulares del Hogar del Propietario
 según Fuentes de Ingresos
Distribución Porcentual

Fuentes	Sí	No	Total
Remesas/Regalos Extranjero	11.8	88.2	100.0
Aportes Familia/Amigos	20.8	79.2	100.0
Otro Negocio	36.8	63.2	100.0
Sueldos y Salarios	44.4	55.6	100.0
Agricultura	19.8	80.2	100.0

Tabla II.C.22
 Principal Fuente de Ingreso por Jefatura del Hogar del Propietario
Distribución Porcentual

Fuente	Propietario	Otro Miembro	Total
Este Negocio	64.6	29.4	52.6
Salarios	13.1	39.4	22.1
Otro Negocio	9.0	19.3	12.5
Otros	13.3	11.8	12.8
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.23
Principal Fuente de Ingreso del Hogar del Propietario
por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Este Negocio	45.5	57.8	50.4	52.6
Salarios	27.6	16.9	26.1	22.1
Otro Negocio	11.5	11.5	15.2	12.5
Otros	15.3	13.9	8.3	12.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.24
Principal Fuente de Ingreso del Hogar del Propietario
por Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	1	2	3	4 y más	Total
Este Negocio	38.7	57.0	66.9	78.3	52.6
Salarios	29.4	20.8	12.8	8.3	22.1
Otro Negocio	14.6	12.6	7.0	10.0	12.5
Otros	17.2	9.6	13.3	3.4	12.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.25
Principal Fuente de Ingreso del Hogar del Propietario
por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Jefatura	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Este Negocio	34.1	71.9	71.7	52.6
Salarios	34.8	7.8	14.0	22.1
Otro Negocio	16.0	9.4	6.5	12.5
Otros	15.1	10.8	7.8	12.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.26
Principal Fuente de Ingreso del Hogar del Propietario
por Localización de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Este Negocio	59.3	51.5	48.8	52.6
Salarios	21.7	27.5	18.7	22.1
Otro Negocio	12.4	12.2	12.7	12.5
Otros	6.6	8.7	19.7	12.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.C.27
Principal Fuente de Ingreso del Hogar del Propietario
por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Este Negocio	39.5	68.0	77.4	52.5
Salarios	27.9	15.3	9.0	21.9
Otro Negocio	13.6	9.7	11.3	12.2
Otros	19.0	7.0	2.3	13.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.1
Empresas Nuevas
Actividad de las Empresas por Localización
Distribución Porcentual

Actividad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Manufactura	18.0	24.1	31.6	25.6
Comercio	40.3	44.3	46.2	44.0
Servicios	41.7	31.6	22.2	30.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.2
Empresas Nuevas
Actividad de las Empresas por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Actividad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Manufactura	37.5	13.6	9.6	27.0
Comercio	36.5	55.9	60.9	45.1
Servicios	26.0	30.5	29.6	27.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.3
Empresas Nuevas
Número de Trabajadores por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Trabajadores	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
1	66.1	50.7	48.0	54.1
2	13.5	26.7	22.4	21.9
3	11.8	13.2	11.7	12.4
4 y más	8.6	9.4	17.9	11.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.4
 Empresas Nuevas
 Actividad del Propietario antes de Iniciar el Negocio
 por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Propietario de Negocio	0.8	13.7	10.1	9.1
Propietario y Empleado	29.7	25.8	25.9	26.9
Empleado de Micro o Pequeña Empresa	7.5	14.2	14.8	12.5
Empleado de Otra Fuente	20.3	28.1	29.0	26.2
Estudiante	3.4	1.0	5.8	3.0
Hogar	36.6	15.6	12.6	20.6
Desempleado	1.7	1.6	1.7	1.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.5
 Empresas Nuevas
 Principal Fuente de Crédito para Iniciar el Negocio
 por Género del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Ahorros Propios o de Familiares	67.7	74.8	50.9	68.5
Préstamo de Familiares o Amigos	13.9	11.2	16.2	13.2
Prestamistas	3.9	0.7	10.8	3.5
Bancos y Financieras	0.9	2.2	13.9	2.4
Organizaciones No Gubernamentales	0.8	-	-	0.5
Suplidor	3.6	4.4	2.6	3.8
No Necesitó	9.3	3.7	-	6.7
Otros	-	3.0	5.4	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.6
Empresas Nuevas
Actividad del Propietario antes de Iniciar el Negocio
por Genero del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Propietario de Negocio	9.1	10.8	2.6	9.1
Propietario y Empleado	28.0	23.9	30.8	26.9
Empleado De Micro o Pequeña Empresa	6.5	23.7	11.4	12.5
Empleado de Otra Fuente	20.5	33.0	39.1	26.2
Estudiante	3.5	2.9	-	3.0
Hogar	32.0	1.4	16.0	20.6
Desempleado	0.4	4.3	-	1.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.7
Empresas Nuevas
Principal Fuente de Crédito para Iniciar el Negocio
por Localizacion de las Empresas
Distribución Porcentual

Fuente	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Ahorros Propios o de Familiares	79.6	76.4	56.8	68.5
Préstamo de Familiares o Amigos	9.7	5.0	21.1	13.2
Prestamistas	1.1	2.9	5.3	3.5
Banco y Financieras	4.3	1.4	2.1	2.4
Organizaciones No Gubernamentales	-	1.4	-	0.5
Suplidor	2.2	2.9	5.3	3.8
No Necesitó	2.2	9.3	7.4	6.7
Otros	1.1	0.7	2.1	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.8
Empresas Nuevas
Principal Fuente para Iniciar el Negocio
por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Ahorros Propios				
o de Familiares	85.8	62.2	60.9	68.5
Préstamo de Familiares				
o Amigos	5.9	15.8	16.6	13.2
Prestamistas	-	6.3	2.6	3.5
Bancos y Financieras	-	2.6	4.5	2.4
Organizaciones				
No Gubernamentales	-	0.5	0.8	0.5
Suplidor	-	6.8	2.6	3.8
No Necesitó	8.3	2.6	12.0	6.7
Otros	-	3.2	-	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.9
Empresas Nuevas
Principal fuente de crédito para iniciar el negocio
por Número de Trabajadores de las Empresas
Distribución Porcentual

	1	2	3	4 y más	Total
Ahorros Propios					
o de Familiares	67.9	71.5	71.2	61.6	68.5
Préstamo de Familiares					
o Amigos	15.3	13.8	4.1	11.9	13.2
Prestamistas	3.4	1.0	9.4	2.3	3.5
Banco y Financieras	-	-	3.8	19.5	2.4
Organizaciones					
No Gubernamentales	0.4	1.0	-	-	0.5
Suplidor	2.5	8.5	3.9	-	3.8
No Necesitó	10.1	1.0	7.6	-	6.7
Otros	0.5	3.1	-	4.7	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.10
 Empresas Nuevas
 Procedencia de los ahorros para iniciar el negocio
 por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Salarios	60.3	39.6	20.4	38.1
Negocio Anterior	27.4	22.6	18.5	22.4
Liquidación, Pensión	2.7	5.7	-	2.8
Ahorros de Familiares	9.6	31.1	61.1	36.4
Remesas de Familiares o Amigos	-	0.9	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.11
 Empresas Nuevas
 Procedencia de los ahorros para iniciar el negocio
 por Género del Propietario de las Empresas
Distribución Porcentual

	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Salarios	29.7	47.8	64.7	38.1
Negocio Anterior	14.7	35.4	23.7	22.4
Liquidación, Pensión	1.1	4.9	6.1	2.8
Ahorros de Familiares	54.0	11.8	5.4	36.4
Remesas de Familiares o Amigos	0.6	-	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.12
 Empresas Nuevas
 Procedencia de los ahorros para iniciar el negocio
 por Número de Trabajadores de las Empresas
Distribución Porcentual

	1	2	3	4 y más	Total
Salarios	30.9	38.7	61.6	48.2	38.1
Negocio Anterior	18.8	30.1	13.7	36.8	22.4
Liquidación, Pensión	2.5	2.9	3.0	3.7	2.8
Ahorros de Familiares	47.2	28.3	21.7	11.3	36.4
Remesas de Familiares o Amigos	0.6	-	-	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.13
 Empresas Nuevas
 Procedencia de los Ahorros para Iniciar el Negocio
 por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Salarios	23.8	40.6	55.0	38.1
Negocio Anterior	14.0	27.2	26.6	22.4
Liquidación, Pensión	1.1	4.2	2.8	2.8
Ahorros de Familiares	61.1	27.1	15.5	36.4
Remesas de Familiares o Amigos	-	0.8	-	0.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.15
Empresas Nuevas
Monto Invertido en el Negocio
por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
RD\$1,500 o menos	18.9	22.0	18.6	20.2
De RD\$1,501 a				
RD\$5,000	30.2	22.1	11.6	21.5
De RD\$5,001 a				
RD\$20,000	36.5	26.8	26.7	29.5
De RD\$20,001 a				
RD\$100,000	9.9	22.2	26.1	19.8
De RD\$100,001 a				
RD\$500,000	2.7	6.4	13.3	7.2
Mas de				
RD\$500,000	1.7	0.6	3.7	1.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.16
Empresas Nuevas
Monto Invertido en el Negocio
por Genero del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

Monto	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
RD\$1,500 o menos	26.8	13.1	-	20.2
De RD\$1,501 a				
RD\$5,000	30.3	7.7	11.8	21.5
De RD\$5,001 a				
RD\$20,000	30.1	28.6	29.4	29.5
De RD\$20,001 a				
RD\$100,000	10.1	35.7	27.3	19.8
De RD\$100,001 a				
RD\$500,000	1.8	13.4	22.4	7.2
Más de RD\$500,000	0.9	1.5	9.1	1.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.17
Empresas Nuevas
Nivel Inversión en el Negocio
por Genero del Propietario de la Empresa
Distribución Porcentual

	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Inversión Baja	87.2	49.4	41.2	71.2
Inversión Media	10.1	35.7	27.3	19.8
Inversión Alta	2.7	14.9	31.5	9.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.18
Empresas Nuevas
Nivel Inversión en el Negocio
por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

	1	2	3	4 y más	Total
Inversión Baja	84.3	60.6	66.7	30.1	71.2
Inversión Media	12.5	35.8	22.9	21.4	19.8
Inversión Alta	3.2	3.6	10.5	48.5	9.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.19
Empresas Nuevas
Principal Fuente para Iniciar el Negocio
por Nivel de Inversión en la Empresa
Distribución Porcentual

	Inversión Baja	Inversión Media	Inversión Alta	Total
Ahorros propios o de familiares	67.9	67.8	81.8	69.1
Préstamo de familiares o amigos	13.0	19.3	-	13.1
Prestamistas	3.8	2.5	5.9	3.7
Banco y Financieras	0.3	3.9	9.4	1.8
Organizaciones no gubernamentales	0.3	1.2	-	0.5
suplidor	4.5	2.8	2.8	4.0
No necesitó	8.3	-	2.5	6.5
Otros	1.8	-	-	1.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.20
Empresas Nuevas
Nivel Inversión en el Negocio por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Inversión Baja	85.7	70.9	56.9	71.2
Inversión Media	9.9	22.2	26.1	19.8
Inversión Alta	4.4	7.0	17.0	9.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.21
Empresas Desaparecidas
Actividad de la Empresa por Localización de las Empresas
Distribución Porcentual

Actividad	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Manufactura	26.9	35.2	29.7	31.0
Comercio	36.1	33.2	55.9	43.2
Servicios	37.0	31.6	14.4	25.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.22
Empresas Desaparecidas
Actividad por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Actividad	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Manufactura	35.7	21.6	21.2	31.3
Comercio	38.7	53.9	50.4	43.3
Servicios	25.6	24.6	28.4	25.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.23
Empresas Desaparecidas
Número de Trabajadores por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Trabajadores	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
1	73.5	44.3	-	63.4
2	15.9	29.4	30.0	20.1
3	6.5	15.8	8.2	9.1
4 y más	4.1	10.5	61.8	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.24
Empresas Desaparecidas
Número de Trabajadores por Localización
Distribución Porcentual

Trabajadores	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
1	48.6	66.5	68.9	63.4
2	21.5	22.0	17.9	20.2
3	13.1	7.1	8.5	9.1
4 y más	16.8	4.4	4.7	7.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.25
Empresas Desaparecidas
Demanda y Principal Fuente de Crédito Recibido
Marzo 1998 - Febrero 1999
por Número de Trabajadores de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	1	2	3	4 y más	Total
No Recibió Crédito	68.3	43.0	44.8	31.5	56.3
Crédito en Efectivo	7.5	20.2	10.5	23.7	12.2
Crédito en Mercancías	24.2	36.8	44.7	44.8	31.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.26
Empresas Desaparecidas
Razón de Cierre por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Razón	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Baja Rentabilidad	4.2	10.7	11.2	8.7
Problemas de Mercado	30.7	23.5	15.0	23.8
Problemas de Crédito	4.7	11.3	11.7	9.3
Problemas				
Funcionamiento	17.7	3.5	6.6	8.8
Problemas Servicios				
Públicos	4.7	2.4	2.9	3.2
Razones Personales	16.2	11.4	20.1	15.0
Tuvo Mejor Oportunidad	3.5	9.0	6.7	6.7
Mudanza	17.0	26.2	23.2	22.5
Otros	1.4	2.0	2.7	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.27
Empresas Desaparecidas
Razón de Cierre por Localización
Distribución Porcentual

Razón	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país	Total
Baja Rentabilidad	8.9	10.5	7.1	8.7
Problemas de Mercado	16.7	11.6	37.8	23.8
Problemas de Crédito	4.4	11.0	10.2	9.3
Problemas				
Funcionamiento	10.0	8.7	8.2	8.8
Problemas Servicios				
Públicos	2.2	4.1	3.1	3.2
Razones Personales	14.4	19.8	11.2	15.0
Tuvo Mejor				
Oportunidad	13.3	5.8	4.1	6.7
Mudanza	26.7	25.0	18.4	22.5
Otros	3.3	3.5	-	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.28
Empresas Desaparecidas
Razón de Cierre por Años de Funcionamiento de las Empresas
Distribución Porcentual

Razón	Menos de 3 años	De 3 a 10 años	Más de 10 años	Total
Baja Rentabilidad	7.2	6.2	5.2	6.6
Problemas de Mercado	34.1	16.8	28.6	27.9
Problemas de Crédito	7.9	7.6	6.5	
Problemas Funcionamiento	5.1	10.1	9.5	7.3
Problemas				
Servicios Públicos	1.4	3.9	9.6	3.5
Razones Personales	18.8	17.8	7.1	16.6
Tuvo Mejor Oportunidad	5.9	9.1	2.6	6.3
Mudanza	18.9	27.2	37.4	24.5
Otros	0.7	1.4	-	0.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.29
Empresas Desaparecidas
Razón de Cierre por Número de Trabajadores la Empresa
Distribución Porcentual

Razón	1	2	3	4 y más	Total
Baja Rentabilidad	8.2	9.0	5.3	16.6	8.7
Problemas de Mercado	26.9	23.7	21.0	7.0	24.4
Problemas de Crédito	11.6	5.5	5.3	6.5	9.5
Problemas Funcionamiento	8.6	6.7	10.5	6.7	8.3
Problemas Servicios Públicos	3.1	1.1	5.2	9.6	3.3
Razones Personales	14.7	18.0	12.7	17.0	15.4
Tuvo Mejor Oportunidad	6.0	9.2	2.5	10.0	6.6
Mudanza	20.1	24.6	31.8	26.6	22.4
Otros	0.7	2.2	5.6	-	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.30
Empresas Desaparecidas
Razón de Cierre por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Razón	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Baja Rentabilidad	6.8	14.1	8.0	8.7
Problemas de Mercado	28.8	11.8	9.0	23.9
Problemas de Crédito	11.2	5.0	-	9.3
Problemas Funcionamiento	7.9	11.0	9.0	8.8
Problemas Servicios Públicos	3.3	3.5	-	3.3
Razones Personales	14.7	15.9	16.5	15.0
Tuvo Mejor Oportunidad	7.2	4.3	16.5	6.7
Mudanza	19.1	30.2	33.0	22.4
Otros	1.0	4.1	8.0	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.31
 Empresas Desaparecidas
 Ocupación Actual del Propietario
 por Actividad de las Empresas
Distribución Porcentual

Ocupación	Manufactura	Comercio	Servicios	Total
Tiene un Negocio	34.3	47.5	36.9	40.8
Empleado	20.5	22.6	20.3	21.4
Ama de Casa	40.2	21.9	32.7	30.4
Desempleado/ Trabajo Ocasional	1.4	2.6	3.3	2.3
Estudiante	0.8	1.6	2.1	1.4
Otros	2.8	3.7	4.7	3.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.32
 Empresas Desaparecidas
 Ocupación Actual del Propietario
 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Ocupación	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
Tiene un Negocio	35.8	51.1	80.3	40.8
Empleado	17.6	34.1	-	21.4
Ama de Casa	41.5	-	19.7	30.4
Desempleado/ Trabajo Ocasional	1.7	4.5	-	2.3
Estudiante	1.6	1.0	-	1.4
Otros	1.7	9.3	-	3.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.34
Empresas Desaparecidas
Fuente de Crédito 1998/1999 por Actividad de la Empresa
Distribución Porcentual

Fuente	Manufactura	Comercio	Servicios
No Recibió Crédito	65.0	43.8	66.4
Crédito en Efectivo	10.7	15.7	8.2
Crédito en Mercancías	24.3	40.5	25.4
Total	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.35
Empresas Desaparecidas
Fuente de Crédito 1998/1999 por Número de Trabajadores
Distribución Porcentual

Fuente	1	2	3	4 y más
No Recibió Crédito	68.3	43.0	44.8	31.5
Crédito en Efectivo	7.5	20.2	10.5	23.7
Crédito en Mercancías	24.2	36.8	44.7	44.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.36
Empresas Desaparecidas
Fuente de Crédito 1998/1999 por Género del Propietario
Distribución Porcentual

Fuente	Mujer	Hombre	Conjunta	Total
No Recibió Crédito	62.6	41.9	42.1	56.3
Crédito en Efectivo	9.1	20.0	15.9	12.2
Crédito en Mercancías	28.3	38.2	42.1	31.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabla II.D.37
Empresas Desaparecidas
Fuente de Crédito 1998/1999 por Localización
Distribución Porcentual

Fuente	Santo Domingo	Ciudades	Resto del país
No Recibió Crédito	56.1	61.0	52.8
Crédito en Efectivo	15.2	13.6	9.7
Crédito en Mercancías	28.8	25.4	37.5
Total	100.0	100.0	100.0

EQUIPO DE INVESTIGACION

Asesor de Investigaciones:	Frank Moya Pons
Directora de Investigaciones:	Marina Ortiz
Dirección de la Encuesta:	Marina Ortiz
Supervisor General:	Méjico Angeles Suárez
Supervisores:	Zenaida De los Santos Zoila Dulce Batista Eunice Puello
Encuestadores:	Rafaela Rocha Natividad Tejeda Elizabeth Pontier Arelis Gil Gil Maritza Delgado Ana R. Sánchez Ana Milagros Ramírez José Nicolás Durán Pilar Pérez
Choferes:	Freddy A. Marte Julio Jiménez César E. Beltré
Cartografía:	Modesto Amézquita
Crítica y Codificación:	Zenaida De los Santos Zoila Batista
Digitación:	Juana García