



**Instituto Tecnológico De Santo Domingo**

*Vicerrectoría de Extensión y Vinculación*

**Trabajo de Investigación**

**Impacto del Sector Informal en la Economía Dominicana**

**INFORME FINAL**

**Fabricio Gómez Mazara**

**Oliver Cruz**

**Enmanuel Silvestre**

| <b>Contenido</b>  | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| <b>Introducción</b>                                     | <b>4</b>    |
| <b>Marco Teórico</b>                                    | <b>7</b>    |
| <i>Definición de Informalidad</i>                       | <b>7</b>    |
| <i>Crecimiento de la informalidad</i>                   | <b>10</b>   |
| <i>PIB y sus efectos sobre el mercado laboral</i>       | <b>12</b>   |
| <i>MIPYMES y generación de empleos</i>                  | <b>13</b>   |
| <i>MIPYMES e informalidad</i>                           | <b>14</b>   |
| <b>Materiales y métodos utilizados</b>                  | <b>16</b>   |
| <b>Características de las empresas encuestadas</b>      | <b>16</b>   |
| <b>Perfil del empresario</b>                            | <b>19</b>   |
| <b>Principales hallazgos de la encuesta</b>             | <b>21</b>   |
| <b>Determinantes de la rentabilidad de las MIPYMES</b>  | <b>39</b>   |
| <b>Percepciones empresariales sobre la informalidad</b> | <b>45</b>   |
| <b>Conclusiones</b>                                     | <b>51</b>   |
| <b>Recomendaciones</b>                                  | <b>54</b>   |
| <b>Bibliografía</b>                                     | <b>56</b>   |
| <br>  |             |
| <b>Anexos</b>   | <b>58</b>   |

## **Índice de Cuadros**

|  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Cuadro 1. Unidades productivas por sector económico                            | <b>17</b>   |
| Cuadro 2. Estructura de Propiedad de las MIPYMES                               | <b>19</b>   |
| Cuadro 3. Ventas Anualizadas de las MIPYMES                                    | <b>19</b>   |
| Cuadro 4. Ventas Anualizadas por Nivel Educativo (En %)                        | <b>20</b>   |
| Cuadro 5. Aseguramiento a Trabajadores por Nivel Educativo (En %)              | <b>21</b>   |
| Cuadro 6. Pago promedio a trabajadores   | <b>23</b>   |
| Cuadro 7. Quién paga los accidentes laborales                                  | <b>25</b>   |
| Cuadro 8. Aseguramiento por institución  | <b>27</b>   |
| Cuadro 9. Disposición a pagar aseguramiento                                    | <b>27</b>   |
| Cuadro 10. Disposición a pagar aseguramiento, según recursos                   | <b>27</b>   |
| Cuadro 11. Pago energía eléctrica mensual, por rangos                          | <b>28</b>   |
| Cuadro 12. Disponibilidad de planta eléctrica                                  | <b>28</b>   |
| Cuadro 13. Propiedad o alquiler de local                                       | <b>30</b>   |
| Cuadro 14. Pago de alquiler mensual, por rangos                                | <b>31</b>   |
| Cuadro 15. Gasto de transporte, según disponibilidad                           | <b>31</b>   |
| Cuadro 16. Pago de transporte mensual  | <b>32</b>   |
| Cuadro 17. Préstamos para financiar el negocio                                 | <b>32</b>   |
| Cuadro 18. Con quien está endeudado, según acreedor                            | <b>33</b>   |
| Cuadro 19. Instituciones financieras que otorgan préstamos a las MIPYMES (En%) | <b>33</b>   |
| Cuadro 20. Cantidad de recursos que debe (En RD\$)                             | <b>34</b>   |
| Cuadro 21. Pago mensual por préstamos  | <b>34</b>   |

## Índice de Cuadros (cont.)

|  |    |
|--|----|
| Cuadro 22. Aceptación para ser proveedor del Estado                        | 35 |
| Cuadro 23. Venta de bienes y servicios producidos, según tipo de comprador | 36 |
| Cuadro 23. Propietarios con RNC  | 36 |
| Cuadro 24. En la venta, preferencia por facturación sin cobro de ITEBIS    | 34 |
| Cuadro 25. En la compra, preferencia de facturación sin cobro de ITBIS     | 37 |
| Cuadro 26. Utilización de Número de Comprobante Fiscal (NCF)               | 37 |
| Cuadro 27. En la venta, exigencia de NCF por parte de clientes             | 38 |

## Índice de Gráficos

|  | Pág. |
|--|------|
| Gráfico 1. Población Ocupada en el Sector Informal                                   | 10   |
| Gráfico 2. Nómina Pública: activos y pensionados                                     | 11   |
| Gráfico 3. Informalidad Efectiva 2012  | 12   |
| Gráfico 4. Unidades Productivas Encuestadas según trabajadores                       | 17   |
| Gráfico 5. Unidades Productivas Encuestadas según ventas anualizadas                 | 18   |
| Gráfico 6. Empresas encuestadas según criterio Ley 488-08                            | 19   |
| Gráfico 7. Nivel Educativo de los Propietarios de MIPYMES (En %)                     | 20   |
| Gráfico 8. Ventas y esperadas según monto (en %)                                     | 22   |
| Gráfico 9. Pago promedio mensual a trabajadores según tamaño (En %)                  | 23   |
| Gráfico 10. Pago promedio mensual a trabajadores según ventas (En %)                 | 24   |
| Gráfico 11. Pago de algún tipo de seguro de salud o riesgo laboral a trabajadores/as | 25   |
| Gráfico 12. Pago de algún seguro, según tamaño (En %)                                | 26   |
| Gráfico 13. Propiedad o alquiler de local, según tamaño                              | 30   |
| Gráfico 14. Es o no proveedor del Estado (En %)                                      | 35   |

## Índice de Tablas

|   | Pág. |
|---|------|
| Tabla I: Determinantes de la rentabilidad de las MIPYMES    | 38   |
| Tabla II: Determinantes del pago de ISR de las MIPYMES      | 39   |
| Tabla III: Determinantes del pago de energía de las MIPYMES | 40   |

## Introducción

El mercado laboral informal es de vital importancia para el dinamismo económico y la generación de puestos de trabajo. Según la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT) 2012, los que laboran en el sector informal representan el 55% de la población ocupada.

La informalidad hace alusión a las actividades productivas no reguladas por las autoridades públicas, cuyos trabajadores generalmente carecen de los beneficios establecidos por la legislación laboral (OIT, 2002).

La evidencia empírica muestra que los sectores que presentan mayores índices de informalidad son: la agricultura, la construcción, el comercio minorista, el servicio doméstico y el transporte público. Estos sectores concentran a los grupos de menor educación y menores ingresos, pero representan una parte importante de la estructura productiva del país.

La incidencia de la informalidad en el país se refleja la existencia de un alto porcentaje de unidades productivas de pequeño tamaño y escasa productividad. Los sectores donde ha aumentado de manera significativa el empleo en los últimos años están en mayor frecuencia asociados con baja productividad y precarias condiciones laborales.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) constituyen la principal fuente de generación de empleos en el país. De acuerdo con el Plan Estratégico PYMES República Dominicana 2008-2013, la cantidad de empresas del sector en 2007 era la siguiente: microempresas, 591,566 equivalente a 96%; pequeñas y medianas empresas, 18,486 equivalente a 3%; y grandes empresas, 6,162 equivalente a 1%.

Dentro de las MIPYMES se pueden encontrar pequeñas unidades económicas de subsistencia o de autoempleo y otras unidades de igual tamaño, pero con vocación de expansión y crecimiento sostenido. La mayoría tiene poca variedad en el diseño de sus productos y servicios, altos costos operativos y están insertas principalmente en el mercado local.

En 2007, el Banco Central, la Secretaría de Estado de Economía Planificación y Desarrollo y el Banco Mundial publicaron el estudio La Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana.

Para dicho estudio se diseñó una encuesta para medir la informalidad como un módulo especial de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT) del Banco Central levantada en octubre de 2006. Se incluían a trabajadores domésticos y cuenta propistas, además era de alcance nacional.

Para establecer la definición de informalidad se utilizaron tres criterios complementarios: Un criterio legal, cuya motivación era determinar la incidencia de las actividades productivas al margen de la regulación gubernamental.

Un segundo criterio basado en la incorporación o no de los trabajadores al sistema de seguridad social con el objetivo de definir como informal a los que no cotizaban en el sistema dominicano de seguridad social.

El tercer criterio, utilizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el cual supone que el tamaño de las unidades productivas y la categoría laboral de los individuos tienen una relación cercana con la precariedad del trabajo informal.

También, realiza un análisis de las ventajas y desventajas que enfrentaban las empresas que se desempeñan en el sector informal.

En esta investigación, tomamos los criterios de tamaño de las unidades productivas, y de seguridad social para definir, por el lado de la oferta laboral, las empresas que emplean trabajadores en el sector informal.

Para identificar a las empresas que contratan trabajadores en el sector informal se llevo a cabo la encuesta MIPYMES INTEC 2013 con el objetivo caracterizar a las estructuras productivas del sector.

La encuesta fue realizada durante la última semana de septiembre de 2013 con una muestra de total de 406 entrevistas que fue aplicada en Santo Domingo, Distrito Nacional y Santiago de la siguiente manera: SD 194; DN 139; Santiago 74.

El Estado dominicano, por medio de la Estrategia Nacional de Desarrollo (END), expresa su interés por impulsar un nuevo esquema de crecimiento económico y desarrollo social.

La generación de empleos de calidad constituye un aspecto fundamental, ya que permite articular el crecimiento económico con la reducción de la pobreza y las desigualdades entre los diferentes grupos sociales, etarios y de género.

De acuerdo con la evidencia presentada por el Sistema Nacional de empleo del Ministerio de Trabajo, la colocación de las personas se ve limitada porque cada vez más las empresas están demandando altos requerimientos de formación y experiencia, incluso para puestos que no requieren mucha especialización, exigiendo un mínimo de estudios secundarios aprobados.

Los esfuerzos orientados a ampliar las opciones para los trabajadores dominicanos y mejorar sus condiciones de trabajo requiere de una combinación de políticas, que incluya medidas macroeconómicas, políticas meso y microeconómicas.

Este trabajo de investigación realizado por Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC) a través de la Vicerrectoría de Extensión y Vinculación, financiado por el Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP), tiene como objetivo aportar evidencias sobre el impacto del sector informal en la economía y sus efectos sobre el sistema tributario, los servicios públicos y el marco regulatorio del mercado vigente.

Con estos resultados, procederemos a realizar las recomendaciones pertinentes para el diseño de políticas de intermediación laboral efectivas que permitan ampliar y mejorar las opciones de los trabajadores y las empresas en el país.

## **Marco Teórico.**

El mercado de trabajo es considerado un elemento clave para la cohesión social y la equidad. En los países de la región, la población depende en gran medida de los ingresos que generan los miembros del hogar. Tener un empleo con el cual generar ingresos propios constituye una de las necesidades más importantes de la población.

Proporciona integridad social, así como legitimidad y reconocimiento social.

La inserción laboral es también un ámbito de desarrollo interpersonal que facilita los contactos y la integración a redes, a la vez que permite la participación en acciones colectivas.

Las reformas institucionales que se han realizado en República Dominicana durante las últimas dos décadas han afectado notoriamente el funcionamiento del mercado de trabajo. Esas reformas se realizaron con el objetivo de fomentar la competencia mediante la liberalización de mercados y la apertura económica.

Según Rodrik (1997), la mayor competencia derivada de la apertura económica y el mayor acceso a insumos importados implican no sólo efectos directos en el empleo, sino también aumentos en la capacidad de respuesta del empleo a cambios en las variables macroeconómicas.

En tal sentido, el mercado de trabajo podría tornarse más volátil cuando se esperan ciclos económicos recesivos o de crecimiento limitado. Esto debido a que los efectos de la reducción en el producto se expresarán en el mercado laboral mediante una disminución de la oferta de trabajo.

La pregunta que surge del planteamiento anterior es si la volatilidad que se produce en el mercado laboral ante expectativas de caídas en la producción afecta de igual forma a todos los agentes que componen la demanda por trabajo. Es decir, trabajadores formales e informales.

La respuesta es relevante debido a sus implicancias respecto de la pobreza y la exclusión social así como del diseño de políticas públicas en materia de empleo que tendrán que abordar y consensuar empleadores, empleados y gobiernos.

### ***Definición de Informalidad***

La informalidad hace alusión a las actividades productivas no reguladas por las autoridades públicas, cuyos trabajadores generalmente carecen de los beneficios establecidos por la legislación laboral (OIT, 2002)

Esta situación conduce a que una parte de los trabajadores no tengan más opción que trabajar en condiciones de subsistencia, mientras esperan la oportunidad de pasar al segmento formal con mejores condiciones laborales.

Otros autores la definen como todas las actividades generadoras de ingresos no regulados por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares (Castells y Portes, 1989) y (Portes y Haller, 2004).

Respecto de las diferentes definiciones de empleo informal, la mayoría reconoce que los trabajadores de este sector están constituidos por los excluidos de puestos de trabajo mejor remunerados y protegidos en el sector formal. Esto tiene efectos negativos sobre la competitividad sistémica y la protección social.

Las distintas definiciones de informalidad coinciden en que existen, entre otros, cuatro factores esenciales que la determinan (OIT, 2009):

a) la insuficiencia en el ritmo de creación de empleos, b) la segmentación propia del mercado de trabajo, c) la desactualización de la legislación laboral que inhibe la entrada de nuevas unidades productivas y d) la estrategia de descentralización de las empresas para disminuir los costos tributarios y de la regulación laboral.

Otra visión complementaria es la de exclusión (análisis racional de costo-beneficio) y el escape (factores estructurales de la economía que impiden el acceso al sector formal) que argumenta que los trabajadores independientes y los microempresarios optan por la informalidad porque no valorizan los beneficios potenciales de incorporarse a la formalidad dada la baja calidad de los servicios prestados por el Estado y su limitada capacidad de ejecución (Loayza, 2009).

Según esta definición, dichos grupos optan por la informalidad en busca de flexibilidad, autonomía y desarrollo de habilidades que resulta en mayores beneficios tanto en términos de ingresos como no pecuniarios. De esta forma el escape se produciría de manera voluntaria (Maloney, 2004).

Desde la óptica del escape, se considera que la informalidad estará influenciada por aspectos del sistema tributario, marco regulatorio, calidad de los bienes y los servicios públicos.

Desde una perspectiva de exclusión, se considera que la informalidad dependerá de la pobreza, marginalidad, desigualdad en la distribución del ingreso, nivel educativo de los trabajadores.

En este sentido, la informalidad puede verse propiciada en aquellos casos donde la tasa de industrialización y la productividad laboral sean relativamente bajas y donde se



advierte la presencia de mano de obra excedente con un escaso o nulo grado de calificación (Gerxhani, 2004).

En el mercado de trabajo, pueden observarse ciertas razones básicas por las cuales los trabajadores son conducidos involuntariamente hacia la economía informal.

Primero, la pobreza y la marginalidad pueden forzar a los individuos a buscar un segundo empleo en la economía informal, si es que se encuentran ocupados, o a emplearse en este tipo de actividades, resignándose a perder los derechos y beneficios que otorga la pertenencia al sector formal.

De esta forma, la informalidad termina siendo un refugio para los pobres.

Segundo, Chong y Gradstein (2007) encuentran que la desigualdad de ingresos puede ser otro mecanismo que genere un aumento de la informalidad. Estos autores argumentan que el efecto de la alta desigualdad puede ser exacerbado en el contexto de una baja calidad institucional donde la protección de los derechos de propiedad en el sector formal resulte débil y sus recursos se vean amenazados.

Por otra parte, el nivel de educación cuando es bajo o nulo restringe las posibilidades de elección del trabajador y lo limita a trabajos marginales y de baja productividad. La educación es un requisito cada vez más importante a la hora de contratar trabajadores y, por ende, se erige como otro determinante de las posibilidades de conseguir un empleo en el sector formal de la economía.

Otro elemento que conduce de forma involuntaria al trabajador al sector informal es la condición de inmigrante ilegal. La falta de la documentación correspondiente y el temor a ser descubiertos lleva a estos individuos a aceptar las condiciones que se les ofrecen, sin tener ninguna posibilidad de exigir que se respeten sus derechos.

De manera más determinante que las anteriores, esta condición veda totalmente la inclusión de estos individuos dentro del empleo formal.

En 2008, el Fondo Monetario Internacional realizó un estudio emblemático con un modelo econométrico que buscaba estimar el tamaño de la economía informal para 32 países de América Latina y el Caribe<sup>1</sup>.

Los resultados mostraron que la carga impositiva contribuye en un 35% al tamaño de la economía informal, la rigidez laboral en un 26%, la importancia de la agricultura en un 31% y la inflación en un 8%.

---

<sup>1</sup> Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean de la autoría de Guillermo Vulenti.

Según este estudio, en República Dominicana la causa principal de la informalidad era la rigidez del mercado laboral. Esta también era la principal causa en Perú, Costa Rica, Ecuador y Paraguay.

### **Crecimiento de la informalidad en el mercado laboral dominicano**

En los últimos 20 años, la República Dominicana ha experimentado un crecimiento económico alto y sostenido, con un incremento anual promedio del PIB per cápita del 4% comparado con el 1,8% en los países de América Latina y el Caribe.

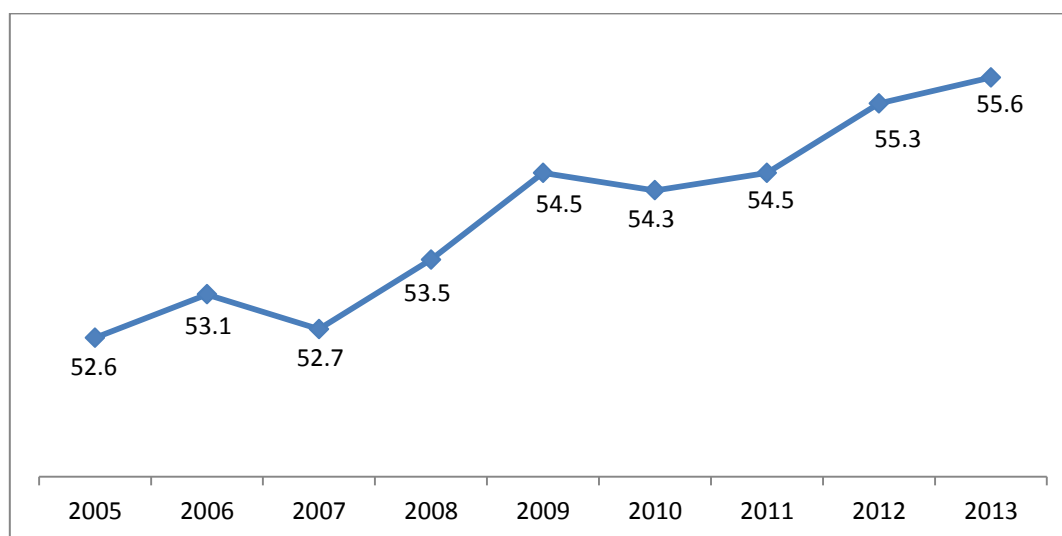
A pesar del alto crecimiento económico que ha tenido el país en los últimos años potenciado por importantes flujos de inversión extranjera directa, se ha registrado un aumento del porcentaje de trabajadores que laboran en la economía informal.

Durante el periodo 1992-2012, el total de personas empleadas se incrementó de 2.4 millones a 3.9 millones. Esto equivale a un aumento porcentual de 31%. Entre los años 2000-2012, el empleo en el sector formal creció en 19.8% alcanzando los 1.7 millones. Esta cifra representa el 43% del total de empleos en el país.

No obstante, durante el mismo periodo el sector informal creció en 41.5%, a un ritmo que duplicaba al formal, alcanzando los 2.3 millones de empleos. En términos estrictos, en dicho periodo se crearon 667,785 empleos informales.

**Gráfico 1. Población ocupada en el sector informal 2005-2013**

**(Como % del total)**

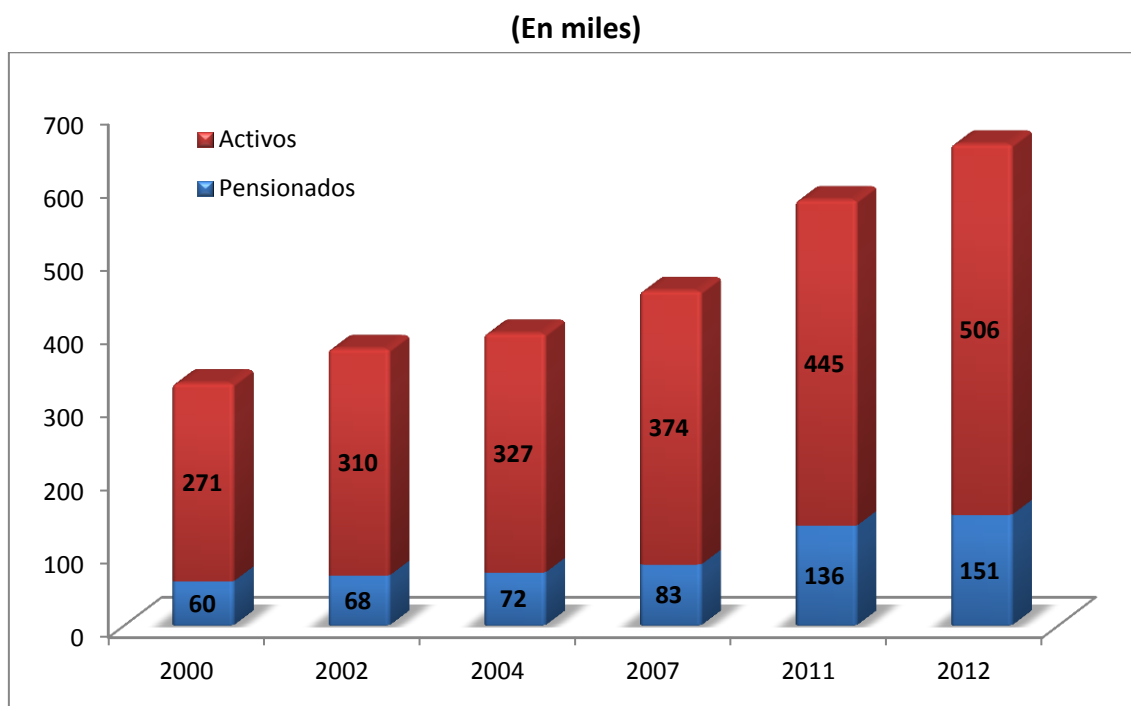


Fuente: Banco Central de la República Dominicana

Nota. Se excluye a los ayudantes familiares o no familiares no remunerados.

Sin embargo, las cifras citadas anteriormente no permiten dimensionar la magnitud de la informalidad en la económica dominicana debido a que las cifras publicadas por el Banco Central no desagregan los datos del empleo público.

**Gráfico 2. Nómina Pública: empleados activos y pensionados 2000-2012**



Fuente: CONEP 2013. Gerencia de investigación y desarrollo.

Entre los años 2000-2012, la cantidad de personas empleadas en el sector público (activas y pensionadas) se incrementó en 98.6%. El número de empleados activos pasó de aproximadamente 271,000 a 506,000, para un incremento de 86.5%. Los pensionados, pasaron de aproximadamente 60,000 a 151,000, con un aumento de 153.8%<sup>2</sup>.

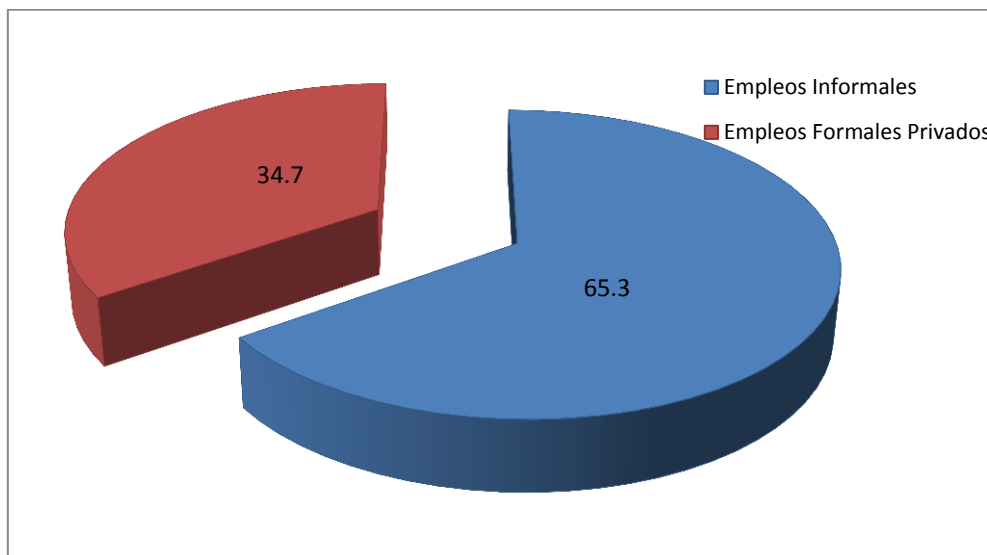
De acuerdo con la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT) octubre de 2012, las personas ocupadas en el sector informal (incluyendo a los ayudantes familiares o no familiares no remunerados), representaban el 57.1% del mercado laboral.

Al excluir de esta cifra a los empleados activos del sector público, la informalidad efectiva del empleo privado se ubica en un 65.3% del mercado laboral. Cuando se comparan los empleos creados en el sector informal con los del sector formal privado la diferencia es de 14 a 1 a favor de los informales.

<sup>2</sup> Gerencia de investigación y desarrollo del CONEP de acuerdo con datos de la Contraloría General de la República sobre la nómina de empleados públicos.

Esto implica que mientras la Población Económicamente Activa (PEA) ha crecido en aproximadamente 32.5%, el empleo formal privado sólo creció en 4.1%.

**Gráfico 3. Informalidad Efectiva- excluyendo al Sector Público- 2012**



Fuente: CONEP 2013. Gerencia de investigación y desarrollo.

Este resultado muestra que en los últimos años el mercado laboral informal ha sido de vital importancia para la creación de empleos y el sostenimiento de la actividad económica en el país.

Sin embargo, una economía altamente informal crea estímulos para el irrespeto al ordenamiento jurídico y el aumento del bienestar. La informalidad aumenta la pobreza y la exclusión social, así como la reducción de la productividad sistémica.

### ***PIB y sus efectos sobre el mercado laboral***

La República Dominicana, ha experimentado un crecimiento alto y sostenido en los últimos veinte años. El PIB per-cápita promedio anual se ha incrementado un 4% frente al 1.8% en América Latina y el Caribe. Alcanzó la condición de país de ingresos medios altos en 2011 y es la segunda economía más grande de América Central y el Caribe detrás de Costa Rica.

La canasta exportadora del país es poco diversificada con productos de bajo valor agregado enfrentando una fuerte competencia con los producidos en países vecinos y Asia que tienen costos más bajos (Hausman et al, 2011).

Durante el periodo antes señalado, se ha generado una disminución progresiva en la intensidad de creación de empleos atribuible en gran parte a los cambios en la

composición sectorial de la producción de manufactura intensiva hacia actividades del sector servicios intensivas en capital.

Guzmán (2008) plantea que para que la economía pueda absorber a los que cada año ingresan al mercado laboral se requiere que el producto interno bruto crezca a una tasa superior al 4.5% anual. Este autor establece que “la sensibilidad del volumen de población ocupada ante variaciones en el producto interno bruto ha tendido a debilitarse a lo largo del tiempo”.

Bencosme (2008) y Kapsos (2005) demostraron que desde la segunda mitad de los años noventa, por cada punto porcentual de crecimiento del producto se generaba un crecimiento de 0.75% en el número de personas ocupadas. Sin embargo, durante el período 2000-2006 un crecimiento de 1% del PIB sólo aumentaba el número de personas ocupadas en alrededor de 0.37%.

El PNUD (2010) también evidenciaba las dificultades de la economía dominicana para crear empleos. Resaltó la existencia de una baja relación elasticidad empleo-producto, estimándola en 0.52 entre 1991 y 2006. Por cada punto porcentual de aumento del PIB la población ocupada crecía solo cerca de la mitad.

### **MIPYMES y la generación de empleos**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) se consideran un importante soporte a la economía dominicana por su contribución a la generación de empleos, participación en el crecimiento del PIB, capacidad productora de bienes y servicios para la exportación contribuyendo a la estabilidad social, económica y política del país.

De acuerdo con el Plan Estratégico PYMES República Dominicana 2008-2013, la cantidad de empresas del sector en 2007 era la siguiente: microempresas, 591,566 equivalente a 96%; pequeñas y medianas empresas, 18,486 equivalente a 3%; y grandes empresas, 6,162 equivalente a 1%.

Respecto del aporte al PIB, las MIPYMES tienen una participación de 44.33% y las grandes de 32.99%. Estos datos fueron suministrados por la Encuesta de Hogares del Banco Central 2007 y el Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc (FONDOMICRO).

Dentro de las MIPYMES se pueden encontrar pequeñas unidades económicas de subsistencia o de autoempleo y otras unidades de igual tamaño, pero con vocación de expansión y crecimiento sostenido. La mayoría tiene poca variedad en el diseño de sus productos y servicios, altos costos operativos y están insertas principalmente en el mercado local.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (EFNT) 2012, el 55% de la fuerza laboral está ocupada en el sector informal. Respecto a participación del PIB, dependiendo de la metodología, se estima que el sector informal representa entre un 35% a un 45%.

La incidencia de la informalidad en el país se refleja la existencia de un alto porcentaje de unidades productivas de pequeño tamaño y escasa productividad. Los sectores donde ha aumentado de manera significativa el empleo en los últimos años están en mayor frecuencia asociados con baja productividad, precarias condiciones laborales y alta informalidad (FMI-OIT, 2013).

La evidencia empírica muestra que los sectores que presentan mayores índices de informalidad son: la agricultura, la construcción, el comercio minorista, el servicio doméstico y el transporte público. Estos sectores concentran a los grupos de menor educación y menores ingresos, pero representan una parte importante de la estructura productiva del país.

### **MIPYMES e Informalidad**

La Ley 488-08 establece un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Esta Ley en su artículo 2, define a los micros, pequeñas y medianas empresas como una unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio rural o urbano que responda a los siguientes parámetros:

1) Microempresa: Unidad económica, formal o informal, que tenga de 1 a 15 trabajadores y un activo de hasta RD\$3,000,000 (Tres millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación mensual de hasta la suma de RD\$6,000,000 (seis millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

2) Pequeña Empresa: Unidad económica, formal o informal, que tenga de 16 a 60 trabajadores y un activo de RD\$3,000,000.01 (Tres millones de pesos un centavo) a RD\$12,000,000 (Doce millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación mensual de RD\$6,000,000.01 (seis millones un centavo) a RD\$40,000,000 (Cuarenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

3) Mediana Empresa: Unidad económica, formal o informal, que tenga de 61 a 200 trabajadores y un activo de RD\$12,000,000.01 (Doce millones de pesos un centavo) a RD\$40,000,000 (Cuarenta millones de pesos) y que genere ingresos brutos o facturación mensual de RD\$40,000,000.01 (cuarenta millones un centavo) a RD\$150,000,000 (Ciento cincuenta millones de pesos). Indexado anualmente por la inflación.

En 2007, la cantidad de empresas del sector era la siguiente: microempresas, 591,566 equivalente a 96%; pequeñas y medianas empresas, 18,486 equivalente a 3%; y grandes empresas, 6,162 equivalente a 1%.

Respecto del aporte al PIB, las MIPYMES tienen una participación de 44.33% y las grandes de 32.99%.

En ese mismo año, el Banco Central, la Secretaría de Estado de Economía Planificación y Desarrollo (actual MEPYD), y el Banco Mundial publicaron el estudio La Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana.

En dicho estudio, se diseñó una encuesta para medir la informalidad como un módulo especial de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (ENFT) del Banco Central levantada en octubre de 2006, la cual fue aplicada a todas las personas mayores de 14 años.

Para establecer la definición de informalidad se utilizaron tres criterios complementarios: 1) Un criterio legal, que definía como informal a los que no eran: a) asalariados del sector público, b) empleados privados con contratos firmados, c) patronos de negocios cuyas empresas tienen licencia para ejercer operaciones productivas, y d) trabajadores por cuenta propia con licencia para ejercer su actividad. El factor común de todos era que no disfrutaban de la mayoría de beneficios que establece el Código Laboral.

La motivación de este criterio era determinar la incidencia de las actividades productivas al margen de la regulación gubernamental.

El segundo criterio para la informalidad se basaba en la incorporación o no de los trabajadores al sistema de seguridad social. Se consideraban como informales: a) los asalariados privados que no se les descontaba parte de su salario para tener derecho a una pensión de vejez, b) los trabajadores por cuenta propia y patronos de negocios propios que declaraban no estar cotizando para un fondo de pensiones.

Este criterio servía para definir como informal a los que no cotizaban dentro del marco del sistema de seguridad social vigente.

El tercer criterio utilizado era de acuerdo con Organización Internacional del Trabajo (OIT) que definía como trabajadores informales a los siguientes grupos: a) asalariados que laboran en establecimientos de menos de cinco empleados, b) trabajadores por cuenta propia y patronos en los grupos ocupacionales agricultores, ganaderos, operadores y conductores, artesanos y operarios, comerciantes, vendedor y trabajadores no calificados, y c) trabajadores no remunerados y servicio doméstico.

Este criterio supone que el tamaño de las unidades productivas y la categoría laboral de los individuos tienen una relación cercana con la precariedad del trabajo informal.

Respecto de las ventajas y desventajas que enfrentaban las empresas que se desempeñan en el sector informal este estudio establecía las siguientes:

| <b>Ventajas (Beneficios)</b>                                  | <b>Desventajas (Costos)</b>  |
|---|--|
| No tener que pagar impuestos                                  | Dificultad para relacionarse con Empresas grandes                    |
| Tomar decisiones sin restricciones gubernamentales            | Dificultas para defenderse legalmente<br>Si enfrentan algún problema |
| No tener que pagar sobornos                                   | Dificultad para hacer negocios con el gobierno                       |
| No tener que pagar cesantías                                  | Dificultad para acceder a crédito bancario                           |
| Reducción de gastos en salarios                               |  |
| Capacidad de operar o expandirse<br>Sin necesidad de permisos |  |

Fuente: La Informalidad en el Mercado Laboral Urbano, 2007.

### **Materiales y métodos utilizados**

Para fines de esta investigación, con el propósito definir por el lado de la oferta laboral las empresas que emplean trabajadores en el sector informal, se ha seleccionado:

- el criterio de tamaño de las unidades productivas y
- el criterio de seguridad social (seguro de salud y/o riesgo laboral).

Para identificar a las empresas que contratan trabajadores en el sector informal se llevó a cabo una encuesta MIPYMES INTEC 2013, con el objetivo de caracterizarlas.

La encuesta fue realizada durante la última semana de septiembre de 2013 (23-29 de septiembre) con una muestra total de 406 cuestionarios y fue aplicada en Santo Domingo, Distrito Nacional y Santiago de la siguiente manera: SD 194; DN 139; Santiago 74.

### **Características de las empresas encuestadas**

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 59.61% de las unidades productivas encuestadas se dedica a actividades comerciales, seguido por talleres (9.85%), otros servicios (9.11%), servicios de telecomunicaciones (6.40%), hoteles, bares y restaurantes (4.19%), servicios de salud (3.69%), construcción (2.2%) y alquiler de viviendas (1.23%), entre otros.

En términos territoriales, las unidades productivas que pertenecen al sector comercial tienen un mayor porcentaje en la provincia Santo Domingo (61.1%), seguida de Santiago (59.5%) y el Distrito Nacional (57.6%).



El 71.49% de los propietarios de las unidades productivas del sector comercial son hombres; el 24.25% a mujeres; y el 4.26% son empresas familiares.

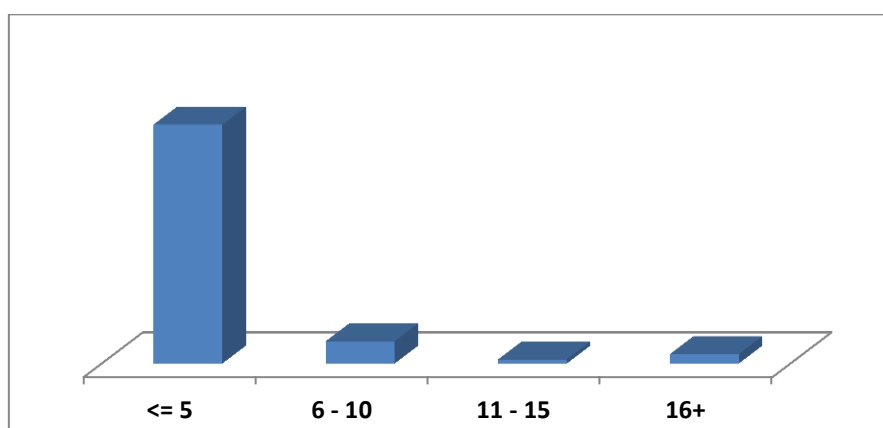
| <b>Cuadro 1. Unidades productivas por sector económico</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
| <b>Sector Económico</b>                                    | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Comercio   | 242             | 59,6              |
| Taller   | 40              | 9,9               |
| Otros  | 37              | 9,1               |
| Telecomunicaciones   | 26              | 6,4               |
| Hoteles bares y restaurantes                               | 17              | 4,2               |
| Salud  | 15              | 3,7               |
| Construcción   | 9               | 2,2               |
| Alquiler de viviendas                                      | 5               | 1,2               |
| Transporte y almacenamiento                                | 3               | 0,7               |
| Intermediación financiera y seguros                        | 3               | 0,7               |
| Enseñanza  | 2               | 0,5               |
| Zona Franca  | 2               | 0,5               |
| Manufactura  | 2               | 0,5               |
| Electricidad agua y gas                                    | 1               | 0,2               |
| Pecuaria   | 1               | 0,2               |
| Agricultura  | 1               | 0,2               |
| <b>Total</b>   | <b>406</b>      | <b>100,00</b>     |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Una de las variables más relevantes para la investigación es el tamaño de las unidades productivas. De acuerdo con los resultados de la encuesta aplicada, el 86.95% de las unidades productivas tiene una cantidad de trabajadores menores o iguales a cinco; 8.1% tiene una cantidad de trabajadores entre seis y diez; 1.5% entre 11 y 15 trabajadores; y 3.45% tienen más de 16 trabajadores.

Si se toma sólo el tamaño de las unidades productivas encuestadas para definir el rubro a que pertenecen las mismas, el 96.55% serían microempresas de acuerdo con la Ley 488-08.

**Gráfico 4. Unidades Productivas Encuestadas según trabajadores**



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

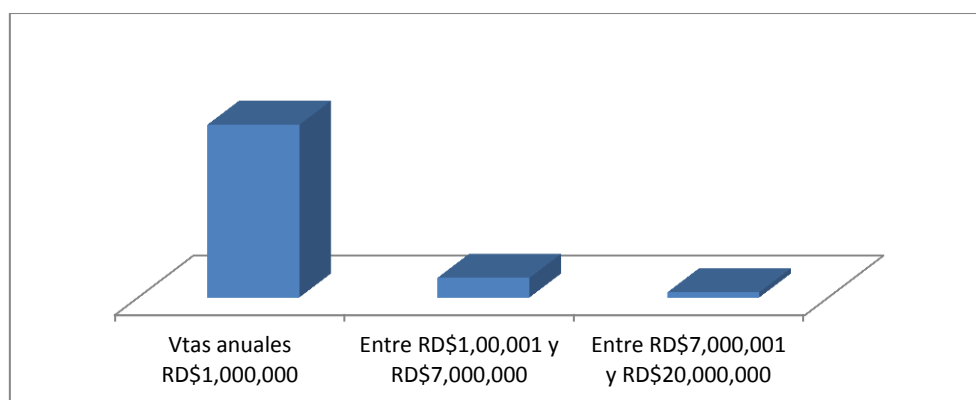
Estos resultados son mayores a los encontrados en investigaciones anteriores. Guzmán y Ortiz (2007) en base a la ENFT 2004, determinaron que el 52.6% de las unidades productivas tenían cinco o menos trabajadores. También BCRD, SEEPYD y BM (2007),

utilizando como base la ENFT 2006, encontraron que el 52,2% de las unidades productivas tenía un tamaño igual o menor a cinco trabajadores.

No obstante, los estudios citados anteriormente incluían a trabajadores domésticos y cuenta propistas, además era de alcance nacional. Por lo tanto, esta metodología no es comparable con la utilizada por la encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Al comparar el criterio de ventas anuales que junto con la cantidad de trabajadores define a las unidades productivas se obtuvo que el 87.43% tiene ventas anuales menores o iguales a un millón de pesos (RD\$1,000,000); 9.94% tiene ventas anuales entre un millón y un peso a siete millones (De RD\$1,000,001 a RD\$7,000,000); y 2.63% entre siete millones y un pesos a veinte millones (De RD\$7,000,001 a RD\$20,000,000).

**Gráfico 5. Unidades Productivas Encuestadas según ventas anualizadas**



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Al tomar el criterio de las ventas anuales de acuerdo a lo establecido por la Ley 488-08, el 92,4% de las empresas encuestadas son microempresas; 6,28% pequeñas empresas; y 1,32% medianas empresas.

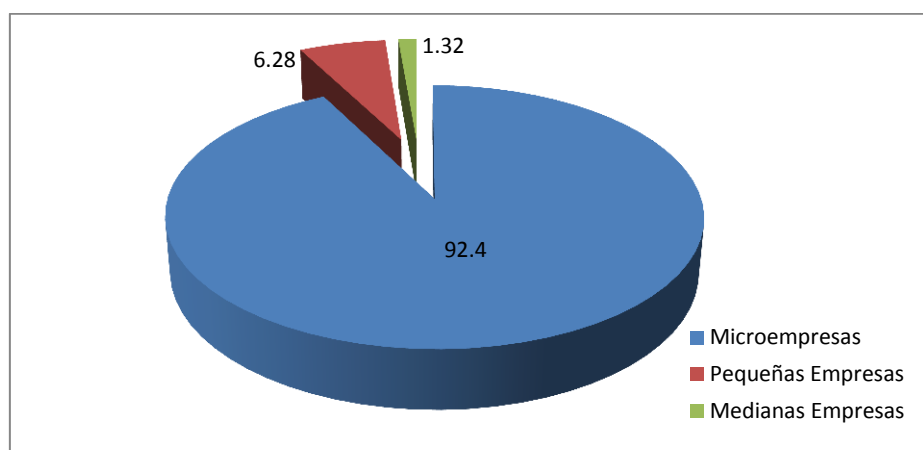
Estos resultados son muy cercanos a lo establecido por el Plan Estratégico de las PYMES en República Dominicana 2008-2013 donde se establecen los aportes del sector en el año 2007<sup>3</sup>.

Respecto del año 2007, la participación de las microempresas ha disminuido de 96% a 92.4%. Las pequeñas empresas han duplicado su participación al pasar de 3% a 6.24%, mientras que las medianas han aumentado en casi un tercio al pasar de 1% a 1.32%.

<sup>3</sup>El Plan Estratégico PYMES República Dominicana 2008-2013, estableció la cantidad de empresas del sector en 2007. Microempresas, 591,566 equivalente a 96%; pequeñas y medianas empresas, 18,486 equivalente a 3%; y grandes empresas, 6,162 equivalente a 1%.

Estos resultados podrían estar reflejando el aumento en la incidencia de la informalidad en el mercado laboral dominicano en los últimos años.

**Gráfico 6. Empresas encuestadas según criterio Ley 488-08**



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

### Perfil del empresario

El 72.54% de los micro, pequeños y medianos empresarios encuestados son de sexo masculino. El 21.67% son mujeres; 5.3% empresas familiares; y 0.49% empresas comunitarias (Ver cuadro 2).

Con relación al nivel educativo de los propietarios, el 16.28% tiene educación primaria; 37.21% técnica o secundaria; y 46.51% universitario o post-grado.

El 59.2% se desempeña sus actividades en el sector comercio. De estos, 71.49% de los propietarios son hombres; 24.25%

**Cuadro 2. Estructura de Propiedad de las MIPYMES**

|              | Cantidad   | Porcentaje   |
|--------------|------------|--------------|
| Hombres      | 288        | 72.54        |
| Mujeres      | 86         | 21.67        |
| Familiares   | 21         | 5.3          |
| Comunitaria  | 2          | 0.49         |
| <b>Total</b> | <b>397</b> | <b>100.0</b> |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013

| <b>Cuadro 3. Ventas Anualizadas de las MIPYMES (En %)</b> |              |              |              |
|---|--------------|--------------|--------------|
|   | Hombres      | Mujeres      | Familiares   |
| Menos de 1 millón   | 73.8         | 90.4         | 89.5         |
| Entre 1 y 5 millones                                      | 21.8         | 9.6          | 10.5         |
| Entre 7 y 15 millones                                     | 2.6          | -            | -            |
| Entre 15 y 20 millones                                    | 1.1          | -            | -            |
| Más de 20 millones  | 0.7          | -            | -            |
| <b>Total</b>  | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> | <b>100.0</b> |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013

mujeres; y 4.26% empresas familiares

En promedio, las MIPYMES cuyos propietarios son hombres reportan mayores ventas anualizadas que las de mujeres, y las de propiedad familiar (Cuadro 3).

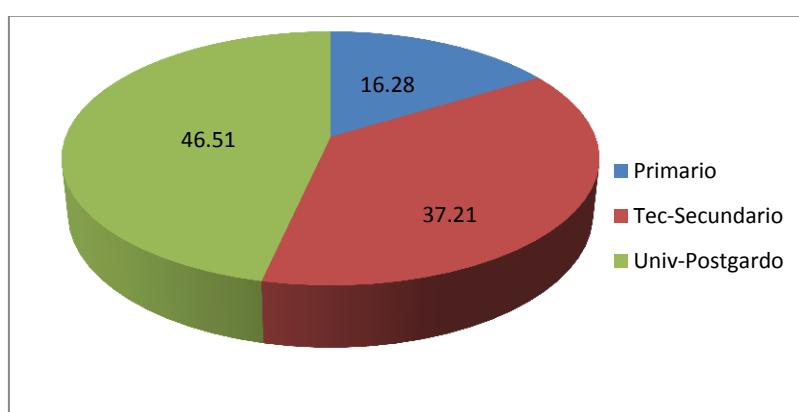
El 90.4% de los negocios propiedad de mujeres; 89.5% de las familiares; y 73.8% de propiedad masculina venden menos de un millón de pesos mensuales.

Con relación al nivel educativo, 46.51% tiene educación universitaria o postgrado; 37.21% técnica o secundaria y 16.28% primaria (Gráfico 4).

Es decir, la mayoría de los propietarios de MIPYMES tiene una calificación relativamente elevada comparada con el promedio de escolaridad del país. Estos resultados son consistentes con los reportados por Aristy (2012).

**Gráfico 7. Nivel Educativo de los Propietarios de MIPYMES**

(En %)



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013

En promedio, a mayor nivel educativo del propietario mejor desempeño de las ventas anualizadas. Los que tienen educación universitaria-postgrado tienen una mejor distribución respecto de las ventas anualizadas comparado con los que tienen educación técnico-secundaria y primaria.

| <b>Cuadro 4. Ventas Anualizadas por Nivel Educativo</b> |                 |                    |                  |
|---|-----------------|--------------------|------------------|
| <b>(En %)</b>   |                 |                    |                  |
|   | <b>Primaria</b> | <b>Sec-Técnica</b> | <b>Univ-Post</b> |
| Menos de 1 millón                                       | 94.7            | 77.1               | 77.2             |
| Entre 1 y 5 millones                                    | 5.1             | 20.8               | 14.0             |
| Entre 7 y 15 millones                                   | 0.2             | 2.1                | 3.5              |
| Entre 15 y 20 millones                                  | -               | -                  | 3.5              |
| Más de 20 millones                                      | -               | -                  | 1.8              |
| <b>Total</b>  | <b>100.0</b>    | <b>100.0</b>       | <b>100.0</b>     |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013

2.1%; y sólo 0.2% de los que tienen educación primaria alcanza este monto de venta anualizada.

El 5.3% de las MIPYMES cuyos propietarios tienen educación universitaria-postgrado venden más de quince millones de pesos al año (Cuadro 4).

En promedio, los propietarios con mayor nivel educativo pagan nóminas mensuales más altas. El 77.8% de los propietarios con educación universitaria-postgrado pagan nominas mensuales mayores a treinta mil pesos (RD\$30,000); los que tienen educación secundaria-técnica, 58.8%; y los que tienen educación primaria sólo el 34%.

Los propietarios con mayor nivel educativo, pagan seguros de salud o riesgos laborales a sus trabajadores en un porcentaje más alto (Cuadro 5).

| <b>Cuadro 5. Aseguramiento a Trabajadores por Nivel Educativo (En %)</b> |                 |                    |                  |
|--|-----------------|--------------------|------------------|
|  | <b>Primaria</b> | <b>Sec-Técnica</b> | <b>Univ-Post</b> |
| Si   | 5.3             | 33.3               | 45.0             |
| No   | 94.7            | 66.7               | 55.0             |
| <b>Total</b>   | <b>100.0</b>    | <b>100.0</b>       | <b>100.0</b>     |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                                      |                 |                    |                  |

El 45% de los propietarios con educación universitaria-postgrado paga seguro de salud o riesgo laboral a sus empleados; 33.3% de los que tienen educación secundaria-técnica; y sólo 5.3% de los que tienen educación primaria.

Respecto de los que no pagan, los propietarios con mayor nivel educativo evidencian mayor disposición a pagar seguros de salud o riesgos laborales a sus trabajadores.

En promedio, a medida que aumenta el nivel educativo del propietario mayor factura de electricidad pagan. También aumenta el porcentaje de MIPYMES que utilizan plantas de generación eléctrica.

A mayor nivel educativo del propietario, mayor gasto de alquiler, transporte, préstamo bancario.

Los más educados tienen mayor probabilidad de ser proveedores del Estado y de estar inscrito en el Registro Nacional de Contribuyentes (RNC). También, utilizan en mayor porcentaje el número de comprobante fiscal.

### **Principales Hallazgos de la Encuesta**

La encuesta fue realizada durante la última semana de septiembre de 2013 con una muestra total de 406 entrevistas. Se aplicó en Santo Domingo (SD), Distrito Nacional (DN) y Santiago con la siguiente distribución: SD 194; DN 139; Santiago 74.

### ***Expectativas de Ventas***

Con relación a las expectativas sobre las ventas cruzamos las preguntas seis y siete del cuestionario. La pregunta seis decía: Cuánto vendió en año pasado? La pregunta siete decía: Cuánto estima que venderá este año?

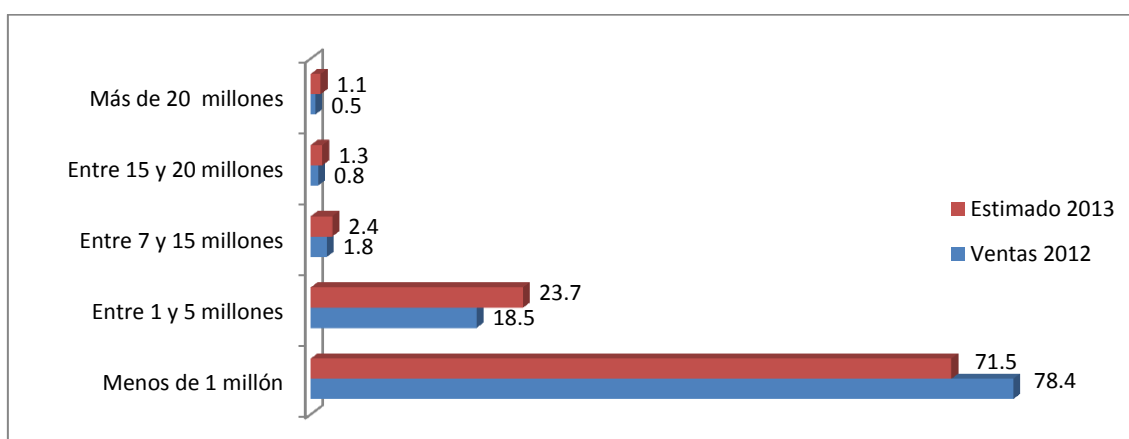
De acuerdo con los resultados, los dueños de las unidades productivas estiman que sus ventas serán mayores en 2013 respecto del año anterior. Las expectativas de aumento

en las ventas son mayores en Santiago (33.3%) en el tramo de 1-5 millones de pesos, seguido del Distrito Nacional (28.6%) y Santo Domingo (16.4%). Para los tramos entre 7-15 millones y entre 15-20 millones, Santo Domingo tiene (3.4% y 2.3%) los mayores porcentajes seguido del Distrito Nacional (1.6%).

Sin embargo, para el tramo de ventas mayores a veinte millones de pesos el Distrito Nacional (2.4%) tiene el mayor porcentaje seguido de Santiago (1.4%).

Respecto del tamaño de la unidad productiva, los resultados muestran cierta relación entre las expectativas de ventas y la dimensión de la estructura. A medida que la unidad productiva es más grande la distribución porcentual tiene a concentrarse en ventas mayores.

**Gráfico 8. Ventas pasadas y esperadas según monto (En %)**



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

El 73.9% de las estructuras productivas de cinco trabajadores espera vender menos de un millón de pesos, mientras que sólo el 16.7% las que tienen en 11 y 15 trabajadores espera vender la misma cantidad. Contrariamente, 1.8% de las estructuras productivas de cinco trabajadores estima que venderá entre 7-15 millones de pesos, mientras que el 16.7% de las que tienen entre 11-15 trabajadores estimas que venderán la misma cantidad.

Estos cruces de variables resultaron estadísticamente significativos al 95% de acuerdo con la prueba chi-cuadrado de Pearson.

### **Costos Operativos**

La pregunta número ocho preguntaba a los propietarios cuánto pagaban, en promedio, mensualmente a sus trabajadores. A esta pregunta sólo respondieron 361 propietarios de los 406 encuestados.

El principal hallazgo en esta materia es que el 86% de los propietarios encuestados señalaron que pagaban, en promedio, diez mil pesos o menos a sus trabajadores.

Sólo el 2.5% estableció que pagaba más de quince mil pesos mensuales a sus trabajadores (Cuadro 6).

El 15% de los propietarios reveló que pagaba en promedio menos de cuatro mil pesos, esta cifra está por debajo del salario mínimo legal. El 39.1% estableció que pagaba mensualmente entre cuatro mil y siete mil pesos a sus trabajadores, mientras que el 31.9% dijo que pagaba entre siete mil y diez mil pesos.

El 10.8% pagaba entre diez mil y quince mil pesos, mientras que sólo el 2.5% pagaba, en promedio, más de quince mil pesos mensuales a sus trabajadores.

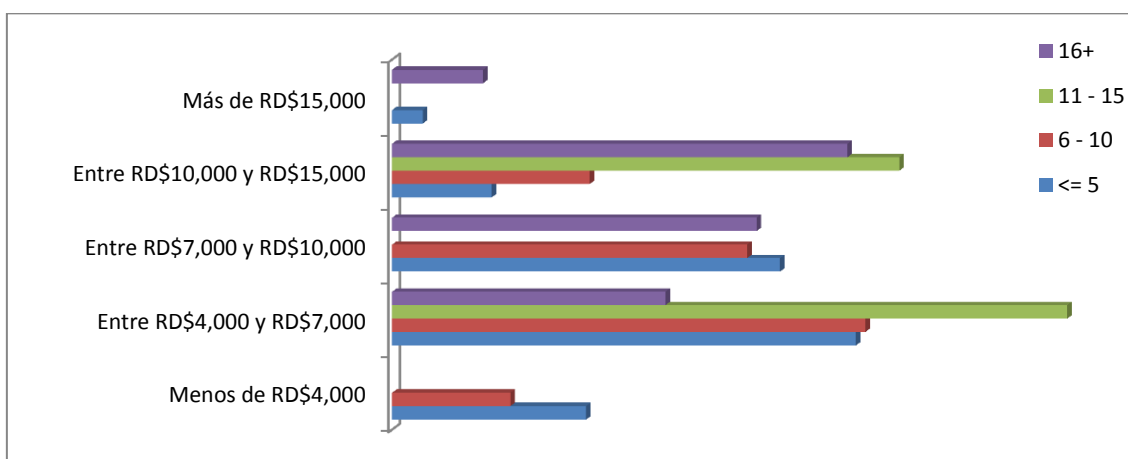
Respecto del territorio, en Santo Domingo y el Distrito Nacional hay un mayor porcentaje de estructuras productivas que pagan sueldos más

altos a sus trabajadores. El Distrito Nacional tiene un mayor porcentaje (3.41%), seguido de Santo Domingo (2,35%) y Santiago (1.4%) pagando más de quince mil pesos a sus trabajadores.

| <b>Cuadro 6. Pago promedio a trabajadores</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
| <b>Rangos</b>                                 | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Menos de RD\$4,000                            | 54              | 15.0              |
| Entre RD\$4,000 y RD\$7,000                   | 141             | 39.1              |
| Entre RD\$7,000 y RD\$10,000                  | 115             | 31.9              |
| Entre RD\$10,000 y RD\$15,000                 | 39              | 10.8              |
| Más de RD\$15,000                             | 9               | 2.5               |
| Otra  | 3               | 0.8               |
| <b>Total</b>                                  | <b>361</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.          |                 |                   |

**Gráfico 9. Pago promedio mensual a trabajadores según tamaño**

(En %)



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Con relación al tamaño, las estructuras productivas de más de dieciséis trabajadores pagan, en promedio salarios más altos. El 46.2% de los propietarios encuestados pagaban sueldos superiores a diez mil pesos.

Además, todos los propietarios encuestados dueños de estructuras productivas mayores a diez trabajadores declararon pagar sueldos superiores a cuatro mil pesos.

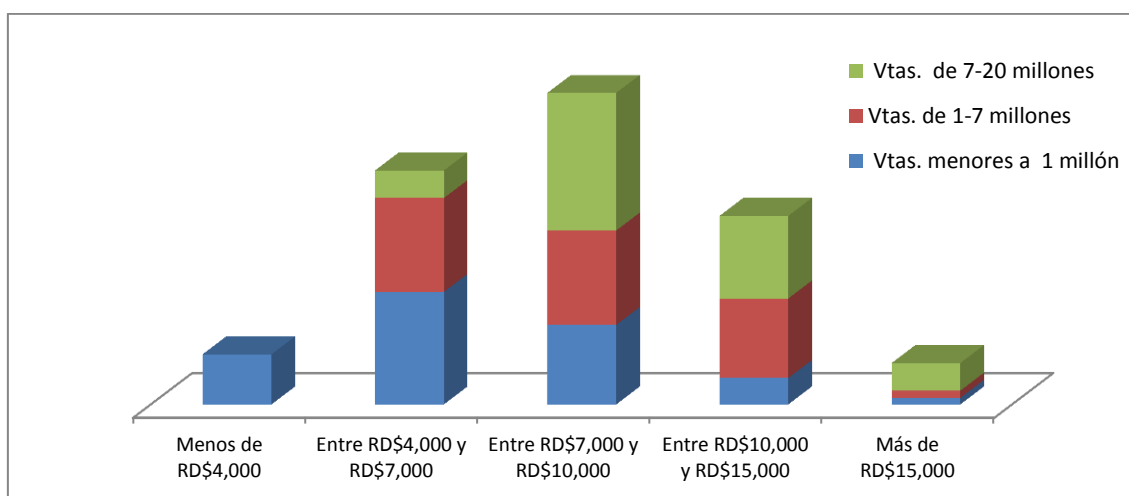
De las estructuras productivas que tienen entre 6-10 trabajadores, sólo el 10% dijo que pagaba, en promedio, sueldos menores a cuatro mil pesos (Gráfico 6).

Es decir, mientras más grande es la estructura productiva existe una mayor probabilidad de que pague, en promedio, sueldos por encima del mínimo legal.

Resultados similares a los anteriores se obtienen al comparar las ventas anualizadas con el pago promedio mensual a los trabajadores. A medida que las estructuras productivas tienen ventas anualizadas mayores pagan en promedio sueldos más altos a sus trabajadores.

**Gráfico 10. Pago promedio mensual a trabajadores según ventas**

(En %)



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Las estructuras productivas con ventas entre 1-7 millones en adelante pagan más de cuatro mil pesos en promedio mensual a sus trabajadores.

Estos cruces de variables resultaron estadísticamente significativos al 95% de acuerdo con la prueba chi-cuadrado de Pearson.



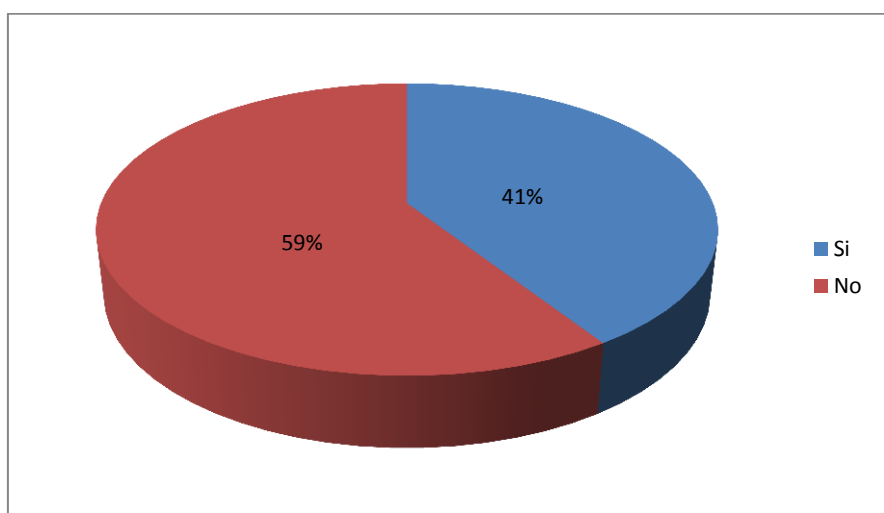
### **Aseguramiento a los trabajadores.**

La pregunta número nueve les pedía a los propietarios informar si pagaban o no algún seguro de salud o riesgo laboral a sus trabajadores. A esta pregunta respondieron 399 propietarios encuestados.

El 59.1% de los encuestados dijo no pagar ningún tipo de seguro a sus trabajadores, mientras que el 40.9% respondió positivamente (Gráfico 8).

Respecto del territorio, en la provincia Santo Domingo fue donde un mayor porcentaje de encuestados respondió negativamente (65.97%), seguida del Distrito Nacional (54.6%) y Santiago (50%).

**Gráfico 11. ¿Paga usted algún tipo de seguro de salud o riesgo laboral a sus trabajadores?**



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

A los propietarios de las unidades productivas que no pagaban ningún tipo de aseguramiento a sus trabajadores, se le hizo la siguiente pregunta: En caso de no tener seguro, cuando ocurre un accidente laboral, ¿Quién cubre los gastos de salud del

|                      | Cantidad   | Porcentaje   |
|----------------------|------------|--------------|
| Empleador            | 139        | 69.5         |
| Empleador y empleado | 49         | 24.5         |
| Empleado             | 12         | 6.0          |
| <b>Total</b>         | <b>200</b> | <b>100.0</b> |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

accidentado?

El 69.5% señaló que el empleador era quien cubría los gastos de salud en que incurría el accidentado. El 24.5% estableció que tanto empleador como empleado cubrían los gastos de

salud y el 6% refirió que lo cubría el empleado de forma independiente (Cuadro 7).

En la provincia Santo Domingo era donde los empleadores pagaban los gastos que generaban los accidentes laborales en un mayor porcentaje (75.2%), seguido del Distrito Nacional (67.2%) y Santiago (50.6%).

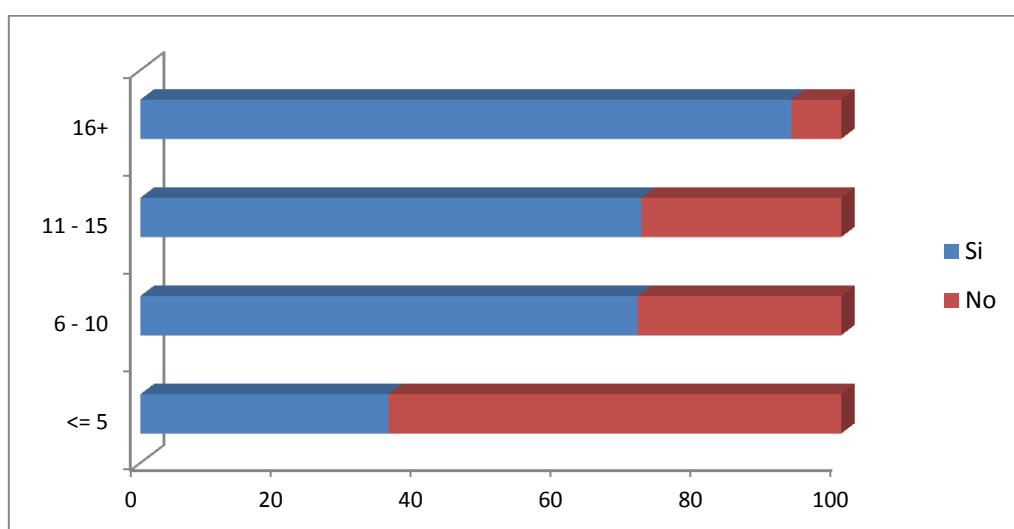
Respecto del tamaño de las unidades productivas, se evidencia una relación positiva entre la dimensión de estas y el aseguramiento a los trabajadores. A medida que la estructura productiva es más grande mayor es el porcentaje de aseguramiento a los trabajadores.

El 64.6% de las estructuras productivas con cinco trabajadores o menos no paga ningún tipo de seguro para proteger a sus trabajadores (Gráfico 9).

Este resultado impacta negativamente sobre la protección social debido a que la mayor proporción de las estructuras productivas que emplean trabajadores en el sector informal son pequeñas (menores o iguales a cinco trabajadores).

**Gráfico 12. Pago de algún seguro, según tamaño**

(En %)



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Es decir, la mayoría de los trabajadores de las MIPYMES no tiene seguro de salud, riesgo laboral ni cotiza a régimen de pensión. Esto profundiza la pobreza y la exclusión social de los hogares en el país.

Cabe señalar que de acuerdo con Guzmán y Ortiz (2007), en las estructuras productivas cuyo tamaño es igual o menor a cinco trabajadores es donde laboran una mayor proporción de personas pobres e indigentes.

Estos resultados se repiten al establecer la relación entre el nivel de ventas y el aseguramiento a los trabajadores. A medida que las ventas son mayores, aumenta la probabilidad de que contraten algún tipo de seguro a sus trabajadores.

Sin embargo, de las empresas que mayor nivel de ventas reportan (entre 7-20 millones anuales) sólo 60% declaran tener algún tipo de seguro para sus trabajadores.

Por otro lado, a los que contestaron positivamente respecto de si pagaban algún tipo de seguro se les hizo la siguiente pregunta: ¿Qué tipo de aseguramiento paga?

El 63.3% dijo que pagaba directamente a la Tesorería de la Seguridad Social, mientras que el 18.4% estableció que contrataba los servicios de las Aseguradoras de Riesgos de Salud (ARS). El 15.6% utilizaba los servicios del Instituto Dominicano de Seguros Sociales (IDSS) y el 2.7% señaló tener acuerdos pequeños centros de salud cercanos al local donde funciona la estructura productiva (Cuadro 8).

Otro elemento en este acápite, era medir la disposición a pagar aseguramiento por parte los propietarios de las unidades productivas. Para lograr el objetivo se hizo la

| <b>Cuadro 8. Aseguramiento por institución</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
| <b>Institución</b>                             | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Tesorería Seguridad Social                     | 93              | 63.3              |
| ARS  | 27              | 18.4              |
| IDSS   | 23              | 15.6              |
| Otro   | 4               | 2.7               |
| <b>Total</b>                                   | <b>147</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.           |                 |                   |

siguiente pregunta: ¿Estaría usted dispuesto a pagar algún tipo de aseguramiento mínimo para los que trabajan en la empresa incluyendo los propietarios?

El 50.8% de los encuestados dijo no está dispuesto a pagar algún tipo de aseguramiento mínimo para los que trabajan en la unidad productiva incluyendo al propietario mientras que el 49.2% contestó

positivamente (Cuadro 9).

La pregunta número trece se hizo a aquellos propietarios que habían contestado de manera positiva respecto de su disposición a pagar algún tipo de aseguramiento con el objetivo de medir, en términos monetarios, hasta que cantidad de recursos estaban dispuestos a pagar.

| <b>Cuadro 9. Disposición a pagar aseguramiento</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI   | 128             | 49.2              |
| NO   | 132             | 50.8              |
| <b>Total</b>                                       | <b>260</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                |                 |                   |

| <b>Cuadro 10. Disposición a pagar aseguramiento, según recursos</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
| <b>Rangos</b>   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Menos de RD\$7,000  | 107             | 93.0              |
| Entre RD\$7,000 y RD\$15,000  | 5               | 4.3               |
| Entre RD\$15,000 y RD\$20,000                                       | 2               | 1.7               |
| Entre RD\$20,000 y RD\$25,000                                       | 1               | 0.9               |
| <b>Total</b>  | <b>115</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.                                |                 |                   |

Al respecto, el 93% de los encuestados expresó que estaba dispuesto a pagar menos de siete mil pesos, mientras que el 4.3% dijo que pagaría entre siete y quince mil pesos para asegurar a sus trabajadores. Sólo el 2.6% restante estaba dispuesto a pagar una cifra superior a los quince mil pesos para asegurar a los miembros de la estructura productiva (Cuadro 10).

Esta información debe ser considerada como relevante de cara a establecer una estrategia para incrementar la protección social de los trabajadores dominicanos. La mayoría de las estructuras productivas que

emplean trabajadores en el sector informal tienen un tamaño menor o igual a cinco trabajadores.

Conocer la disposición a pagar aseguramiento por parte de los propietarios de estas estructuras productivas permite a las autoridades ligadas a la seguridad social comenzar a establecer el régimen contributivo-subsidiado e incrementar la cobertura en materia de salud, riesgo laboral y pensiones.

### **Energía Eléctrica**

Uno de los problemas más difíciles que enfrentan las estructuras productivas del país es el precario suministro de energía eléctrica. La energía eléctrica representa un importante costo para el proceso productivo de bienes y servicios.

La pregunta número catorce pedía a los encuestados que dijeran cuanto pagaban de energía eléctrica mensualmente sus estructuras productivas. Los resultados fueron los siguientes: a) 71.5% pagaba menos de cinco mil pesos; b) 12% paga entre cinco mil y siete mil pesos; c) 8.1% paga entre siete mil y quince mil pesos; d) 3.7% paga entre quince mil y veinticinco mil pesos; e) 2.2% paga más de veinticinco mil y f) 2.5% no paga energía eléctrica (Cuadro 11).

| <b>Cuadro 11. Pago energía eléctrica mensual</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
| <b>Rangos</b>                                    | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Menos de RD\$5,000                               | 291             | 71.5              |
| Entre RD\$5,000 y RD\$7,000                      | 49              | 12.0              |
| Entre RD\$7,000 y RD\$15,000                     | 33              | 8.1               |
| Entre RD\$15,000 y RD\$25,000                    | 15              | 3.7               |
| Más de RD\$25,000                                | 9               | 2.2               |
| No paga luz                                      | 10              | 2.5               |
| <b>Total</b>                                     | <b>407</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.             |                 |                   |

| <b>Cuadro 12. Disponibilidad de planta eléctrica</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI   | 126             | 30.2              |
| NO   | 291             | 69.8              |
| <b>Total</b>   | <b>417</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.                 |                 |                   |

Por ubicación geográfica, en Santiago es donde existe una mayor cantidad de unidades productivas que pagan una factura mensual menor a cinco mil pesos (74%), seguido del Distrito Nacional (72.7%) y Santo Domingo (69.6%).

Con relación al tamaño, mientras mayor es la cantidad de trabajadores de la unidad productiva paga una factura eléctrica mensual más alta. En tal sentido, el 28.6% de las estructuras productivas con más de dieciséis trabajadores paga una factura mensual mayor a veinticinco mil pesos. En las de cinco trabajadores o menos sólo el 1.1% paga una factura eléctrica mensual mayor a esta cifra.

Sin embargo, en las estructuras productivas mas grandes fue donde mayor cantidad de propietarios reportaron que no pagaban por el servicio eléctrico (7.1%). En las de cinco o menos trabajadores sólo el 2.5% no paga energía eléctrica.

Respecto de las ventas anuales, se repite la misma relación que con el tamaño de las estructuras productivas. Es decir, a mayores ventas anuales, mayor pago del servicio eléctrico mensual.

Otro elemento a medir era la disponibilidad de acceso a energía fuera del sistema interconectado por medio de plantas eléctricas. Sólo el 30.2% de las estructuras productivas tiene planta eléctrica. El 69.8% carece de generación eléctrica alternativa (Cuadro 12).

Las estructuras productivas establecidas en el Distrito Nacional tenían plantas de energía eléctrica en mayor porcentaje (42.6%), seguido de Santo Domingo (24%), y Santiago (23.8%).

Con relación al tamaño, el 71.4% de las estructuras productivas entre 11-15 trabajadores y las mayores a 16 tenían plantas eléctricas. El 48.5% de las estructuras que tienen entre 6-10 trabajadores tenían plantas eléctricas y sólo el 26.2% de las de cinco trabajadores o menos contaba con este sistema alternativo de energía.

Estos resultados tienen efectos negativos sobre la productividad de las estructuras que carecen de plantas eléctricas debido al precario servicio eléctrico expresado en cortes de energía en horas laborables.

La paralización parcial de la jornada de trabajo, así como la pérdida de mercancías que requieren de refrigeración debido a la ausencia del fluido eléctrico reduce las ventas de las unidades productivas tanto de bienes como de servicios, especialmente en: talleres, salones de belleza, colmados, bares entre otros.

Otro elemento a resaltar es la relación encontrada entre el nivel educativo del propietario y la probabilidad de tener planta eléctrica en el negocio. A medida que el propietario tiene un mayor nivel educativo, mayor es la probabilidad de que la estructura productiva tenga planta eléctrica.

El 37.7% de las estructuras productivas cuyo propietario tiene educación universitaria tiene planta eléctrica. Este porcentaje se reduce a sólo un 4.8% cuando el propietario tiene educación primaria.

El gasto mensual en combustible, aceite y mantenimiento de la planta eléctrica varía de acuerdo al tamaño de la estructura productiva. A mayor tamaño, mayor gasto mensual en planta eléctrica. El 20% de las estructuras mayores de 16 trabajadores gasta más de veinticinco mil pesos mensuales, mientras que sólo el 4.3% de las que tienen cinco trabajadores o menos gastan la misma cifra al mes.

Estos cruces de variables resultaron estadísticamente significativos al nivel de 0.05 de acuerdo con la prueba chi-cuadrado de Pearson.

### **Gasto de alquiler local**

Un elemento de carácter estratégico para la estructura productiva es el local donde funciona. Ser propietario o arrendatario de dicha estructura inmobiliaria puede ser la diferencia entre vender más o menos e incluso desaparecer debido, entre otros, a la ubicación geográfica y su relación con clientes y proveedores.

Al preguntar a los propietarios de las estructuras productivas si el local donde funcionaba el negocio era propio o alquilado las respuestas fueron las siguientes: a) 71.7% alquilados; b) 26.2% propios; y c) 2.2% prestados (Cuadro 13).

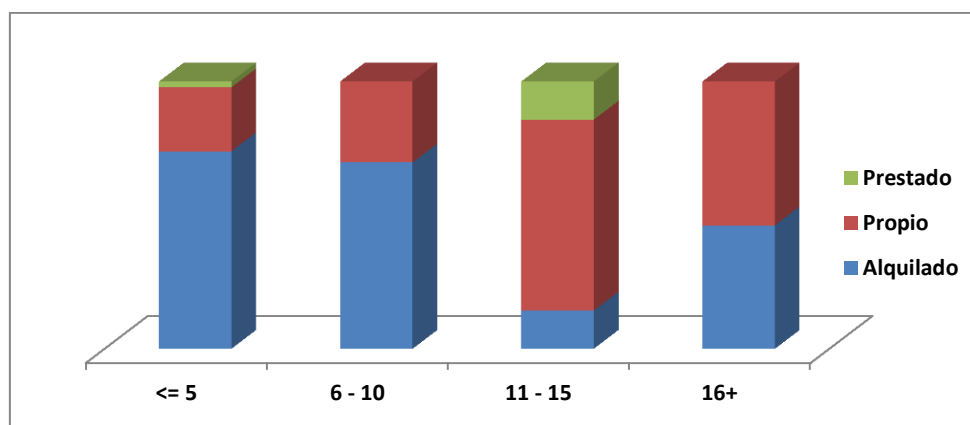
La mayoría de las estructuras con locales alquilados estaban ubicados en la provincia Santo Domingo (74.9%), seguido del Distrito Nacional (71.7%) y Santiago (63.8%). De las que funcionaban en locales propios, Santiago (36.2%), Distrito Nacional (23.9%) y Santo Domingo (23.6%).

|              | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------|-----------------|-------------------|
| Alquilado    | 296             | 71.7              |
| Propio       | 108             | 26.2              |
| Prestado     | 9               | 2.2               |
| <b>Total</b> | <b>413</b>      | <b>100.0</b>      |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Con relación al tamaño, mientras más grande es la estructura productiva existe, en promedio, una mayor probabilidad de que el local donde funcione sea propio. El 71.4% las estructuras entre 11-15 trabajadores tienen locales propios. De los de cinco o menos, sólo el 23.9% tiene (Gráfico 10).

**Gráfico 13. Propiedad o alquiler de local, por tamaño**



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

El 53.8% de las estructuras mayores de dieciséis trabajadores tiene local propio y 46.2 son alquilados.

Por otro lado, el 92.6% de las estructuras no comparte el local del negocio con la residencia del propietario. Sólo el 7.4% lo hace. De las estructuras que comparten el local del negocio con la residencia del propietario 14.4% son mujeres y 5.4% son hombres.

| <b>Cuadro 14. Pago de alquiler mensual, por rangos</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| <= \$5,000   | 54              | 21.5              |
| \$5,001 - \$10,000                                     | 75              | 29.9              |
| \$10,001 - \$15,000                                    | 53              | 21.1              |
| \$15,001 - \$20,000                                    | 31              | 12.4              |
| \$20,001+  | 38              | 15.1              |
| <b>Total</b>   | <b>251</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.                   |                 |                   |

Respecto del pago de alquiler, el 29.9% de las estructuras productivas paga entre cinco y diez mil pesos mensuales. El 21.5% paga menos de cinco mil pesos, mientras que el 21.1% paga entre diez y quince mil pesos. Sólo el 15.1% paga más de veinte mil pesos mensuales (Cuadro 14).

El efecto tamaño, también actúa para el pago de alquiler, aunque las mayores diferencias están entre las estructuras de cinco trabajadores o menos y las que tienen entre 6-10 trabajadores. En las primeras, sólo el 12.6% paga de alquiler mensual más de veinte mil pesos contra el 47.1% de las últimas.

Curiosamente, de las estructuras que tienen más de dieciséis trabajadores sólo el 33.3% paga alquileres mensuales mayores de veinte mil pesos.

### ***Gasto en Transporte***

El gasto en transporte en que incurren las unidades productivas para apoyar las actividades de ventas es de vital importancia. Por tal razón, se midió el impacto económico de esta variable preguntando a los propietarios si pagaban transporte o utilizaban vehículo propio.

Con relación a la ubicación geográfica, el 71.5% de los negocios establecidos en Santo Domingo utiliza su propio vehículo para transportar las mercancías y apoyar las ventas seguido por el Distrito Nacional (72.3%) y Santiago (60.3%).

| <b>Cuadro 15. Gasto de transporte, por disponibilidad</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Paga transporte   | 105             | 30.6              |
| Vehículo propio   | 238             | 69.4              |
| <b>Total</b>  | <b>343</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.                      |                 |                   |

Respecto del tamaño, el 80% de las unidades productivas que tienen entre 11-15 trabajadores usa vehículo propio, seguido de las de cinco o menos con 70.6%. De las que tienen entre 6-10 trabajadores, el 62.1% utiliza vehículo propio, y de las mayores de dieciséis trabajadores sólo la mitad (50%) contestó utilizarlo (Cuadro 15).

La pregunta 20 iba dirigida a los que pagaban transporte y buscaba medir el efecto de esta variable en la función de beneficios del microempresario.

| <b>Cuadro 16. Pago de transporte mensual</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Menos de RD\$5,000                           | 56              | 64.4              |
| Entre RD\$5,001 y RD\$7,000                  | 14              | 16.1              |
| Entre RD\$7,001 y RD\$15,000                 | 13              | 14.9              |
| Entre RD\$15,001 y RD\$25,000                | 2               | 2.3               |
| Más de RD\$25,000                            | 2               | 2.3               |
| <b>Total</b>                                 | <b>87</b>       | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.         |                 |                   |

El 64.4% de las estructuras productivas pagan menos de cinco mil pesos mensuales de transporte. El 16.1% paga entre cinco mil uno y siete mil pesos, mientras que el 14.9% paga entre siete mil uno y quince mil pesos. Sólo el 2.3% paga más de

veinticinco mil pesos mensuales (Cuadro 16).

Respecto de la ubicación geográfica, el pago de transporte es mayor en Santiago, seguido por Santo Domingo y Distrito Nacional. El 73.1% de las estructuras productivas establecidas en el Distrito Nacional pagan menos de cinco mil pesos mensuales de transporte. El 66.7% de las establecidas en Santo Domingo también pagan menos de cinco mil pesos mensuales, así como el 52% de las ubicadas en Santiago.

Con relación al tamaño, el 50% de las estructuras productivas que tienen entre 6-10 trabajadores pagan entre siete mil y quince mil pesos mensuales siendo las que, en promedio, mas pago de transporte requieren para sus operaciones. El 33% de las que tienen más de dieciséis trabajadores pagan la misma cantidad, así como el 10.7% de las que tienen cinco o menos trabajadores.

### ***Gastos por financiamiento***

Uno de los puntos neurálgicos para las micro, pequeñas y medianas empresas es el acceso al financiamiento. Investigaciones previas han establecido las limitaciones de estas estructuras productivas para acceder a préstamos en el sector financiero formal

| <b>Cuadro 17. Préstamos para financiar el negocio</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| NO  | 284             | 69.6              |
| SI  | 124             | 30.4              |
| <b>Total</b>  | <b>408</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.                  |                 |                   |

debido a las restricciones establecidas en la regulación vigente.

En algunos casos, los propietarios de estas unidades productivas se ven tentados a tomar créditos en un mercado alternativo con tasas que atentan contra el capital de trabajo del negocio y la sostenibilidad del

negocio.

El acceso al crédito de las MIPYMES es uno de los mayores problemas que estas estructuras enfrentan. Guzmán y Ortiz (2007), señalan que: "El contraste entre el porcentaje de empresas con restricciones de crédito en el 2000 y en el 2005 sugiere



que este acceso puede variar considerablemente según las condiciones del entorno macroeconómico”.

El 69.6% de los propietarios de las estructuras productivas expresó no tener préstamos para apoyar las actividades del negocio. Sólo el 30.4% señaló que tenía créditos para el funcionamiento de las actividades productivas (Cuadro 17).

| <b>Cuadro 18. Con quien está endeudado, según acreedor</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Institución financiera                                     | 86              | 74.1              |
| Crédito del suplidor                                       | 17              | 14.7              |
| Prestamista  | 11              | 9.5               |
| Entidad pública  | 5               | 4.3               |
| <b>Total</b>   | <b>116</b>      | <b>100.0</b>      |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.

Aristy (2012) define el acceso a préstamos, después que las

MIPYMES inician sus operaciones, como uno de los factores claves para el éxito de estas estructuras productivas. Para este autor, el uso de préstamos desde el inicio puede traducirse en presiones al negocio que dificulten su desempeño e incluso provocar su desaparición.

De las estructuras financieras que afirmaron tener préstamos para apoyar sus operaciones, los que están ubicados en Santiago tienen mayor porcentaje con 45.6%, seguido de Santo Domingo (28.4%) y el Distrito Nacional (24.5%).

Con relación al tamaño, las estructuras productivas con más de dieciséis trabajadores tienen préstamos en un mayor porcentaje con 46.2%. De las que tienen entre 6-10 trabajadores solo una cuarta parte de ellas tenían créditos. Curiosamente, las que tienen cinco o menos trabajadores tenían una porcentaje mayor que las anteriores (30.9%).

La estructura de financiamiento de las unidades productivas encuestadas es la siguiente: a) 74.1% tiene préstamos con instituciones financieras; b) 14.7% declara recibir créditos

| <b>Cuadro 19. Instituciones financieras que otorgan préstamos a las MIPYMES</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
| <b>(En%)</b>  |                 |                   |
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Banco Popular   | 12              | 23.1              |
| Banreservas   | 11              | 21.2              |
| Banco Ademi   | 7               | 13.5              |
| Promipyme   | 5               | 9.6               |
| Scotiabank  | 3               | 5.8               |
| Banco BHD   | 2               | 3.8               |
| ADOPEN  | 2               | 3.8               |
| Taveras Financiera  | 1               | 1.9               |
| Pyme BHD  | 1               | 1.9               |
| Inversiones Nueva Scotia  | 1               | 1.9               |
| Inversiones Moreta  | 1               | 1.9               |
| Cooperativa del Maestro   | 1               | 1.9               |
| Centro Dominicano de Desarrollo   | 1               | 1.9               |
| Banco Unión   | 1               | 1.9               |
| Banca Solidaria   | 1               | 1.9               |
| Asociación La Nacional  | 1               | 1.9               |
| Asociación de Préstamos   | 1               | 1.9               |
| <b>Total</b>  | <b>52</b>       | <b>100.0</b>      |

Fuente: Encuesta PYMES INTEC 2013.

de sus suplidores; c) 9.5% está endeudado con un prestamista informal; y d) 4.3% tiene créditos con entidades públicas.

| <b>Cuadro 20. Cantidad de recursos que debe</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
| <b>(En RD\$)</b>                                |                 |                   |
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Menos de RD\$250,000                            | 67              | 63.2              |
| Entre RD\$250,001 y RD\$500,000                 | 23              | 21.7              |
| Entre RD\$500,001 y RD\$1,000,000               | 10              | 9.4               |
| Entre RD\$1,000,001 y RD\$2,000,000             | 3               | 2.8               |
| Más de RD\$3,000,000                            | 3               | 2.8               |
| <b>Total</b>                                    | <b>106</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta PYMES INTEC 2013.              |                 |                   |

El 77.6% de las estructuras productivas de la provincia Santo Domingo tiene créditos con instituciones financieras, seguidas de las del Distrito Nacional (75%) y Santiago (68.6%).

Las estructuras productivas ubicadas en Santiago tienen un mayor financiamiento por parte de sus suplidores (22.9%), así como de prestamistas informales (14.3%).

Las entidades públicas tienen mayor porcentaje de créditos en las estructuras del Distrito Nacional (9.4%), seguidas de las de Santiago (2.9%) y Santo Domingo (2%).

Las entidades financieras con mayor porcentaje de créditos a las mipymes fueron: Banco Popular (23.1%), Banreservas (21.2%), Banco Ademi (13.5%), Promipyme (9.6%), Scotiabank (5.8%), Banco BHD (3.8%) y ADOPEN (3.8%), entre otras (Cuadro 19).

Sobre la cantidad de recursos que las mipymes encuestadas deben a sus acreedores, el 63.2% debe menos de doscientos cincuenta mil pesos (RD\$250,000), el 21.7% entre doscientos cincuenta mil uno y quinientos mil pesos (RD\$250,001-RD\$500,000). El 9.4% debe entre quinientos mil uno y un millón de pesos (RD\$500,001-RD\$1,000,000) y sólo el 2.8% debe más de tres millones de pesos (RD\$3,000,000) (Cuadro 20).

Con relación al pago mensual por los préstamos que tienen las MIPYMES encuestadas, el 83% paga una suma menor a

| <b>Cuadro 21. Pago mensual por préstamos</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Menos de RD\$50,000                          | 98              | 83.1              |
| Entre RD\$50,001 y RD\$100,000               | 13              | 11.0              |
| Entre RD\$100,001 y RD\$200,000              | 5               | 4.2               |
| Entre RD\$200,001 y RD\$300,000              | 2               | 1.7               |
| <b>Total</b>                                 | <b>118</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013.         |                 |                   |

cincuenta mil pesos (RD\$50,000); el 11% paga entre cincuenta mil uno y cien mil pesos mensuales (RD\$50,001 y RD\$100,000). El 4.2% paga entre cien mil uno y doscientos mil pesos mensuales (RD\$100,001 y RD\$200,000); y sólo el 1.7% paga entre doscientos mil uno y trescientos mil pesos mensuales (RD\$200,001 y RD\$300,000) (Cuadro 21).

De acuerdo con la ubicación geográfica, el 88.5% de las MIPYMES de Santo Domingo pagan menos de cincuenta mil pesos mensuales de préstamos, seguidas por las del Distrito Nacional (83.9%) y Santiago (74.3%).

Respecto del tamaño, más del 80% de las estructuras de cinco o menos trabajadores y las de entre 6-10 pagan menos de cincuenta mil pesos mensuales (RD\$50,000), mientras que el 40% de las que tienen más de dieciséis pagan entre cincuenta mil y cien mil pesos (RD\$50,000 y RD\$100,000) al mes.

### ***MIPYMES como suplidoras del Estado***

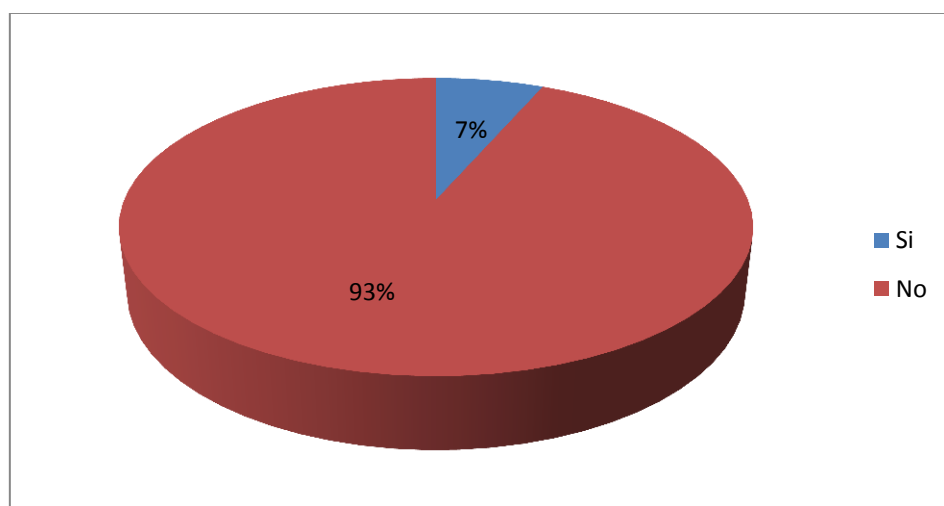
Una de las políticas públicas anunciadas por las autoridades gubernamentales es la de dar incentivos a las MYPIMES para que puedan constituirse en suplidoras del Estado.

Sólo el 7% de las MYPIMES encuestadas dijo ser suplidora del Estado (Gráfico 11).

El 10.3% de las estructuras productivas establecidas en Santiago son suplidoras del Estado, seguidas de las ubicadas en Santo Domingo (6.2%), y las del Distrito Nacional (5%).

**Gráfico 14. Es o no suplidor del Estado**

(En %)



Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013

Respecto del tamaño, mientras más grande es la estructura productiva mayor probabilidad de ser suplidora del Estado. El 28.6% de las estructuras con más de dieciséis trabajadores declara ser suplidora del Estado mientras que sólo el 5.9% de las que tienen cinco o menos lo es.

| <b>Cuadro 22. En caso de no serlo, le gustaría ser suplidor del Estado?</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI  | 190             | 51.1              |
| NO  | 182             | 48.9              |
| <b>Total</b>  | <b>372</b>      | <b>100.0</b>      |

Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013

Para aquellos que no eran suplidores del Estado se les pregunto si querían serlo. La respuesta fue la siguiente: a) 51.1% dijo que le gustaría serlo; y b) 48.9% dijo que no (Cuadro 22).

Para aquellos que no eran suplidores del Estado se les pregunto si querían serlo. La respuesta fue la siguiente: a) 51.1% dijo que le gustaría serlo; y b) 48.9% dijo que no (Cuadro 22).

De los que contestaron positivamente, el 56.8% está ubicado en Santo Domingo; 53.5% en el Distrito Nacional; y sólo 31.3% en Santiago.

Los que contestaron negativamente estaban ubicados en mayor porcentaje en Santiago (68.7%), seguidos de los que están en el Distrito Nacional (46.5%), y los de Santo Domingo (43.2%).

Respecto del tamaño, el 52% de las estructuras más pequeñas tienen mayor interés en convertirse en suplidoras del Estado. El 28.6% de las estructuras que tienen entre 6-10 trabajadores les gustaría serlo y al 40% de las que tienen más de dieciséis también opinan lo mismo.

Una de las posibles explicaciones a la negativa de ser suplidor del Estado podría ser el requerimiento de estar al día en el pago de impuestos para poder participar en las licitaciones públicas. Para participar en los concursos públicos se requiere estar inscrito en el registro de suplidores del Estado que elabora la Dirección General de Compras y Contrataciones de Bienes y Servicios del Estado, así como una certificación de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

Al respecto, el 92.9% de los encuestados dijo saber que para ser suplidor del Estado hay que estar al día en el pago de impuestos.

### ***Pago de Impuestos***

Por su naturaleza, la informalidad tiene efectos negativos sobre la recaudación de impuestos. Las actividades informales reducen la base impositiva, con lo cual impiden un financiamiento sostenible de bienes públicos y la protección social.

| <b>Cuadro 23. A quien vende los bienes y servicios que produce?</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| Cliente final   | 356             | 87.9              |
| A un intermediario  | 49              | 12.1              |
| <b>Total</b>  | <b>405</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                                 |                 |                   |

El 87.9% de las MIPYMES encuestadas vende su bienes y servicios a clientes finales; y el 12.1% a un intermediario (Cuadro 23).

El 94.8% de los negocios que venden a clientes finales están ubicados en Santiago; 91.6% en Santo Domingo; y 79% en el Distrito Nacional.

| <b>Cuadro 24. Su negocio tiene RNC?</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI                                      | 239             | 59.0              |
| NO                                      | 166             | 41.0              |
| <b>Total</b>                            | <b>405</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013     |                 |                   |

A medida que las estructuras productivas tienen mayor tamaño, venden a intermediarios en mayor porcentaje. El 21.4% de las estructuras de mayor tamaño (más

de 16 trabajadores) venden a intermediarios, mientras que sólo el 10% de las más pequeñas lo hace.

Al preguntar a los propietarios de las estructuras productivas si tenían Registro Nacional de Contribuyentes (RNC), el 59% de los encuestados dijo que si, mientras que el 49% contestó negativamente (Cuadro 24).

El 66.7% de las MIPYMES ubicadas en el Distrito Nacional tienen registro, seguidas de las de Santiago (56.4%) y las de Santo Domingo (54.7%). De las que no están registradas en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII), el 45.3% están ubicadas en Santo Domingo; el 43.6% en Santiago; y 33.3% en el Distrito Nacional.

En relación al tamaño, a medida que las MIPYMES son mas grandes tienen una mayor probabilidad estar registrada en la DGII. El 92.9% de las estructuras con más de dieciséis trabajadores tiene RNC, mientras que sólo el 54.8% de las que tiene cinco o menos está registrada. Igual relación se repite con las ventas anualizadas. A mayor nivel de ventas, mayor probabilidad de estar registradas en DGII.

Por otro lado, casi la totalidad de los encuestados dijo conocer lo que es el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS).

Cuando se preguntó a los propietarios de las MIPYMES si cuando venden prefieren

| <b>Cuadro 25. Cuando vende, prefiere facturar sin ITBIS?</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI   | 142             | 37.6              |
| NO   | 236             | 62.4              |
| <b>Total</b>   | <b>378</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                          |                 |                   |

factorar sin ITBIS, el 37.6% de los propietarios encuestados dijo que si, mientras el 62.4% contestó negativamente (Cuadro 25).

De los que contestaron positivamente, 45.8% de los negocios está ubicado en Santiago; el 39.8% en Santo Domingo; y sólo 30% en el Distrito Nacional.

Respecto del tamaño, a medida que las estructuras son más pequeñas mayor es la

| <b>Cuadro 26. Al comprar, prefiere que le facturen sin cobrar ITBIS?</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI   | 153             | 37.8              |
| NO   | 252             | 62.2              |
| <b>Total</b>   | <b>405</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                                      |                 |                   |

probabilidad de que al vender facturen sin ITBIS. Igual relación se repite respecto de las ventas anualizadas. Es decir, a menores ventas anualizadas mayor

probabilidad de que las MIPYMES prefieran facturar sin ITBIS.

Al preguntar a los propietarios si al comprar mercancías para el negocio prefieren que le facturen sin cobrar el ITBIS, el 37.8% respondió positivamente, mientras que el 62.2% dijo que no (Cuadro 26).

De los que contestaron positivamente, el 41.1% está ubicado en Santo Domingo; 36.2% en el Distrito Nacional; y 32.4% en Santiago.

Con relación al tamaño, 39.9% de las estructuras que tienen cinco o menos trabajadores prefiere que le facturen sin cobrar ITBIS, mientras que de las que tienen más de dieciséis trabajadores sólo el 23.1% contestó positivamente.

| <b>Cuadro 27. Utiliza Número de Comprobante Fiscal (NCF)?</b> |                 |                   |
|---|-----------------|-------------------|
|   | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI  | 182             | 47.9              |
| NO  | 198             | 52.1              |
| <b>Total</b>  | <b>380</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                           |                 |                   |

Respecto de las ventas anualizadas, hay una clara relación directa. Es decir, a medida que las MIPYMES tienen mayores ventas

anualizadas prefieren que le facturen con ITBIS.

Al preguntar a los propietarios si sus negocios utilizan números de comprobante fiscal (NCF), el 47.9% de los encuestados dijo que sí, mientras que el 52.1% contestó negativamente (Cuadro 27).

De los que contestaron positivamente, 56.1% está ubicado en el Distrito Nacional; 47.8% en Santiago; y 41.9% en Santo Domingo.

Con relación al tamaño, a medida que las estructuras productivas son más grandes, mayor es la probabilidad de que utilicen los NCF en sus operaciones. De las estructuras mayores a dieciséis trabajadores, el 92.9% los utiliza, mientras que de las de cinco o menos sólo el 43% respondió positivamente.

Esta relación se evidencia también en las ventas anualizadas. A mayor venta, mayor probabilidad de utilizar los NCF.

| <b>Cuadro 28. Al vender, sus clientes le exigen NCF?</b> |                 |                   |
|--|-----------------|-------------------|
|  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
| SI   | 122             | 31.2              |
| NO   | 269             | 68.8              |
| <b>Total</b>   | <b>391</b>      | <b>100.0</b>      |
| Fuente: Encuesta MIPYMES INTEC 2013                      |                 |                   |

Cuando se pregunta a los propietarios si al vender sus clientes les exigen el NCF, el 68.8% dijo que no, mientras que el 31.2% respondió positivamente (Cuadro 28).

De los que respondieron positivamente, 35.4% tenían sus negocios ubicados en el Distrito Nacional; 29.3% en Santo Domingo; y 28.3% en Santiago.

Al igual que en la pregunta anterior, se evidencia una relación positiva entre el tamaño de las MIPYMES y la probabilidad de que los clientes les exijan NCFs. A mayor tamaño, mayor probabilidad de que los clientes les pidan el NCF al comprar bienes y servicios.

Esta relación también se evidencia respecto de las ventas anualizadas.

## Determinantes de la rentabilidad de las MIPYMES: Modelo y Resultados

### Modelo

La maximización de beneficios es uno de los principales objetivos económicos de las estructuras productivas. El beneficio total de un negocio se puede calcular por la diferencia entre sus ingresos totales y sus costos totales. Las estructuras productivas logran maximizar sus ganancias o beneficios totales a corto plazo en el punto en el cual se encuentra la mayor diferencia positiva entre sus ingresos totales y sus gastos totales.

Por tal razón, utilizamos los datos de la encuesta MIPYMES INTEC 2013 para construir una función de beneficios de las estructuras productivas analizadas utilizando las variables de ingresos (ventas anualizadas) y costos (nomina, electricidad, alquiler, transporte y gastos financieros) en términos promedio.

En principio, la rentabilidad de las MIPYMES depende positivamente: a) tamaño, b) nivel educativo del propietario, c) género del propietario, d) si tiene RNC y e) pago ISR. También depende negativamente de: f) gasto nomina, g) gasto energía eléctrica, h) gasto alquiler, i) gasto transporte y j) gastos financieros (préstamos).

Beneficios= tamaño (+), nivel educativo del dueño (+) género propietario (+) RNC (+), ISR (+) nómina (-), alquiler local (-), transporte (-), gastos financieros (-).

El modelo econométrico seleccionado para estimar cuanto impacta en los beneficios, las principales variables evaluadas en la encuesta MIPYMES INTEC 2013 es un modelo Logit.

$$\begin{aligned} \text{Beneficios} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Paga ISR}_i + \beta_2 \text{RNC}_i + \beta_3 \text{Genero dueño}_i \\ & + \beta_4 \text{Niveleducativodueño}_i + \beta_5 \text{Tamaño}_i + \beta_6 \text{Gastonomina}_i \\ & + \beta_7 \text{Gastoalquiler}_i + \beta_8 \text{Gastoelectricidad}_i + \beta_9 \text{Gastoprestamo}_i \\ & + \beta_{10} \text{Gastotransporte}_i + \beta_{11} \text{Ventasclientefinal}_i \end{aligned}$$

El modelo Logit es un modelo con variable dependiente binaria. Si  $F(Z) = \frac{e^{Zi}}{1 + e^{Zi}}$

estamos en presencia de un modelo Logit cuya expresión corresponde a  $Y = F(Z) = F(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_K X_k) = \frac{e^{(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_K X_k)}}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_K X_k)}}$ .

Este modelo sigue una distribución logística, que permite ver que a medida que Z se encuentra entre  $\infty$  y  $-\infty$ , la probabilidad de que  $Y_i$  tome el valor de uno se encuentra dentro del rango 0-1, y adicionalmente dicha probabilidad no está relacionada linealmente con  $X_i$ .

Se estima por el método de Máxima Verosimilitud obteniendo estimadores insesgados y consistentes.

## Resultados

**Tabla I. Determinantes de la Rentabilidad de las MIPYMES**

| Iteration 0: log likelihood = -1177.5876<br>Iteration 1: log likelihood = -1099.1502<br>Iteration 2: log likelihood = -924.52032<br>Iteration 3: log likelihood = -796.40586<br>Iteration 4: log likelihood = -740.13315<br>Iteration 5: log likelihood = -725.73005<br>Iteration 6: log likelihood = -724.86973<br>Iteration 7: log likelihood = -724.86608<br>Iteration 8: log likelihood = -724.86608<br>Log Likelihood= -724.86608 |                |            |        |       | Número de obs = 254<br><br>LR Chi 2 (11) = 905.44<br><br>Prob > Chi 2 = 0.0000<br><br>Pseudo R <sup>2</sup> = 0.3844 |            |
|--|----------------|------------|--------|-------|--|------------|
| Rentabilidad   | Coefficiente   | Std. Error | z      | P>(z) | [ 95% Conf. Interval ]   |            |
| <i>Tamaño</i>  | 46.63031***    | 3.155116   | 14.78  | 0.000 | 40.4464  | 52.81422   |
| <i>Género</i>  | -0.1261227     | 0.2257143  | -0.56  | 0.576 | -0.5685146   | 0.3162693  |
| <i>RNC</i>   | 0.1264591      | 0.2674022  | 0.47   | 0.636 | -0.3976396   | 0.6505578  |
| <i>ISR</i>   | -0.1184022     | 0.2691375  | -0.44  | 0.660 | -0.6459021   | 0.4090977  |
| <i>Nivel Educ</i>  | -0.0508641     | 0.0736459  | -0.69  | 0.490 | -0.1952074   | 0.0934792  |
| <i>Nómina</i>  | -0.0006471***  | 0.0000445  | -14.53 | 0.000 | -0.0007344   | -0.0005598 |
| <i>Transporte</i>  | -0.0006525***  | 0.0000542  | -12.04 | 0.000 | -0.0007587   | -0.0005463 |
| <i>Alquiler</i>  | -0.0006516***  | 0.0000451  | -14.44 | 0.000 | -0.00074   | -0.0005631 |
| <i>Electricidad</i>  | -0.0006403 *** | 0.0000461  | -13.89 | 0.000 | -0.0007306   | -0.0005499 |
| <i>Préstamo</i>  | -0.0006151***  | 0.0000439  | -14.01 | 0.000 | -0.0007012   | -0.000529  |
| <i>Cliente Final</i>   | -0.1701341     | 0.3071554  | -0.55  | 0.580 | -0.7721476   | 0.4318794  |

\*\*\*: valor-p < 0.01; \*\*: valor-p < 0.05; Para el coeficiente R<sup>2</sup> valor-p < 0.05.

Con relación al tamaño, el coeficiente de esta variable resultó positivo y estadísticamente significativo. Es decir, mientras más grandes son las unidades productivas existe una mayor probabilidad de obtener beneficios.

La interpretación económica de esta variable es que a medida que las MIPYMES evaluadas tienen mayor tamaño son más rentables. Estos resultados son consistentes con Guzmán y Ortiz (2007) quienes evidenciaron que a mayor tamaño, las firmas tienden a usar su capacidad productiva más intensamente.



*El hecho de que el 92.4% de las MIPYMES encuestadas son consideradas microempresas revela que estas estructuras productivas tienen, en promedio, baja rentabilidad.*

Respecto de la nómina, el coeficiente resulto negativo y estadísticamente significativo. La interpretación económica de este resultado es que las MIPYMES son muy sensibles al gasto en nómina debido a que, en su mayoría, son intensivas en el factor trabajo y relativamente bajas en capital.

*La regulación laboral y de seguridad social vigente, podría estar detrás del aumento de la informalidad en los últimos años. El hecho de que los propietarios de las MIPYMES tengan que pagar el 70% del aporte y cumplir con lo establecido en la Ley de Seguridad Social podría ser una de las barreras a la formalización<sup>4</sup>.*

Para estas estructuras el costo de oportunidad que implica la formalización podría ser muy alto. Este resultado tiene serias implicaciones en materia de protección social para los trabajadores de las MIPYMES y sus dependientes.

Los coeficientes para alquiler, préstamo, energía y transporte también resultaron negativos y estadísticamente significativos. En el orden antes establecido están rankeados los valores de los coeficientes.

Llama la atención que los gastos de alquiler y préstamo afecten en mayor medida la rentabilidad que la energía y el transporte.

Cabe recordar que el 71.7% de las MIPYMES evaluadas paga alquiler en el local donde funciona el negocio. Además, el 92.6% de las estructuras no comparte el local del negocio con la residencia del propietario.

El 29.9% de las estructuras productivas paga entre cinco y diez mil pesos mensuales. El 21.5% paga menos de cinco mil pesos, mientras que el 21.1% paga entre diez y quince mil pesos. Sólo el 15.1% paga más de veinte mil pesos mensuales.

Respecto del gasto de préstamos para financiar las actividades productivas, sólo el 30.4% de los propietarios de las MIPYMES señaló que tenía créditos para el funcionamiento de las actividades productivas.

El 83% de los que tienen préstamos paga una suma menor a cincuenta mil pesos (RD\$50,000); el 11% paga entre cincuenta mil uno y cien mil pesos mensuales (RD\$50,001 y RD\$100,000). El 4.2% paga entre cien mil uno y doscientos mil pesos

---

<sup>4</sup> De acuerdo con la Ley 88-01 el empleador debe contribuir con el 70% del aporte y el empleado con 30% para cumplir con el Régimen Contributivo del Sistema de Seguridad Social.

mensuales (RD\$100,001 y RD\$200,000); y sólo el 1.7% paga entre doscientos mil uno y trescientos mil pesos mensuales (RD\$200,001 y RD\$300,000).

*El acceso al crédito de las MIPYMES es uno de los mayores problemas que estas estructuras enfrentan. Guzmán y Ortiz (2007), señalan que: “El contraste entre el porcentaje de empresas con restricciones de crédito en el 2000 y en el 2005 sugiere que este acceso puede variar considerablemente según las condiciones del entorno macroeconómico”.*

Aristy (2012) define que el acceso a préstamos, después que las MIPYMES inician sus operaciones, como uno de los factores claves para el éxito de estas estructuras productivas. Para este autor, el uso de préstamos desde el inicio puede traducirse en presiones al negocio que dificulten su desempeño e incluso provocar su desaparición.

*Este hallazgo evidencia la necesidad de mejorar las políticas de financiamiento a las MIPYMES. El hecho de que menos de la tercera parte de las unidades productivas encuestadas tenga acceso a financiamiento es un reflejo del bajo nivel de bancarización de las MIPYMES.*

**Tabla II. Determinantes del Pago de ISR de las MIPYMES**

| Iteration 0: log likelihood = -171.49656<br>Iteration 1: log likelihood = -110.75703<br>Iteration 2: log likelihood = -109.08457<br>Iteration 3: log likelihood = -109.05976<br>Iteration 4: log likelihood = -109.05973<br>Iteration 5: log likelihood = -109.05973<br>Log likelihood = -109.05973 |              |            |       |        | Número de obs = 254<br><br>LR Chi 2 (6) = 124.87<br>Prob > Chi 2 = 0.0000<br><br>Pseudo R <sup>2</sup> = 0.3641 |           |
|---|--------------|------------|-------|--------|---|-----------|
| Pago ISR  | Coefficiente | Std. Error | z     | P>( z) | [ 95% Conf. Interval ]  |           |
| <i>Rentabilidad</i>   | -0.2974815   | 0.4688027  | -0.63 | 0.526  | -1.216318   | 0.6213549 |
| <i>Tamaño</i>   | 1.499399*    | 0.8171574  | 1.83  | 0.067  | -0.1021996  | 3.100998  |
| <i>Género</i>   | -0.0664133   | 0.3893394  | -0.17 | 0.865  | -0.8295044  | 0.6966779 |
| <i>RNC</i>  | 2.990897***  | 0.3489116  | 8.57  | 0.000  | 2.307043  | 3.674751  |
| <i>Nivel Educ</i>   | 0.2577709**  | 0.1261778  | 2.04  | 0.041  | 0.010467  | 0.5050747 |
| <i>Préstamo</i>   | -0.0000149   | 0.0000123  | -1.20 | 0.228  | -0.000039   | 9.31e-06  |
| <i>Const</i>  | -3.31099     | 0.8735947  | -3.79 | 0.000  | -5.023204   | -1.598776 |

\*\*\*: valor-p < 0.01; \*\*: valor-p < 0.05; \*: valor-p < 0.1 .Para el coeficiente R<sup>2</sup> valor-p < 0.05.

Con relación al pago del impuesto sobre la renta, los coeficientes que resultaron positivos y estadísticamente significativos fueron el tener RNC, el nivel educativo del propietario y el tamaño de la unidad productiva.

Respecto del RNC, cabe recordar que la informalidad inicia con el no registro del negocio o empresa en el Registro Nacional de Contribuyentes en la DGII, violando con esto el artículo 50 de la Ley 11-92.

*Un individuo o negocio que no se encuentra formalizado desde el punto de vista del registro, se encuentra en una posición conveniente para evadir la totalidad del Impuesto sobre la Renta (ISR), así como el ITBIS y el ISC ya que no está comprometido a presentar una declaración jurada.*

Aunque más de la mitad (59%) de las unidades productivas encuestadas señaló que tenía RNC, el 64% de estas dijo que al vender prefería facturar sin ITBIS. Cabe recordar que, la mayoría de las unidades productivas encuestadas (87.9%), vende bienes y servicios a clientes finales.

Sin embargo, el 52.1% de las unidades productivas dijo no utilizar el Numero de Comprobante Fiscal (NCF), mientras que el 68.8% señaló que al vender sus clientes no les exigen los NCF.

Por su naturaleza, la informalidad tiene efectos negativos sobre la recaudación de impuestos. Las actividades informales reducen la base impositiva, con lo cual impiden un financiamiento sostenible de bienes públicos y la protección social.

Respecto del nivel educativo del dueño, este coeficiente resultó positivo y significativo. Es decir, mientras mayor sea el nivel educativo del propietario mayor es la probabilidad que su negocio pague el impuesto sobre la renta.

*Cabe recordar que el 46.1% de los propietarios de las MIPYMES dijeron tener educación universitaria. Esta es una gran oportunidad para ir formalizando a estas estructuras productivas.*

El Procedimiento Simplificado de Tributación (PST)<sup>5</sup> es un régimen de pago que se utiliza para facilitar las obligaciones tributarias el cual no condiciona a la empresa o individuo a mantener una contabilidad organizada. Este régimen puede resultar atractivo para los informales.

A finales del año 2012, 5062 contribuyentes se habían acogido al PST. De estos, el 95.9% pertenecían al sector servicios, destacándose los servicios de salud, otros servicios y el comercio.

---

<sup>5</sup>Este permite liquidar el Impuesto sobre la Renta (ISR) en base a sus compras y/o ingresos, así como pagar el Impuesto sobre las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS). Los contribuyentes pueden acogerse bajo dos regímenes, uno estimado en base a las compras que realizan y otro en base a sus ingresos.

**Tabla III. Determinantes del Pago de Energía Eléctrica de las MIPYMES**

| Iteration 0: log likelihood = -407.53095<br>Iteration 1: log likelihood = -359.22618<br>Iteration 2: log likelihood = -355.47415<br>Iteration 3: log likelihood = -355.41479<br>Iteration 4: log likelihood = -355.41466<br>Iteration 5: log likelihood = -355.41466<br><br>Log likelihood = -355.41466 |                     |                   |          |                  | Número de obs = 254<br><br>LR Chi 2 (11) = 104.23<br>Prob > Chi 2 = 0.0000<br><br>Pseudo R <sup>2</sup> = 0.1279 |            |
|---|---------------------|-------------------|----------|------------------|--|------------|
| <b>Pago Energía</b>   | <b>Coefficiente</b> | <b>Std. Error</b> | <b>z</b> | <b>P&gt;( z)</b> | <b>[ 95% Conf. Interval ]</b>  |            |
| <i>Rentabilidad</i>   | -5.841523***        | 0.994289          | -5.88    | 0.000            | -7.790294  | -3.892753  |
| <i>Tamaño</i>   | 6.707872***         | 1.092289          | 6.14     | 0.000            | 4.567025   | 8.848719   |
| <i>RNC</i>  | 0.6620167*          | 0.3696565         | 1.79     | 0.073            | -0.0624966   | 1.38653    |
| <i>Nomina</i>   | -0.0000998***       | 0.0000299         | -3.33    | 0.001            | -0.0001584   | -0.0000411 |
| <i>Alquiler</i>   | -0.0001217***       | 0.0000247         | -4.92    | 0.000            | -0.0001701   | -0.0000733 |
| <i>Transporte</i>   | -0.0001407**        | 0.0000473         | -2.98    | 0.003            | -0.0002333   | -0.000048  |
| <i>Préstamo</i>   | -0.0000828***       | 0.0000246         | -3.37    | 0.001            | -0.0001309   | -0.0000347 |
| <i>ISR</i>  | 0.361178            | 0.3729739         | 0.97     | 0.333            | -0.3698375   | 1.092193   |
| <i>Nivel Educ</i>   | 0.0276204           | 0.0971482         | 0.28     | 0.776            | -0.1627866   | 0.2180275  |

\*\*\*: valor-p < 0.01; \*\*: valor-p < 0.05; \*: valor-p < 0.1 .Para el coeficiente R<sup>2</sup> valor-p < 0.05.

Respecto del pago de la energía eléctrica, los coeficientes de tamaño y de RNC resultaron positivos y estadísticamente significativos. Es decir, a medida que las estructuras productivas son más grandes, mayor es la probabilidad que pague mensualmente la factura eléctrica.

Adicionalmente, cuando una estructura productiva está inscrita en el Registro Nacional de Contribuyentes (RNC), mayor es la probabilidad que pague la energía eléctrica.

Este resultado es relevante en materia de políticas públicas debido a que un aumento en la incorporación al RNC de las MIPYMES podría ayudar a mejorar las cobranzas de las empresas distribuidoras de energía eléctrica.

El cruce de información entre el registro nacional de contribuyentes y el sistema de facturación de las empresas distribuidoras impactaría positivamente en la adhesión de nuevos clientes al sistema y reduciría el déficit del sector eléctrico.

## Percepciones empresariales sobre la informalidad

El día 6 de diciembre en el local del CONEP el Dr. Enmanuel Silvestre dirigió un grupo focal con 11 representantes de las siguientes asociaciones:

Asociación de Bancos Comerciales (ABA); Asociación de Constructores y Promotores de Vivienda (ACOPROVI); Asociación de Hacendados y Agricultores (ADHA); Asociación de Zonas Francas (ADOZONA); Asociación de Industrias (AIRD); Asociación de Jóvenes Empresarios (ANJE); Asociación de Hoteles y Restaurantes (ASONAHORES); Asociación de Industriales de Muebles (ASONAIMCO); Confederación de Pequeñas y Medianas Empresas (CODOPYME); Confederación Patronal (COPARDOM); y Organización de Empresas Comerciales (ONEC).

En el grupo focal se utilizaron técnicas de visualización para programas participativos que incluyeron tarjetas de visualización, exposiciones visualizadas en grupo, exposiciones y plenaria. El mismo tuvo una duración de 2 horas y 45 minutos.

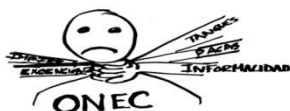
Los temas discutidos incluyeron: 1) Presentación de cada sector representado y su representante; 2) Definición visualizada del sector informal; 3) Trabajo en grupo: exposición visualizada sobre el impacto en los sectores de cada grupo; y 4) Elaboración de planes de acción tentativos de cada sector.

### Impacto de la economía informal en cada uno de los sectores representados.

Mediante dibujos, 7 participantes presentes al inicio de la sesión representaron los efectos de la economía informal en cada uno de sus sectores. A continuación se muestra un ejemplo de uno de los dibujos y luego se hace un reporte del contenido de los mismos.

#### ONEC

ONEC



---

El dibujo anterior representa claramente el efecto de la informalidad sobre el comercio. ONEC está representada por una persona que está siendo ahogada por muchas manos. Cada una de estas manos tiene un título: impuestos, exenciones,

tanques, pacas, como componentes de la Informalidad que están ahogando al comercio.

#### **ASONAIMCO**

El dibujo del sector Muebles es un tronco siendo cortado por un serrucho. Su representante explicó que esto muestra lo arcaico que es el sector actualmente en relación con su tecnología y organización.

La informalidad lleva a la distorsión de los costos en el sector, que carece de la productividad necesaria.

#### **ADOZONA**

El dibujo de las Zonas Francas muestra un gran círculo lleno de sonrisas. El círculo está abierto y por esa abertura entran gestos de enojo que al entrar se convierten en sonrisas.

La interpretación de este dibujo es que las ZF están dejando entrar a los que anteriormente eran empleados informales para que se formalicen.

#### **ABA**

El representante de la Asociación de Bancos dibujó un cuadrado con el título BANCO y una persona. Hay flechas que salen del banco hacia la persona y de la persona hacia el banco, pero una barrera les impide llegar el uno al otro.

Esta barrera es la informalidad, que impide las personas y empresas el acceso a préstamos y demás instrumentos financieros.

#### **ACOPROVI**

El dibujo del sector construcción muestra una gran mano y un avión.

La explicación del dibujo expresa que la preocupación principal del sector es la mano de obra de inmigrantes ilegales, la cual es fundamentalmente informal.

#### **ADHA**

El dibujo de la representante de la asociación de hacendados muestra un gran edificio y un gran empresario al lado. Al lado derecho se muestran varios hombres de campo trabajando, visiblemente más pequeños.

Su explicación es que los hacendados no tienen el mismo acceso a ciertos privilegios de los empresarios. Dice que los muchos intermediarios hacen que llegue poco de los beneficios al campo.

## **CODOPYME**

El representante de las pequeñas y medianas empresas dibuja un círculo con rayas en su parte inferior (escalera) y sombreado en la tercera parte superior. Explica que la realidad es que la mayoría de las empresas del sector son informales y que tienen que recorrer un largo camino para llegar a la formalidad representada en la parte superior.

### **Causas y consecuencias de la informalidad**

Mediante tarjetas de visualización, se pidió a cada uno de los participantes una definición de la economía informal con relación a su sector.

Las tarjetas fueron analizadas en sesión plenaria y se clasificaron en dos categorías: a) causas y b) consecuencias.

#### **Causas de la informalidad**

Entre las causas de la informalidad fueron citadas:

- Sistema tributario no equitativo
- Cultura que apoya la informalidad
- Falta de educación formal
- Falta de aplicación generalizada de las leyes. No hay un real estado de derecho

#### **Consecuencias de la informalidad**

Entre las consecuencias de la informalidad fueron citadas:

- No nos permite competir en igualdad de condiciones
- Es una realidad. Produce desprotección
- Caos, desorden, inseguridad.
- Produce una distorsión del mercado
- Actividad oculta y desprotegida
- Hacer que otro pague lo que te corresponde
- Necesidad de regularización de la mano de obra extranjera
- Aumento de la empleomanía informal
- Actividad no regulada, carente de registro y fiscalización

## **Trabajo en grupo: implicaciones de la informalidad.**

Se les pidió a los participantes una exposición visualizada en grupo sobre las implicaciones de la informalidad. Estos se organizaron espontáneamente en dos grupos:

1. CODOPYME, ASONAIMCO, ONEC y ADOZONA
2. ACOPROVI, ABA, ADHA, ANJE, ASONAHORES y COPARDOM

La presentación del grupo 1 muestra un mapa del país con cadenas y el lema: **"amenaza al proyecto país"**.

La industria y el empresariado se colocan en el centro, rodeados de inseguridad, desempleo, deterioro de la confianza, caos, inequidad que no deja competir y desincentiva la inversión.

Para expresar la amenaza de los trabajadores extranjeros se dibuja un barco lleno de inmigrantes proveniente de Haití.

La presentación del grupo 2 muestra al centro un hotel de playa llamado **"el formal"**.

A la derecha trabajadores informales que vienen en **"la camioneta"**. Flechas que llevan a los productos nacionales y a personas sin dinero ni seguridad social.

Esto lleva a una persona que desea alimentos pero no puede entrar al banco formal y tiene que pedir dinero a un prestamista.

Adicionalmente, de forma espontánea los participantes expresaron varias ideas después de las exposiciones en grupo:

- *Hay que reconocer la realidad del acoso al que se formaliza y es pequeño*
- *Lo informal no es ilegal*
- *Si no se ofrece seguridad social al trabajador, es informal*
- *Ser formal no es atractivo*
- *Necesidad de educar para la formalización*

## **Estrategias de acción para enfrentar la informalidad**

Utilizando una matriz de planificación se les pidió a los participantes que delinearán estrategias, acciones, metas, indicadores, cronograma y presupuesto de acciones a ser usadas para enfrentar la informalidad.



CODOPYME se abstuvo de presentar un plan afirmando que se han intentado acciones pero que todo depende de una decisión gubernamental. Al gobierno no le interesa la formalización por intereses políticos.

El representante de CODOPYME expresó que las decisiones están en manos de las siguientes instituciones: Dirección General de Impuestos Internos (DGII), Tesorería de la Seguridad Social (TSS) y Ministerio del Trabajo (MT).

Los cuatro planes de acción presentados tienen diferentes niveles de concreción. Algunos se limitan a enunciar un objetivo y otros llegan hasta a dar detalles de recursos necesarios.

Estos planes giran en torno a 3 ejes:

1. Educación
2. Incentivos
3. Trabajo en coordinación con el gobierno

#### **Planes educativos**

- Capacitar el personal de Zonas Francas, identificando las necesidades con INFOTEP y las universidades
- Estudio de costos de la informalidad para diseño de campaña de concientización apoyada por lobbying para colocar el tema como agenda nacional
- Plan de educación nacional (sin desarrollar)
- Capacitación de mano de obra nacional (sin desarrollar)

#### **Planes sobre incentivos a MIPYMES**

- Crear incentivos para crear e integrar Mipymes en suplidores, mediante capacitación en presentación de proyectos, metodología de creación de Mipymes y su integración a la cadena de valor
- Disminuir incentivos para la informalidad, mediante reformas estructurales (laboral, eléctrica, tributaria, gasto público) y tarifas diferentes para las empresas formales

#### **Planes de trabajo en coordinación con el gobierno**

- Campaña de concientización y carnetización con la Dirección General de Migración (DGM) y apoyo del Ministerio de Trabajo (MJ) a las contrataciones

- Mejorar la competitividad de las zonas francas impulsando agenda de acciones coordinadas con el gobierno
- Pacto contra la informalidad seguido de plan de acción e instalación de comisión de veeduría

## Conclusiones

La incidencia de la informalidad en el país se refleja la existencia de un alto porcentaje de unidades productivas de pequeño tamaño y escasa productividad.

Al utilizar el criterio establecido por la Ley 488-08, que establece un régimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las MIPYMES, el 92,4% de las empresas encuestadas son microempresas; 6,28% pequeñas empresas; y 1,32% medianas empresas.

Respecto del perfil del empresario del sector, el 72.54% de los micro, pequeños y medianos empresarios encuestados es de sexo masculino. El 21.67% son mujeres; 5.3% empresas familiares; y 0.49% empresas comunitarias.

Con relación al nivel educativo de los propietarios, el 16.28% tiene educación primaria; 37.21% técnica o secundaria; y 46.51% universitario o post-graduo.

El 59.2% se desempeña sus actividades en el sector comercio. De estos, 71.49% de los propietarios son hombres; 24.25% mujeres; y 4.26% empresas familiares. En promedio, las MIPYMES cuyos propietarios son hombres reportan mayores ventas anualizadas que las de mujeres, y las de propiedad familiar.

En promedio, a mayor nivel educativo del propietario mejor desempeño de las ventas anualizadas.

Los propietarios con mayor nivel educativo pagan nóminas mensuales más altas. El 77.8% de los propietarios con educación universitaria-postgrado pagan nominas mensuales mayores a treinta mil pesos (RD\$30,000); los que tienen educación secundaria-técnica, 58.8%; y los que tienen educación primaria sólo el 34%.

Los propietarios con mayor nivel educativo, pagan seguros de salud o riesgos laborales a sus trabajadores en un porcentaje más alto.

Los dueños de las unidades productivas estiman que sus ventas serán mayores en 2013 respecto del año anterior. A medida que el negocio tiene mayor tamaño, esperan tener un mejor desempeño en 2013 respecto del año anterior.

El 87.9% de las MIPYMES encuestadas vende su bienes y servicios a clientes finales; y sólo 12.1% a intermediarios.

Respecto de los costos operativos, los principales hallazgos fueron los siguientes:

- El 86% de los propietarios encuestados señalaron que pagaban, en promedio, diez mil pesos o menos a sus trabajadores.
- El 59.1% de los encuestados dijo que no paga ningún tipo de seguro a sus trabajadores.

- El 71.5% de las estructuras productivas pagaba menos de cinco mil pesos mensuales por concepto de energía eléctrica.
- El 71.7% de los locales donde funcionan las MIPYMES son alquilados; 26.2% propios; y 2.2% prestados.
- El 69.4% de los propietarios revelan que utilizan vehículos propios para apoyar las actividades productivas de sus negocios. El 64.4% de las estructuras productivas pagan menos de cinco mil pesos mensuales de gasto en transporte.
- El 69.6% de los propietarios de las estructuras productivas dijo no tener prestamos para financiar las actividades de sus negocios. Las estructuras productivas con más de dieciséis trabajadores tienen prestamos en un mayor porcentaje con 46.2%
- Sólo el 7% de las MYPIMES encuestadas declaró ser suplidora del Estado.
- El 59% de los encuestados dijo tener Registro Nacional de Contribuyentes (RNC).
- El 37.6% de los propietarios encuestados expreso que cuando vende prefiere facturar sin ITBIS.
- El 47.9% de los propietarios encuestados dijo que sus negocios utilizan el Número de Comprobante Fiscal (NCF).

Respecto de los determinantes de la rentabilidad de las MIPYMES:

- El tamaño resultó positivo y estadísticamente significativo. La interpretación económica de esta variable es que a medida que las MIPYMES tienen mayor tamaño tienen mayor beneficio porque utilizan más intensivamente su capacidad productiva.
- Los coeficientes para el Género, RNC, Nivel Educativo, ISR y Cliente Final resultaron estadísticamente no significativos.
- Los gastos de nómina, transporte, alquiler, energía eléctrica y gastos financieros resultaron negativos y estadísticamente significativos.

Respecto de los determinantes del pago de impuesto sobre la renta de las MIPYMES:

- Los coeficientes de RNC, Nivel Educativo y Tamaño resultaron positivos y estadísticamente significativos.
- Las estructuras productivas que están inscritas en el registro nacional de contribuyentes tienen una mayor probabilidad de pagar el impuesto sobre la renta.
- A medida que los propietarios de las estructuras productivas tienen mayor nivel educativo existe una mayor probabilidad que paguen el impuesto sobre la renta.
- A medida que las estructuras productivas tienen mayor tamaño, tienen una mayor probabilidad de pagar el impuesto sobre la renta.

Respecto de los determinantes del pago de energía eléctrica de las MIPYMES:

- Los coeficientes de Tamaño y RNC resultaron positivos y estadísticamente significativos.
- A medida que las estructuras productivas tienen mayor tamaño, existe una mayor probabilidad de que paguen mensualmente la factura de energía eléctrica.
- A medida que las estructuras productivas están inscritas en el registro nacional de contribuyentes de la DGII, tienen mayor probabilidad de pagar mensualmente la factura de energía eléctrica.
- Los coeficientes de Rentabilidad, Nómina, Préstamo, Alquiler y Transporte resultaron negativos y estadísticamente significativos.

Respecto de la percepción de las asociaciones empresariales sobre la informalidad:

- Para los empresarios las principales causas de la informalidad son: a) Sistema tributario no equitativo; b) Una cultura que promueve la informalidad; c) Falta de educación; y d) Ausencia de un estado de derecho
1. Las principales consecuencias de la informalidad se pueden clasificar en tres categorías: 1) Desorden: desprotección, caos, inseguridad y actividad oculta; 2) Falta de competitividad: no hay igualdad de condiciones generando distorsiones en el mercado; y 3) Falta de regularización de trabajadores inmigrantes: no hay registro ni fiscalización, especialmente de la mano de obra extranjera.
- Para las asociaciones empresariales la informalidad es una amenaza al proyecto país debido a que genera una gran cantidad de personas (trabajadores y sus dependientes) sin seguridad social ni acceso al sistema financiero.
  - Sin embargo, establecen las siguientes apreciaciones: a) El pequeño empresario que se formaliza es acosado por las autoridades; b) Lo informal no es ilegal; c) Ser formal no resulta atractivo; d) Cuando no se ofrece seguridad social al trabajador es lo mismo que estar en la informalidad; y d) Hay que educar para la formalidad.
  - Los planes propuestos por las asociaciones empresariales para la formalización de las MIPYMES giran en torno a tres ejes: 1) Educación a las MIPYMES; 2) Incentivos para la formalización de las estructuras productivas; y 3) Planes coordinados con el gobierno.
  - CODOPYME se abstuvo de presentar un plan afirmando su representante que han intentado acciones, pero que todo depende de una decisión gubernamental. No les interesa la formalización por los costos políticos que podría implicar.

## Recomendaciones

- Publicar a la mayor brevedad los resultados de la encuesta MIPYMES-INTEC 2013 con el objetivo de mostrar a la ciudadanía la incidencia de la informalidad en el país con un alto porcentaje de unidades productivas de pequeño tamaño y escasa productividad.
- Mostrar que la mayoría de los trabajadores del sector informal recibe ingresos por debajo del salario mínimo legal y los efectos que esta realidad produce en materia de pobreza y desigualdad.
- Incorporar los principales resultados de la encuesta MIPYMES-INTEC 2013 al Pacto por el Empleo Formal del CONEP con el objetivo de enriquecer la propuesta con datos sobre la realidad que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Tomar acción inmediata ante la amenaza percibida por las asociaciones empresariales respecto del aumento de la informalidad por medio de la elaboración de un plan estratégico que permita a las MIPYMES reducir los costos asociados a la formalización.
- Para la elaboración del plan estratégico se deben tomar en cuenta los tres ejes propuestos por las asociaciones empresariales en el grupo focal: 1) Educación a las MIPYMES; 2) Incentivos para la formalización de las estructuras productivas; y 3) Planes coordinados con el gobierno.
- Establecer junto a las administradoras de riesgos de salud y CODOPYME la elaboración de planes de salud para sus afiliados. Agrupar a los miembros de CODOPYME como una sola institución permitiría aumentar el pooling de aseguramiento reduciendo el riesgo de la cartera y bajar el precio del servicio.
- Promover entre los afiliados la educación tributaria debido a que esta incide en la reducción de la informalidad en la medida en que brinda información de manera simple a los contribuyentes sobre las obligaciones fiscales y su cumplimiento.

- Exigir la ampliación del Proyecto de Captación de Nuevos Contribuyentes de la DGII con el objetivo de ampliar el Registro Nacional de Contribuyentes (RNC). Las MIPYMES que tienen RNC tienen una mayor probabilidad de pagar impuestos y la factura de energía eléctrica.
- Promover entre las asociaciones afiliadas al CONEP un plan intensivo respecto del uso de comprobantes fiscales para proveedores informales. Este es un paso importante para iniciar una cultura de formalización de las MIPYMES.
- Establecer, en colaboración con CODOPYME, un esquema de tributación para las MIPYMES distinto al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST), debido a que estas estructuras no generan la rentabilidad necesaria para acogerse a este régimen.
- Promover junto con la DGII la simplificación del sistema tributario dominicano, mediante esquemas más ágiles que faciliten el cumplimiento de los contribuyentes con menor nivel educativo.

## Bibliografía

Aristy, Jaime. Determinantes del Éxito de las PYMES en la República Dominicana. Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Revista Ciencia y Sociedad 2012.

Atalli, Jacques. Informe de la Comisión Internacional para el Desarrollo Estratégico de la República Dominicana. 2010

Allingham M. y Sandmo A. (1972); "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", Journal of Public Economics, Vol. 1, November 1972.

Alm, J., Martínez-Vázquez, J., Schneider, F. (2004); "Sizing the problem of the hard-to-tax", Working Paper, Georgia State University, USA, January.

Álvarez, M. y Durán Lima, J.E. (2010); "Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas", CEPAL-GTZ, El Salvador.

Andrews, D., Caldera Sánchez A., Johansson, A. (2011); "Towards a Better Understanding of the Informal Economy", OECD Economics Department Working Papers No. 873, OECD Publishing.

Bacchetta M., Ernst, E., Bustamante J.P. (2009); "La globalización y el empleo informal en los países en desarrollo", OIT-OMC, Suiza.

Banco Mundial (2004), "International Finance Corporation – 2004 Annual Review on Small Business Activities", Washington DC.

De Soto, Hernando, The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World, HarperCollins (1989)

\_\_\_\_\_ (2012); "Doing Business 2012: Haciendo negocios en un mundo más transparente", publicación conjunta con la Corporación Financiera Internacional -IFC-, Washington DC.

Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo. Banco Central de la Rep. Dominicana.( 2012)

Farrel, Diana.The Hidden Dangers of the Informal Economy, Mckinsey (2004)

Guzmán & Ortiz. Tamaño, Eficiencia y Uso de las Capacidad Instalada en las Pequeñas y Medianas Empresas de la República Dominicana. (2007).

Guzmán, R. (2007). La informalidad en el mercado laboral urbano en la República Dominicana. Santo Domingo: SEEPYD, BCRD, BM.

Guzmán, R. (2008). Crecimiento, competitividad y mercado laboral en República Dominicana. [Paper de Discusión, en fase de edición].



Global Competitiveness Report 2012-2013. World Economic Forum (2012)

La informalidad en la República Dominicana. Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo. Estudio Cualitativo. 2012

Loayza et al., Informality in Latin America and The Caribbean, World Bank, 2009.

Rodrik, D. (1997). *Has Globalisation Gone Too Far?*, Washington, D. C.: Institute for International Economics.

Schneider, F. (2012); "The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?", Discussion Paper Series No 6423. Institute for the Study of Labour (IZA), Germany, March.

Schneider F., Buehn A. and Montenegro C. (2010); "Shadow economies all over the world: New estimates for 162 countries from 1999 to 2007", Policy Research Working Paper 5356, TheWorld Bank, July.

Schneider F., Enste D. (2000); "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences", The Journal of Economic Literature, 38/1, págs. 77–114.

Schneider, F., Torgler, B. (2007); "The Impact of Tax Morale and Institutional Quality on the Shadow Economy", Discussion Paper Series No 2541. Institute for the Study of Labour (IZA), Germany, January.

Tanzi, V. (1983); "The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930-80", IMF Staff Papers, Vol. 30, No. 2, June.

\_\_\_\_\_ (2002); "The Shadow Economy, Its Causes and Its Consequences", International Seminar on the Shadow Economy Index in Brazil, Brazilian Institute for Ethics in Competition (ETCO), Rio de Janeiro, March.

Tórkman, V. (2007); "Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina",

Vuletin, Guillermo. Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean. IMF. 2008

## Anexos

### Planes recomendados por las asociaciones empresariales en el grupo focal

| PLAN DE ACCION 1  |   |  |                                    |                    |                |  |       |
|---|---|--|------------------------------------|--------------------|----------------|--|-------|
| OBJETIVO 1  |   |  |                                    | UNIDAD RESPONSABLE |                |  |       |
| Convertir la informalidad en oportunidad  |   |  |                                    |                    |                |  |       |
| ESTRATEGIAS   | ACCIONES  | META   | INDICADOR                          | FECHA INICIO       | FECHA FINAL    | PRESUPUESTO                                      |       |
|   |   |  |                                    |                    |                | DETALLE  | VALOR |
| Integración de la comunidad en creación de incentivos para la creación de Mipymes que suplan a las empresas | Crear programa de educación y presentación de proyectos | Impartir 2 cursos x semana por 2 meses             | Identificación y No. de cursos     | Enero 2014         | Marzo 2014     | Recursos humanos para los cursos                 |       |
|   | Crear metodología para creación de Mipymes              | Integración y constitución de compañías en 2 meses | No. de compañías creadas           | Marzo 2014         | Mayo 2014      | Costos por impuestos y legales                   |       |
|   | Integración de las Mipymes creadas a la cadena de valor | Elaboración de contratos suplidores                | Crear lista de pasos implementados | Mayo 2014          | Noviembre 2014 | Elaboración contrato de RRHH para implementación |       |

| PLAN DE ACCION 2   |                          |  |  |                    |                |                                     |       |
|--|--------------------------|--|--|--------------------|----------------|-------------------------------------|-------|
| OBJETIVO 1   |                          |  |  | UNIDAD RESPONSABLE |                |                                     |       |
| Convertir la informalidad en oportunidad   |                          |  |  |                    |                |                                     |       |
| ESTRATEGIAS  | ACCIONES                 | META   | INDICADOR  | FECHA INICIO       | FECHA FINAL    | PRESUPUESTO                         |       |
|  |                          |  |  |                    |                | DETALLE                             | VALOR |
| Campaña de carnetización. Taller de regularización de la mano con Dirección General de Migración | Implementar talleres     | Concientizar el sector con 3 talleres al año | # de reuniones de empleadores del sector               | Enero 2014         | Diciembre 2014 | Locales, refrigerios                |       |
|  | Campaña de carnetización | 2 al año                                     | # de avisos publicados                                 | Enero 2014         | Junio 2014     | Avisos, periódicos, TV, comunicados |       |
|  | Ministerio Trabajo       | Apoyo a contratación                         | Reuniones de modificación contratación de mano de obra |                    |                |                                     |       |

| PLAN DE ACCION 4                               |   |                  |                         |                    |                |             |       |
|--|---|------------------|-------------------------|--------------------|----------------|-------------|-------|
| OBJETIVO 1                                     |   |                  |                         | UNIDAD RESPONSABLE |                |             |       |
| Desincentivar la informalidad                  |   |                  |                         |                    |                |             |       |
| ESTRATEGIAS                                    | ACCIONES                                  | META             | INDICADOR               | FECHA INICIO       | FECHA FINAL    | PRESUPUESTO |       |
|  |   |                  |                         |                    |                | DETALLE     | VALOR |
| Requerir registros para actividades ordinarias | Identificar modalidades TC                | 2 reuniones /mes | 5 procesos requisitos   | Enero 2014         | Diciembre 2014 |             |       |
| Incentivar formalidad                          | Tarifas diferentes para empresas formales | 2 reuniones /mes | 4 tarifas diferenciadas | Enero 2014         | Diciembre 2014 |             |       |
|  |   |                  |                         |                    |                |             |       |

| OBJETIVO 2   |   |                         |                                 | UNIDAD RESPONSABLE |                |             |       |
|--|---|-------------------------|---------------------------------|--------------------|----------------|-------------|-------|
| Reducir informalidad aumentando empleo formal en Zona Franca |   |                         |                                 | ADOZONA - GOD      |                |             |       |
| ESTRATEGIAS  | ACCIONES  | META                    | INDICADOR                       | FECHA INICIO       | FECHA FINAL    | PRESUPUESTO |       |
|  |   |                         |                                 |                    |                | DETALLE     | VALOR |
| Mejorar competitividad ZF                                    | Impulsar agenda de acciones con el GOD          | Reuniones... (Ilegible) | # de reuniones, metas cumplidas | Enero 2014         | Diciembre 2014 |             |       |
| Capacitar personal   | Identificar necesidades: INFOTEP, Universidades | 10 ... (Ilegible)       | Egresados                       | Febrero 2014       | Diciembre 2014 |             |       |