



Organización
Internacional
del Trabajo

ACT/EMP



COPARDOM
CONFEDERACIÓN PATRONAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA INFORMAL:

ENCUESTA DE MICRONEGOCIOS DEL SECTOR
COMERCIO Y SERVICIOS DE LA PROVINCIA
SANTO DOMINGO Y EL DISTRITO NACIONAL,
REPÚBLICA DOMINICANA.

Febrero, 2024





Organización
Internacional
del Trabajo

ACT/EMP



COPARDOM
CONFEDERACIÓN PATRONAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA INFORMAL:

ENCUESTA DE MICRONEGOCIOS DEL SECTOR
COMERCIO Y SERVICIOS DE LA PROVINCIA
SANTO DOMINGO Y EL DISTRITO NACIONAL,
REPÚBLICA DOMINICANA.

Febrero, 2024

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2024
Primera edición 2024

Esta es una obra de acceso abierto distribuida bajo la licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>). Los usuarios pueden reproducir, distribuir, adaptar y desarrollar el contenido de la obra original conforme a los términos de la licencia mencionada. La OIT debe ser claramente reconocida como titular de la obra original. Los usuarios no están autorizados a reproducir el logo de la OIT en sus obras.

Atribución de la titularidad -- OIT/ Oficina para América Central, Haití, Panamá y República Dominicana, Análisis de la economía informal: encuesta de micronegocios del sector comercio y servicios de la provincia Santo Domingo y el Distrito Nacional, República Dominicana, Santo Domingo: Oficina Internacional del Trabajo, 2024.

Traducciones - En caso de que se traduzca la presente obra, deberá añadirse, además de la atribución de la titularidad, el siguiente descargo de responsabilidad: La presente traducción no es obra de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ni debe considerarse una traducción oficial de la OIT. La OIT no se hace responsable del contenido ni de la exactitud de la traducción.

Adaptaciones - En caso de que se adapte la presente obra, deberá añadirse, además de la atribución de la titularidad, el siguiente descargo de responsabilidad: La presente publicación es una adaptación de una obra original de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Las opiniones y puntos de vista expresados en esta adaptación son responsabilidad exclusiva de su autor o autores, y en ningún caso de la OIT.

Esta licencia CC no se aplica a los materiales protegidos por derechos de autor incluidos en esta publicación que no son pertenecientes a la OIT. Si el material se atribuye a una tercera parte, la parte que utilice dicho material será la única responsable de obtener las autorizaciones necesarias por parte del titular de los derechos.

Todo litigio que resulte de la presente licencia o en relación con ésta, que no pueda ser resuelto de manera amistosa será sometido a arbitramento de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Las partes quedarán vinculadas por cualquier laudo arbitral resultante de dicho arbitraje el cual constituirá la resolución definitiva de dicho litigio.

Todas las consultas sobre derechos y licencias deberán dirigirse a la Unidad de Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), CH-1211 Ginebra 22 (Suiza) o por correo electrónico a rights@ilo.org.

ISBN: 9789220407349 (pdf web)

Las denominaciones empleadas en las publicaciones de la OIT, que están en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos no implican juicio alguno por parte de la OIT sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmadas incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las suscriba.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la OIT, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: www.ilo.org/publns.

Agradecimientos

Esta publicación ha sido elaborada con el apoyo metodológico de la asesora Marcela Aguilar. Cuenta con la validación muestral para la aplicación de la encuesta realizada por el señor Mauricio Gallardo. La empresa consultora que aplicó la encuesta en La Provincia de Santo Domingo y el Distrito Nacional fue el Centro de Investigaciones de Mercados y Asesoría Empresarial, SRL.

La publicación contó con la revisión y asistencia técnica de la OIT:
Sr. Randall Arias, especialista de actividades con los empleadores (ACTEMP).
Coordinación Nacional del Proyecto, OIT: Mayerlin Crespo González.

Sector Participante.
Confederación Patronal de República Dominicana (COPARDOM):
Sra. Laura Peña Izquierdo, presidenta
Sr. Pedro Rodríguez, vicepresidente ejecutivo

Diagramación: Preventionart J&C SRL.

ÍNDICE

1	RESUMEN EJECUTIVO	10
2	DEFINICIÓN OPERATIVA DE FORMALIZACIÓN	14
3	CARACTERIZACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS	18
3.1	Razones por las que se originó el negocio	19
3.2	Antigüedad de los micronegocios	22
3.2.1	Antigüedad	22
3.3	Formas de propiedad	23
3.3.1	Condición de propiedad del local	23
3.3.2	Activos del negocio	25
3.4	Acceso al financiamiento	27
3.4.1	Principales fuentes de financiamiento para la inversión	27
3.4.2	Principales fuentes de financiamiento para la operación del negocio	29
3.4.3	Acceso al crédito bancario	31
3.5	Características socio-demográficas de los dueños o encargados	36
3.5.1	Sexo	36
3.5.2	Rango etario	37
3.5.3	Familiares dependientes	38
3.5.4	Tradición familiar	40
3.5.5	Nivel educacional	41
3.5.6	Experiencia previa	43
3.5.7	Socios del negocio	45
3.6	Características socio-demográficas de los empleados	46
3.6.1	Total de trabajadores y categorías	46
3.6.2	Nivel educacional de los trabajadores	48
3.6.3	Rotación laboral en el negocio	49
3.6.4	Oferta laboral	51
3.6.5	Parentesco con el dueño o encargado del negocio	53
3.7	Ventas y costos del negocio	54
3.7.1	Ventas mensuales promedio	54
3.7.2	Costos mensuales promedio	56
3.7.3	Consumo mensual de electricidad del negocio	58
3.8	Productividad	59
3.9	Acceso a tecnologías de información	61
4	ESTRATEGIAS GERENCIALES DE LOS MICRONEGOCIOS	64

4.1	Planificación Estratégica	65
4.1.1	Interés por expandir el negocio	65
4.1.2	Motivos para no expandirse	67
4.2	Administración Contable	72
4.3	Estrategias de marketing	85
4.3.1	Estrategias de marketing consideradas más efectivas	85
4.4	Políticas de recursos humanos	87
4.4.1	Capacitación	87
4.4.2	Beneficios extra recibidos por los trabajadores	91
4.5	Cadena de suministros	93
4.5.1	Tipos de proveedores	93
4.5.2	Formas de pago a proveedores	94
4.5.3	Tipos de clientes	96
4.5.4	Formas de pago con que realizan las ventas	97
4.6	Relación comunitaria	99
5	INCENTIVOS PARA LA INFORMALIDAD	102
5.1	Razones que incentivan la informalidad	103
5.2	Percepción de ventajas para registrarse como negocio formal	105
5.3	Percepción de desventajas para registrarse como negocio formal	107
5.4	Transición de la informalidad hacia la formalidad	109
5.5	Principal Razón para formalizar el negocio	110
5.6	Principal Razón para no completar el proceso formalización	111
5.7	Experiencia de formalización	112
5.8	Incentivos para la formalización	114
6	ANEXOS	116
6.1	Anexo A: Ficha Metodológica	117
6.1.1	Objetivos de la encuesta	117
6.1.2	Principales indicadores obtenidos	117
6.1.3	Unidad de observación, unidad de información y población objetivo	118
6.1.4	Dominios Geográficos	119
6.1.5	Muestreo Estadístico	120
6.2	Anexo E: Cuestionario de la Encuesta	122
7	ANEXO I : Cuestionario de la Encuesta	124

PRESENTACIÓN ENCUESTA

Nos complace presentar la Encuesta a micronegocios del sector comercio y servicios de la Provincia Santo Domingo y el Distrito Nacional 2023, en el marco de la ejecución del proyecto de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en la República Dominicana: Estrategia Integrada para facilitar el tránsito a la economía formal en el marco de las políticas de reactivación económica y recuperación del empleo post COVID-19, de conformidad con la Recomendación núm. 204 de la OIT.

El objetivo y diseño metodológico de esta encuesta se basa en la experiencia previa de un programa de la OIT para la formalización de unidades económicas del sector comercio en las capitales de Guatemala, Honduras y El Salvador ejecutado de manera conjunta por el Departamento de Actividades con Empleadores (AC-TEMP) con las Cámaras de Comercio de esos países entre los años 2019 y 2023.

El propósito de realizar esta encuesta inédita fue innovar en el diseño de cualquier estrategia de intervención para promover la formalización de unidades económicas, partiendo de la generación de conocimiento en profundidad, no solo analizando los datos “duros” estadísticos disponibles de las fuentes oficiales al respecto, sino además consultando directamente a las personas propietarias de los negocios informales acerca de las diferentes dimensiones del fenómeno y así tener mayores elementos de juicio para realizar acciones relevantes a nivel de políticas públicas como de asesoría hecha a la medida de estos negocios.

Un aspecto central de esta encuesta consiste en el análisis de las decisiones que llevan a los individuos a ingresar y permanecer en la economía informal, así como los incentivos que podrían motivarlos a formalizarse. Este enfoque se basa en el conocimiento acumulado de años de estudio y práctica en el campo de la economía informal, así como en las metodologías avanzadas de las ciencias del comportamiento económico. Al aplicar principios de la economía conductual, se busca entender no solo los factores económicos, sino también los psicológicos y sociales que influyen en las decisiones de los propietarios de micronegocios.

En lo anterior reside la riqueza analítica de los resultados de esta encuesta de negocios informales del sector comercio y servicios en la Provincia de Santo Domingo y el Distrito Nacional, República Dominicana, por cuanto permite conocer en detalle las visiones, dinámicas, prácticas y perspectivas de estas personas cuyos negocios operan en la economía informal.

Esta encuesta también brinda una comparación directa entre los negocios informales y formales, lo que permite identificar los factores diferenciadores que afectan



su desempeño y evolución. Esta valiosa información permite orientar el diseño de políticas públicas basadas en resultados, guiadas por un adecuado enfoque metodológico de Teoría del Cambio Social, cuyo eje central no sean los objetivos de esas políticas, sino los resultados que se esperan alcanzar con su puesta en marcha: disminuir la informalidad, tanto de las unidades económicas como, necesariamente, del empleo, haciendo que la transición hacia la economía formal sea más atractiva, factible y sostenible para los propietarios de estos negocios, considerando de antemano los obstáculos y los incentivos necesarios para lograrlo.

De esta forma, desde el mismo diseño de esas políticas públicas se podría contemplar la evaluación del verdadero logro de esos resultados esperados, contemplando desde el inicio el cambio de la conducta de las personas que dirigen estos negocios para entonces promover que decidan transitar a la economía formal de forma efectiva y sostenible.

Los resultados de esta encuesta han nutrido las acciones desarrolladas por la OIT por medio de ACTEMP en coordinación con el constituyente empleador de la República Dominicana, la Confederación Patronal de la República Dominicana (COPARDOM), así como con su agremiada la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo (CCPSD), desarrollando herramientas prácticas para sensibilizar, informar y asesorar a las empresas en cuanto al cumplimiento de todas las obligaciones que el Estado Dominicano exige para ser consideradas plenamente formales y, así, garantizar el trabajo decente.

La OIT agradece a COPARDOM por el apoyo en todo el proceso de elaboración de la encuesta, a la empresa encuestadora, Centro de Investigaciones de Mercados y Asesoría Empresarial, S.R.L (CIMAECA), al Sr. Mauricio Gallardo como consultor externo y experto en el diseño estadístico, a la Sra. Marcela Aguilar, asesora en el diseño del cuestionario, el análisis de datos y la redacción del informe, a la Sra. Mayerlin Crespo González coordinadora nacional del proyecto y al Sr. Randall Arias, Especialista en actividades con empleadores (ACTEMP) de la Oficina de la OIT en San José y coordinador general del proceso.

Invitamos tanto a las personas que estudian el problema de la informalidad, como a quienes deciden las políticas públicas al respecto, a que analicen en detalle los resultados que aquí se publican, por cuanto permiten una mejor comprensión de un fenómeno tan complejo y, por esa vía, para fortalecer el diseño colaborativo entre el sector público y el privado de políticas hechas a la medida de la realidad del país y de este sector en particular, todo lo cual nos permitan superar con éxito el problema de informalidad que sufren nuestros países.





RESUMEN **EJECUTIVO**

Para este estudio, se establecieron tres niveles de formalidad para micro-negocios: Informal, Subformal y Formal. Estos niveles reflejan el grado en que un negocio ha cumplido con los registros y requisitos legales pertinentes en República Dominicana.

Este reporte analiza las características de los micronegocios y del dueño del negocio, centrándose en entender el comportamiento de los empresarios y su gestión empresarial en los diferentes sectores de la formalización. Además, el reporte brinda perspectivas sobre los principales incentivos, beneficios y desventajas del proceso de formalización.

Respecto a las razones por las que se originó el negocio, independientemente del grado de formalidad, el motivo de ser empresario es un factor principal para los emprendedores. Sin embargo, existe una diferencia clara entre las motivaciones de las empresas formales e informales. Las empresas formales a menudo se inclinan hacia el emprendimiento debido a la percepción de mayores ganancias en comparación con un empleo asalariado. Mientras que el sector informal, en su mayoría, emprenden por necesidad, en respuesta a la falta de otras oportunidades laborales.

Al analizar la antigüedad, se observa una variación notable según el nivel de formalidad y el sector económico. En general, las empresas formales tienden a ser más antiguas que sus contrapartes subformales e informales. Sin embargo, es digno de mención que un porcentaje similar de empresas informales y formales han sobrepasado los 15 años de operación. Este dato sugiere que, si bien la formalidad puede facilitar la longevidad, también es posible que las empresas informales prosperen y perduren en el tiempo.

Respecto a la condición de propiedad del local, los negocios formales en su mayoría alquilan sus locales (70%), mientras que solo un 29% son propiedad del dueño. Mientras que los negocios informales, por su parte, tienden a poseer más sus propios locales (32%) y alquilar en menor medida que los negocios formales (55%). Además, respecto a los activos del negocio, a medida que aumenta el nivel de formalidad, crece el valor observado de los activos del negocio; sin embargo, el sector informal tiene más variedad de activos que los otros sectores.

Respecto al acceso al financiamiento, las empresas, independientemente de su nivel de formalidad, recurren en gran medida a recursos propios para financiar inversiones. Sin embargo, los bancos privados son una fuente crucial de financiamiento, especialmente para el comercio (45%) y las empresas formales (50%). A pesar del rol de la banca, los préstamos personales y de familiares o amigos también juegan un papel importante, en especial para los negocios informales.

Por otro lado, respecto al papel de la tradición familiar en el negocio como motivación para iniciar el negocio es una dimensión compleja que varía según el nivel de formalidad. Si bien es evidente que muchos emprendedores no siguen estrictamente los pasos de sus padres, la influencia de la tradición familiar todavía tiene un peso, especialmente en el sector formal. Esta información puede ser útil para desarrollar políticas y programas que apoyen a los emprendedores en sus decisiones empresariales, reconociendo la influencia de sus antecedentes familiares pero también alentándolos a innovar y diversificar según sus propias visiones y objetivos.

En la encuesta también se analizaron datos relacionados a las ventas mensuales promedio de los negocios; sin embargo, un tercio de los negocios optó por no proporcionar información sobre ventas mensuales, siendo el sector formal el que presentó la mayor omisión con un 37%. A pesar de esta limitación, los datos destacan que las empresas formales lideran en los rangos de ventas y costo mensuales más altos. También, se consultó el consumo mensual en electricidad por parte del negocio, brindando nuevamente información sobre una mayor actividad económica por parte del sector formal, y siendo el sector informal quien recibe mayor apoyo al acceder al “Bonoluz” brindado por el gobierno de República Dominicana.

A través de estos datos, se concluye que las ventas, costos y consumo eléctrico varían notablemente entre los distintos niveles de formalización, reflejando las diferencias en escala y operaciones de los negocios. Las empresas formales tienden a tener mayores ventas y costos, mientras que las informales operan a una escala más pequeña, lo que se refleja en menores ventas, costos y consumo eléctrico. Además, los micronegocios presentan diferencias notables en productividad según su sector y nivel de formalidad. La Encuesta recopiló información para estimar la productividad media de los micronegocios, a través del cociente entre las ventas y el número de trabajadores. Se encontró que, a mayor nivel de formalidad, es mayor el nivel de productividad media.

En general, existen diferencias en todas las dimensiones de la gestión empresarial entre las empresas formales e informales. Por ejemplo, la incorporación de registros contables en el sector formal es del 93%, comparado con el 59% de subformales y 21% de informales. Además, las empresas informales combinan en mayor proporción que los negocios formales las cuentas del hogar y negocio. Por otro lado, en cuanto al acceso de tecnologías de información, las empresas formales lideran en adopción de tecnología, mientras que más de la mitad de las informales carecen de servicios digitales.

La encuesta reflejó interesantes hallazgos sobre la expansión de microempresas, con alto porcentaje mostrando una visión positiva hacia la expansión, aunque en-

frentan desafíos como la alta rotación de trabajadores y los costos operativos. Notablemente, no todas las personas microempresarias ven la expansión como un objetivo, especialmente en el sector informal.

En cuanto a las estrategias de marketing, éstas varían según el nivel de formalidad del negocio. Se observa que el trato amable y personal predomina en todos los niveles. Además, aunque las redes sociales son una herramienta popular, su adopción disminuye considerablemente en el sector informal.

En el ámbito de los recursos humanos, la capacitación es de interés en todas las microempresas, aunque con diferencias en las áreas de enfoque. Sin embargo, pocas muestran interés en temas legales y fiscales. Además, mientras que las empresas formales tienden a ofrecer más beneficios a quienes emplean, algunas informales aún ofrecen beneficios como bonos por desempeño y vacaciones, aunque no estén legalmente obligados a hacerlo. La cadena de suministros revela interacciones fascinantes entre formalidad e informalidad. Las empresas formales, por ejemplo, no siempre dependen de proveedores formales, y las informales frecuentemente adquieren productos de grandes empresas formales.

En términos de incentivos para la informalidad, el coste y la complejidad de la formalización son barreras notables. Aunque un 72% de los micronegocios ven ventajas en el registro formal, un 33% del segmento informal no ve ningún beneficio. Las desventajas percibidas incluyen altos costos, complejidad en los trámites y percepción de altos impuestos. La desconfianza hacia la administración gubernamental también juega un papel, especialmente entre los negocios subformales.

En conclusión, los micronegocios en la República Dominicana operan en un espectro difuso entre formalidad e informalidad, cada uno con sus propias ventajas, desafíos y percepciones. Las políticas públicas deben ser cuidadosamente diseñadas para considerar estas variaciones, ofreciendo apoyo específico y contextualizado para ayudar a estos negocios a prosperar y, si es su elección, moverse hacia una mayor formalidad. La clave es abordar los desafíos específicos que enfrenta cada segmento, identificando sus motivaciones esenciales para entrar, permanecer y salir de la economía informal y así ofrecer soluciones adaptadas a sus necesidades y percepciones particulares, tanto desde las políticas públicas como desde los programas de asesoría y acompañamiento de las organizaciones empresariales.



DEFINICIÓN OPERATIVA **DE FORMALIZACIÓN**

La presente investigación se concentró en las mipymes del sector de comercio y servicios de la provincia de Santo Domingo y del Distrito Nacional en la República Dominicana. La población de estudio se dividió en tres categorías de formalidad: negocios informales, sin registro empresarial; subformales, con solo registro de nombre comercial ante la ONAPI; y formales, con todas las legalidades, incluyendo registro ante la ONAPI, la Cámara de Comercio y la DGII. Se diseñó la encuesta para captar la opinión de un número igual de empresarios por cada nivel de formalidad, con un tercio del total de los entrevistados correspondiente a cada categoría.

La introducción¹ de la categoría de negocios subformales se da en el marco de un Proyecto de Formalización de Unidades Económicas en el Norte de Centroamérica que la OIT ejecutó entre el 2019 y el 2023 con fondos de PADF y liderado por ACTEMP, el cual representa un cambio significativo en el entendimiento de los negocios en la economía informal. Esta propuesta se aleja de la dicotomía tradicional entre sectores formales e informales y sugiere un enfoque más matizado que reconoce los distintos grados de cumplimiento de las obligaciones legales por parte de los micronegocios. Se plantea que la formalización no debería verse como un estado binario, sino más bien como un proceso gradual y multifacético, lo que proporciona una comprensión más rica y detallada de la dinámica empresarial.

Este enfoque matizado, gradual y dinámico permite una mayor comprensión de las decisiones que toman los microempresarios en relación con su formalización. Al reconocer que en general existe un cumplimiento parcial de las obligaciones legales, se destaca la idea de que la formalización suele ser un proceso escalonado y palutino, donde cada paso de formalización trae consigo beneficios y desafíos específicos, dependiendo de la instancia gubernamental, la complejidad y el costo de cada uno de ellos. Esta perspectiva es especialmente valiosa para las personas responsables de la formulación de políticas públicas, quienes investigan, pero especialmente para quienes diseñan estrategias de intervención para la formalización, especialmente de unidades económicas, así como también en general del empleo, ya que facilita la identificación de las etapas en el proceso de formalización y una mejor comprensión de las barreras, desafíos, mitos y motivaciones que enfrentan los negocios en este complejo camino.

¹ Esta categoría surge con carácter exploratorio en un proyecto de formalización que desarrolló la Oficina de la OIT de San José por medio de ACTEMP en el Norte de Centroamérica con financiamiento de PADF en alianza con las Cámaras de Comercio e Industrias de El Salvador (CAMARASAL), de Tegucigalpa (CCIT) y de Guatemala (CIG) y se introduce para la realidad de República Dominicana gracias a los beneficios analíticos y prácticos que ha representado.

Los negocios que se encuentran en esta categoría analítica intermedia, usualmente no reconocida en la literatura disponible que asume un proceso lineal de formalización, los subformales, emergen como un grupo crucial para la formulación de políticas públicas y el diseño y ejecución de programas de formalización. Representan a aquellos negocios que han comenzado, en algún momento de su existencia, el proceso de formalización y reconocen algunos de sus beneficios, pero que, por múltiples motivos, no culminan todo el proceso que de acuerdo a las regulaciones de cada Estado deben cumplir para considerarse plenamente formales, más allá de cualquier definición operativa general que se tenga al respecto. Y es que aquí está la clave: dimensionar y mapear todas las obligaciones legales que debe cumplir un negocio, según su tipo de actividad económica y naturaleza jurídica, para así definir su verdadero estado de formalización, lo cual permita desagregar el complejo y amplísimo mundo de la economía informal, permitiendo el diseño a la medida de estrategias de intervención focalizadas y realmente hechas a la medida de cada subtipo de unidad económica subformal.

Por tanto, se convierten en un punto focal para las intervenciones destinadas a promover la formalización completa, permitiendo a los gobiernos y a las organizaciones dirigir sus recursos de manera más efectiva hacia aquellos que están en una etapa crítica de su transición. La identificación de negocios subformales también es fundamental para comprender las barreras específicas a la formalización. Al estudiar estos negocios, es posible descubrir los obstáculos que impiden que los microempresarios completen el proceso, especialmente comprendiendo por qué no completaron todos los requisitos que el Estado les exige, ya sea porque los desconocía², porque solamente quiso completar unos y no otros, o porque cuando quiso avanzar hacia otras obligaciones las encontró complejas, costosas o incluso “innecesarias” de atender. Este conocimiento es crucial para el desarrollo de estrategias y políticas más efectivas que faciliten la transición hacia la formalidad, cuya base sea la asesoría y el acompañamiento hecho a la medida según las condiciones específicas del negocio.

La lógica detrás de esta nueva categorización sugiere que al reconocer y apoyar los esfuerzos parciales hacia la formalización, se podría fomentar un camino más accesible y menos intimidante hacia la formalidad completa. Este enfoque pragmático indica que los microempresarios podrían estar más dispuestos a iniciar el proceso de formalización si éste se presenta como un camino progresivo, donde cada paso hacia la formalidad se vea recompensado con beneficios tangibles, en lugar de como un salto abrupto hacia un conjunto rígido de obligaciones legales.

² La experiencia del Proyecto de Formalización en el Norte de Centroamérica demostró que muchos negocios consideraban que solo bastaba con estar legalmente constituidos o contar con permisos de operación municipal, sin que nadie les hubiera advertido y asesorado acerca de todas las otras obligaciones legales en otras instancias gubernamentales.

En resumen, la categoría de negocios subformales aporta una visión innovadora y esencial para entender y abordar el proceso de formalización de los micronegocios. Al tratar la formalización como un proceso dinámico y progresivo en lugar de un estado binario, esta clasificación no solo mejora el análisis económico y social de la informalidad, sino que también sienta las bases para el desarrollo de políticas públicas más sensibles y efectivas, adaptadas a las realidades y desafíos de los microempresarios en Centroamérica y posiblemente en otras regiones con desafíos similares.

Respecto a la metodología, el estudio aplicó un muestreo estadístico permitiendo un margen de error que varió entre $\pm 3.01\%$ y $\pm 7.58\%$, con un nivel de confianza del 95%. El tamaño de la muestra total fue de 1002 mipymes, con subdivisiones específicas por subdominios geográficos y económicos. La metodología de muestreo combinó técnicas probabilísticas y no probabilísticas, comenzando con un muestreo aleatorio estratificado de áreas geográficas y culminando con un muestreo por cuotas para seleccionar las mipymes.

La autoevaluación de los empresarios sobre su nivel de formalización confirmó la clasificación operativa de la encuesta, con una alta correspondencia entre la percepción del empresario y la categoría asignada (**ver tabla 1**). Los resultados reflejaron que las empresas formales, subformales e informales se reconocen mayoritariamente en sus respectivas categorías, destacando que la formalidad es percibida como un espectro más que una distinción binaria. Esta percepción alineada sugiere una comprensión clara por parte de los empresarios de su estatus de formalización y subraya la relevancia de la definición operativa utilizada para la clasificación en el estudio.

Tabla 1. Auto percepción de formalización empresarial, porcentaje

Clasificación del empresario	Clasificación operativa de la encuesta		
	Formal	Subformal	Informal
Empresa Formal	98.50%	0.60%	2.69%
Empresa en el proceso a formalizarse	0.90%	94.29%	1.50%
Empresa Informal	0.60%	5.11%	95.81%

La comprensión de los empresarios sobre su posición en el espectro de formalización es crucial, ya que influye en las decisiones de negocios, en particular en lo que respecta a la formalización, el crecimiento y la operatividad. El estudio proporciona una base sólida para entender la distribución y la percepción de la formalidad en las mipymes dentro de los sectores de comercio y servicios en las áreas estudiadas.



CARACTERIZACIÓN **DE LOS** **MICRONEGOCIOS**

3.1 RAZONES POR LAS QUE SE ORIGINÓ EL NEGOCIO

En este apartado se analizan las motivaciones que impulsaron a los dueños del negocio a emprender la creación de sus micronegocios. El Gráfico 1 refleja el porcentaje de empresarios que están de acuerdo o totalmente de acuerdo con diferentes opciones respecto al motivo que los impulsó a iniciar su negocio, según el tipo de formalidad de su negocio.

La decisión de iniciar un negocio y operar de manera informal, subformal o formal está influenciada por una variedad de factores. Al observar las razones principales para emprender en empresas formales e informales, encontramos las siguientes tendencias:

Empresas Formales:

- Quería emprender un negocio independiente para no tener jefes: 73%.
- Siempre quiso ser empresario: 74%.
- Se gana muy poco como asalariado y un negocio genera mejores ingresos: 62%.

Empresas Informales:

- No había trabajo y había que buscar cómo generar ingresos: 69%.
- Quería emprender un negocio independiente para no tener jefes: 78%.
- Siempre quiso ser empresario: 74%.

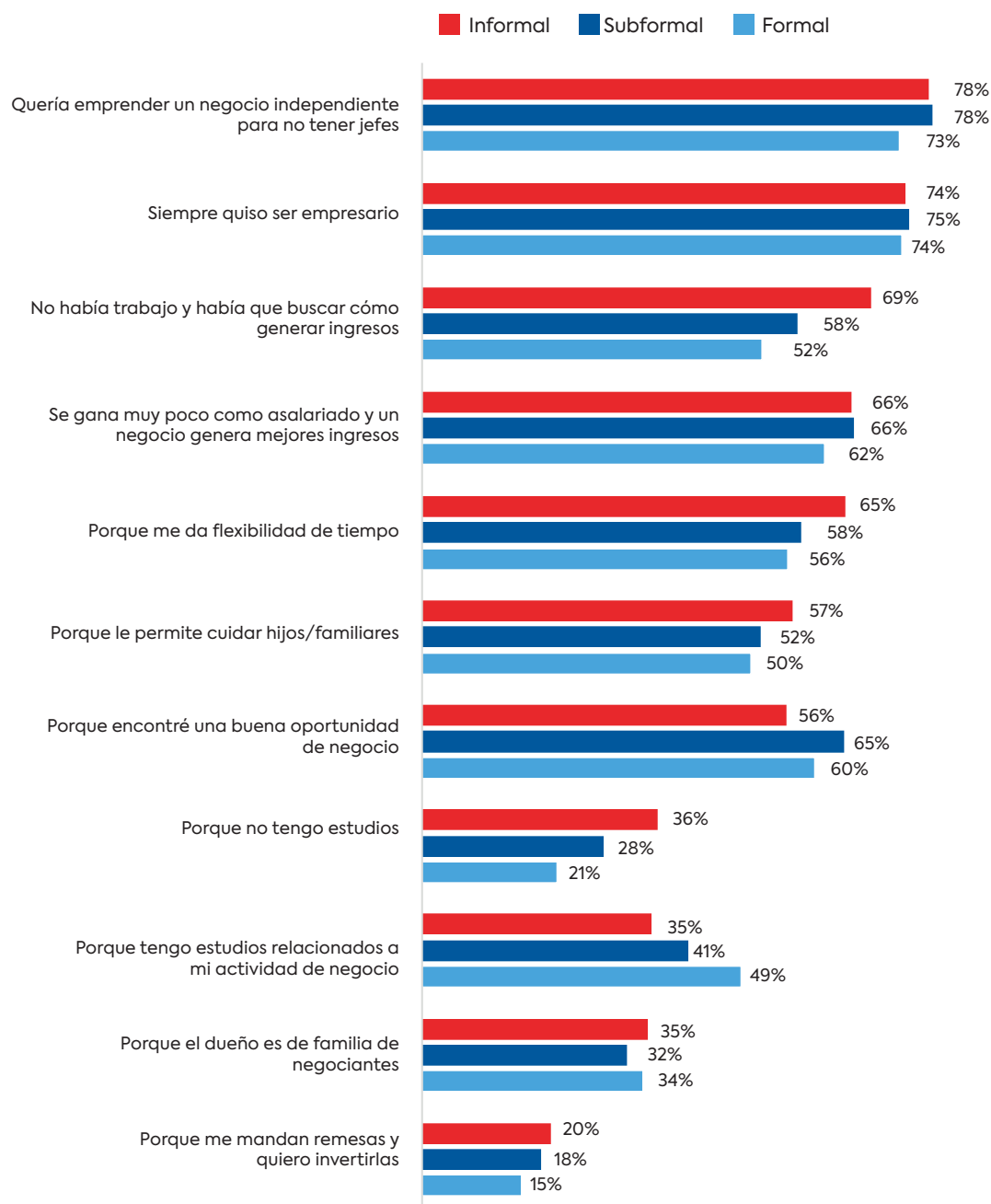
Las empresas tanto formales como informales comparten el deseo de emprender un negocio independiente para no tener jefes y el anhelo de ser empresario. Esto muestra que la independencia y el deseo de autodeterminación son factores determinantes en la decisión de emprender, independientemente del nivel de formalización del negocio.

Por otro lado, el principal contraste entre estas dos categorías es que para las empresas formales, uno de los principales motivadores es la percepción de que se gana poco como asalariado, y creen que tener un negocio puede generar mejores ingresos. Por otro lado, en el caso de las empresas informales, la falta de oportunidades de trabajo y la necesidad de generar ingresos son la principal razón para emprender. Esto sugiere que, mientras que los emprendedores formales pueden tener más opciones y emprenden por aspiraciones de mayores ingresos, los emprendedores informales a menudo recurren al emprendimiento por necesidad.

Esta dicotomía entre “emprendimiento por oportunidad” en el sector formal y “emprendimiento por necesidad” en el informal es crucial, porque señala la importancia de proporcionar más y mejores oportunidades de empleo, así como apoyo para la formalización y el crecimiento de los negocios informales. Las políticas públicas y las intervenciones del sector privado deben considerar estas diferencias al diseñar estrategias de apoyo a los emprendedores.

Además, en el sector informal, un notable 65% de los empresarios afirma haber iniciado su negocio debido a la flexibilidad de tiempo que les proporciona, en comparación con el 56% en el sector formal. Por otro lado, un 57% de los empresarios en el ámbito informal se sintieron motivados a emprender debido a que les permite cuidar de sus hijos y familiares, una cifra superior al 50% observado en los negocios formales.

Gráfico 1. Motivaciones para la creación de micronegocios según nivel de formalidad, porcentaje



3.2 ANTIGÜEDAD DE LOS MICRONEGOCIOS

3.2.1 ANTIGÜEDAD

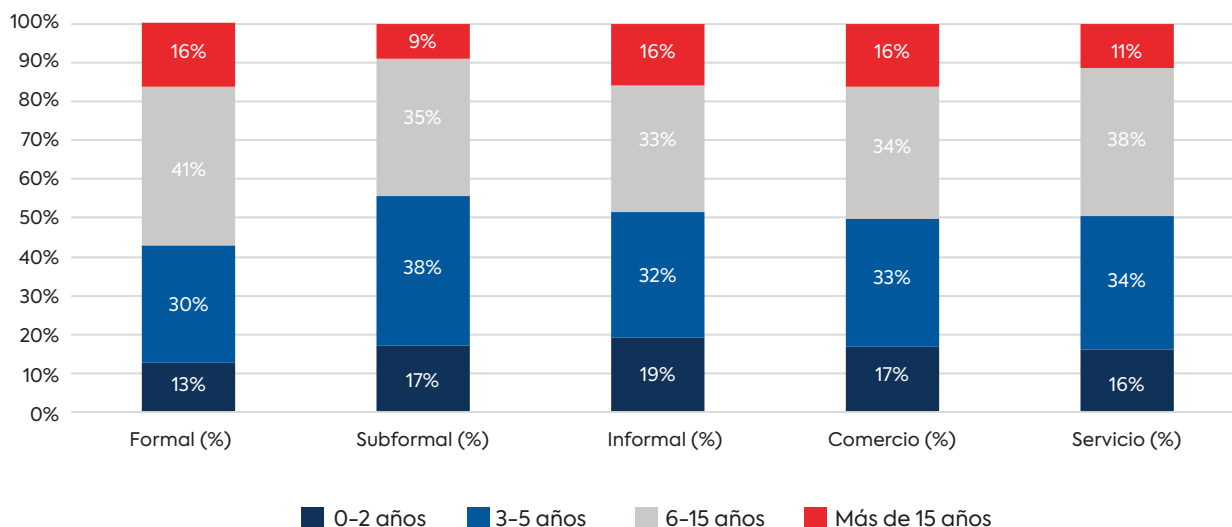
En el análisis realizado sobre la antigüedad de los negocios en función del sector económico, se observó que, en el sector de Comercio, el 17% de los negocios son de reciente creación con una antigüedad de 0-2 años. El 33% ha estado operando entre 3-5 años, el 34% entre 6-15 años, y un 16% ha superado los 15 años de operación. Por otro lado, en el sector de Servicios, el 16% tiene una antigüedad de 0-2 años, el 34% opera entre 3-5 años, el 38% entre 6-15 años, y el 11% ha estado en el mercado por más de 15 años.

Al evaluar la antigüedad de los negocios según su nivel de formalidad, se encontró que los negocios Formales tienen una distribución donde el 13% tiene entre 0-2 años de antigüedad, el 30% entre 3-5 años, el 41% entre 6-15 años, y el 16% ha estado operando por más de 15 años. En el caso de los negocios Subformales, el 17% tiene entre 0-2 años, el 38% entre 3-5 años, el 35% entre 6-15 años, y el 9% más de 15 años. Mientras que los negocios Informales muestran que el 19% tiene una antigüedad de 0-2 años, el 32% entre 3-5 años, el 33% entre 6-15 años, y el 16% ha superado los 15 años de operación **(ver Gráfico 2)**.

Algunas observaciones destacadas incluyen que el sector de Servicios tiene un mayor porcentaje de negocios con una antigüedad de 6-15 años en comparación con el sector de Comercio. Además, los negocios Formales tienden a tener una mayor antigüedad en el rango de 6-15 años en comparación con los Subformales e Informales. Es relevante señalar que, a pesar de las diferencias en formalidad, los negocios Informales tienen un porcentaje similar de negocios con más de 15 años de antigüedad en comparación con los Formales. La prueba de Pearson χ^2 respalda estas observaciones, indicando una diferencia significativa en la distribución de la antigüedad de los negocios según el nivel de formalidad, mientras que no se encontró una diferencia significativa según el sector económico.

En conclusión, la antigüedad de los negocios presenta variaciones notables según el nivel de formalidad y el sector económico. Es evidente que la formalidad tiene un impacto más significativo en la antigüedad de los negocios que el sector económico.

Gráfico 2. Antigüedad de los micronegocios según nivel de formalidad, porcentajes



3.3 FORMAS DE PROPIEDAD

En esta sección, se analizan las diferentes formas de propiedad de los micronegocios y el nivel de activos que tienen disponibles los negocios según diferentes tipos de formalidad y sector económico.

3.3.1 CONDICIÓN DE PROPIEDAD DEL LOCAL

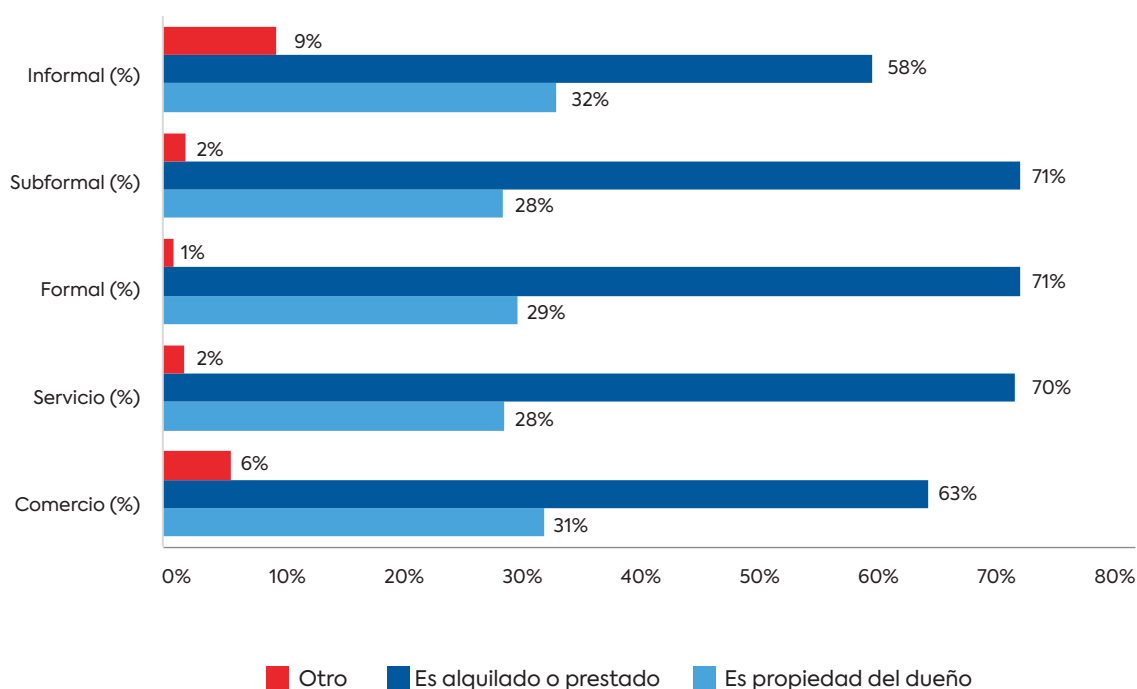
Al evaluar la condición de propiedad del local según su nivel de formalidad, se encontró que los locales de negocios Formales tienen una distribución donde el 29% son propiedad del dueño, mientras que el 70% son alquilados. Porcentajes similares se encuentran para los negocios Subformales, mientras que los negocios Informales muestran que el 32% son propiedad del dueño, el 55% son alquilados, el 3% son prestados por un pariente o amigo, y el 9% se encuentra en otra condición (**ver Gráfico 3**).

Es notable que el sector de Servicios tiene un mayor porcentaje de locales alquilados en comparación con el sector de Comercio. Los negocios Formales tienden a alquilar locales con un porcentaje significativamente mayor en compara-

ción con los negocios informales. Los negocios Informales tienen un porcentaje más alto de locales que son propiedad del dueño en comparación con los Formales y Subformales. La prueba de Pearson χ^2 indica que hay una diferencia significativa en la condición de propiedad del local según el nivel de formalidad y también hay una diferencia significativa según el sector económico.

En conclusión, la condición de propiedad del local presenta variaciones notables según el nivel de formalidad y el sector económico. Es especialmente interesante observar cómo los negocios informales tienden a tener una mayor propiedad de locales en comparación con otros niveles de formalidad.

Gráfico 3. Condición de propiedad del local, porcentajes



3.3.2 ACTIVOS DEL NEGOCIO

Al analizar los activos que poseen los negocios según el sector económico, se observa que en el sector de Comercio, el 46% de los negocios poseen maquinaria y equipo, mientras que el 65% poseen inventario. Por otro lado, en el sector de Servicios, el 66% poseen maquinaria y equipo y el 28% poseen inventario. Es evidente que la maquinaria y el equipo son más prevalentes en el sector de Servicios, mientras que el inventario es más común en el sector de Comercio, según la naturaleza de cada sector.

En cuanto al nivel de formalidad, los negocios Formales, Subformales e Informales muestran una distribución similar en cuanto a la posesión de maquinaria y equipo, con porcentajes del 48%, 45% y 45% respectivamente. Sin embargo, es notable que los negocios Informales tienen un mayor porcentaje de otros activos, con un 9% en comparación con el 1% de los Formales y Subformales **(ver Gráfico 4)**.

Respecto al valor de los activos, en el sector de Comercio, el 64% de los negocios tienen activos valorados en 100,000 pesos o más, mientras que en el sector de Servicios, este porcentaje es del 56%. En cuanto al nivel de formalidad, el 81% de los negocios Formales tienen activos valorados en 100,000 pesos o más, en comparación con el 62% de los Subformales y el 37% de los Informales **(ver Gráfico 4)**.

Es interesante observar que, a medida que aumenta el nivel de formalidad, también aumenta el valor de los activos del negocio. Además, los negocios Informales tienden a tener activos de menor valor en comparación con los Formales y Subformales. Sin embargo, es importante destacar que, a pesar de las diferencias en formalidad, la maquinaria y el equipo son activos comunes en todos los niveles de formalidad y sectores económicos.

En resumen, los activos y su valor varían según el nivel de formalidad y el sector económico. La maquinaria y el equipo son activos comunes en todos los negocios, mientras que el inventario es más prevalente en el sector de Comercio. Además, a medida que aumenta el nivel de formalidad, también aumenta el valor de los activos del negocio.

Gráfico 4. Activos del negocio según actividad y nivel de formalidad, porcentajes

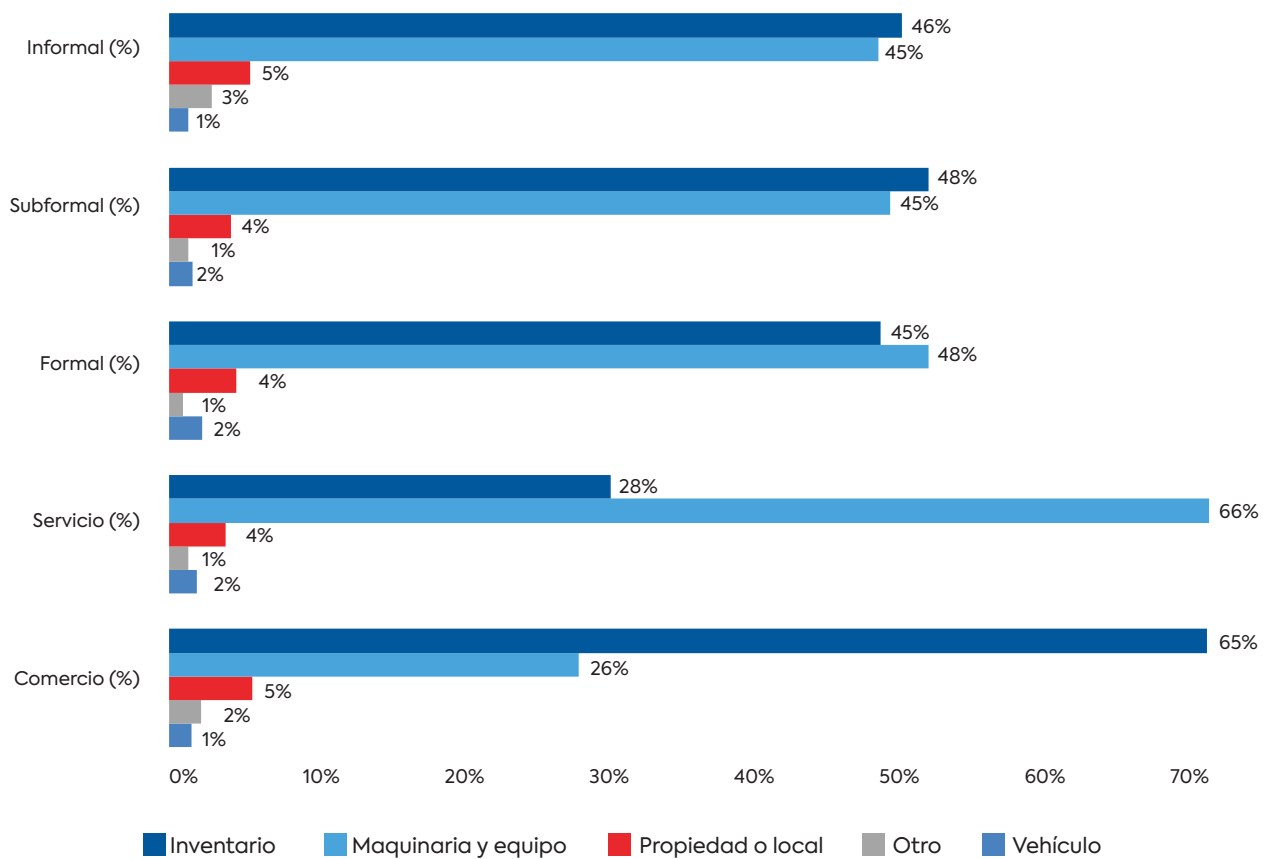
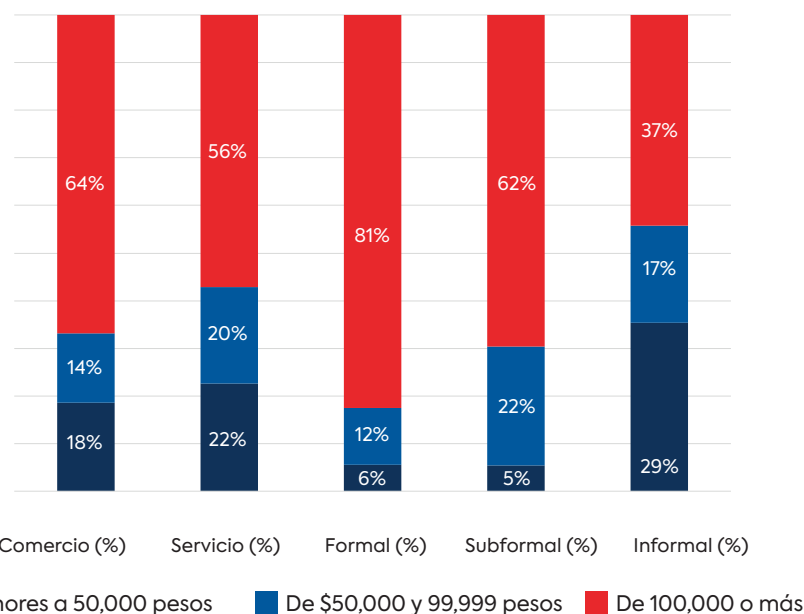


Gráfico 5. Valor de activos del negocio según actividad y nivel de formalidad, porcentajes



3.4 ACCESO AL FINANCIAMIENTO

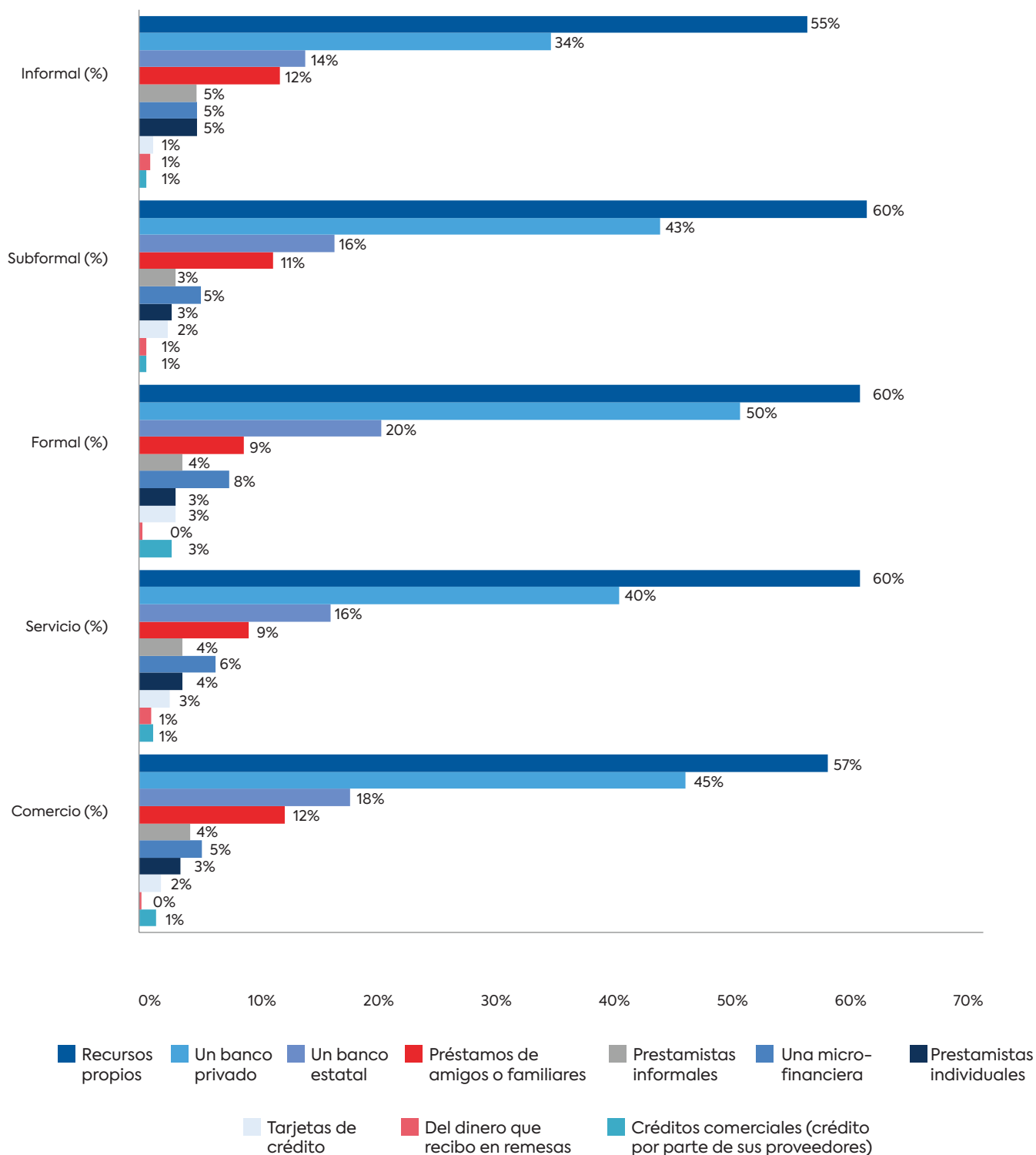
En este apartado se analizan las principales fuentes de financiamiento, tanto para la inversión como para la operación del negocio. Además, se evalúa el acceso que tienen los micronegocios al crédito bancario y los posibles aspectos de éxito que han tenido los negocios al aplicar a un crédito bancario.

3.4.1 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA INVERSIÓN

A partir de los datos proporcionados, es evidente que las principales fuentes de financiamiento para la inversión en diferentes sectores económicos y niveles de formalidad son los recursos propios, los bancos y los préstamos personales. En todos los sectores y niveles de formalidad, los recursos propios son una fuente significativa de financiamiento, con un 57% en comercio y un 60% en servicios. Esto sugiere que las empresas y los individuos confían en gran medida en su capital interno para financiar sus inversiones. Tanto los bancos privados como los estatales aparecen como fuentes relevantes de financiamiento en todos los grupos, con el comercio dependiendo en un 45% de los bancos privados. Esto indica la importancia de las instituciones bancarias en el ecosistema financiero. Los préstamos de amigos o familiares también son una fuente común de financiamiento, con un 12% en comercio y un 9% en servicios, lo que refleja la importancia de las redes personales en el acceso al capital (**ver Gráfico 6**).

En cuanto a las diferencias entre la informalidad y el sector económico, las empresas formales tienden a depender más de los bancos para su financiamiento, con un 50% recurriendo a bancos privados. Esto puede deberse a que tienen un mejor acceso a créditos bancarios debido a su estatus legal y documentación financiera. Las empresas subformales muestran una combinación de fuentes, incluyendo un 43% que recurre a bancos privados. Sin embargo, también recurren a micro-financieras, lo que sugiere que pueden no tener el mismo acceso a bancos tradicionales que las empresas formales. Las empresas informales dependen en gran medida de los recursos propios, con un 55% de financiamiento, y préstamos personales. La dependencia de prestamistas informales es notablemente más alta en este grupo, lo que indica que pueden enfrentar barreras para acceder al financiamiento formal.

Gráfico 6. Principales fuentes de financiamiento para inversión, porcentajes



Las empresas en el sector de comercio muestran una fuerte dependencia de los recursos propios y los bancos privados. También recurren a créditos comerciales, con un 6% obteniendo financiamiento de esta manera, lo que sugiere que pueden tener relaciones establecidas con proveedores que ofrecen términos de crédito favorables. Las empresas en el sector de servicios también dependen de los recursos propios, pero muestran una mayor inclinación hacia los préstamos de amigos o familiares.

En conclusión, la elección de las fuentes de financiamiento varía según el nivel de formalidad y el sector económico. Es esencial considerar estas diferencias al diseñar políticas y programas para mejorar el acceso al financiamiento en diferentes sectores y niveles de formalidad.

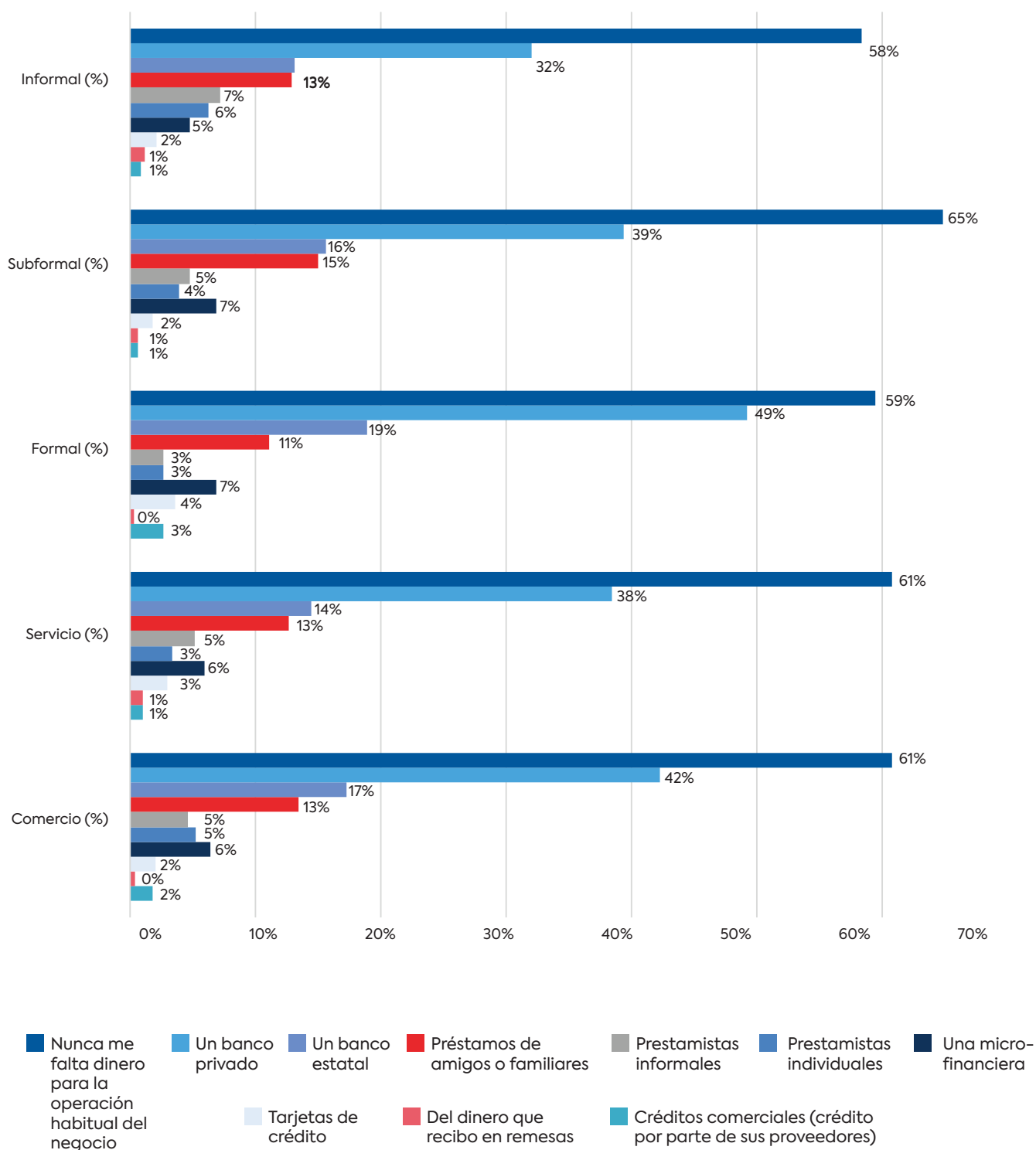
3.4.2 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO

Al analizar las principales fuentes de financiamiento para la operación del negocio, es evidente que la mayoría de las empresas, independientemente del sector o nivel de formalidad, confían en gran medida en sus propios recursos. En el sector de comercio, un 61% de las empresas mencionan que nunca les falta dinero para la operación habitual del negocio, mientras que en el sector de servicios, este porcentaje es similar, con un 61%.

Al observar las diferencias en función del nivel de formalidad, las empresas formales reportan en un 59% que nunca les falta dinero, las subformales en un 65% y las informales en un 58%. Esto sugiere que las empresas subformales tienden a tener una mayor confianza en su liquidez operativa en comparación con las empresas formales e informales.

En cuanto a otras fuentes de financiamiento, los préstamos de amigos o familiares son una fuente común, especialmente para las empresas subformales, donde alcanzan el 15%, en comparación con el 11% en las empresas formales y el 13% en las informales. Los bancos privados también juegan un papel crucial, con el sector de comercio dependiendo de ellos en un 42% y el sector de servicios en un 38%. Las empresas formales muestran una mayor dependencia de los bancos privados con un 49%, mientras que las informales recurren a ellos en un 32% **(ver Gráfico 7)**.

Gráfico 7. Principales fuentes de financiamiento para la operación del negocio, porcentajes



Comparando con la información anterior sobre fuentes de financiamiento para inversión, es notable que, aunque los recursos propios siguen siendo una fuente dominante en ambos escenarios, hay una ligera disminución en su dependencia para la operación del negocio en comparación con la inversión. Por ejemplo, en el sector de comercio, la dependencia de los recursos propios para la inversión era del 57%, mientras que para la operación del negocio es del 61%.

En conclusión, las empresas confían en gran medida en sus propios recursos para financiar tanto la inversión como la operación del negocio. Sin embargo, hay variaciones notables en función del nivel de formalidad y del tipo de financiamiento considerado. Es esencial tener en cuenta estas diferencias al diseñar estrategias y políticas financieras para apoyar a las empresas en diferentes sectores y niveles de formalidad.

3.4.3 ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO

El acceso al crédito es una herramienta esencial para el crecimiento y la expansión de los negocios. Al analizar la información proporcionada, es evidente que hay diferencias significativas en la forma en que las empresas acceden al crédito según su nivel de informalidad y sector económico.

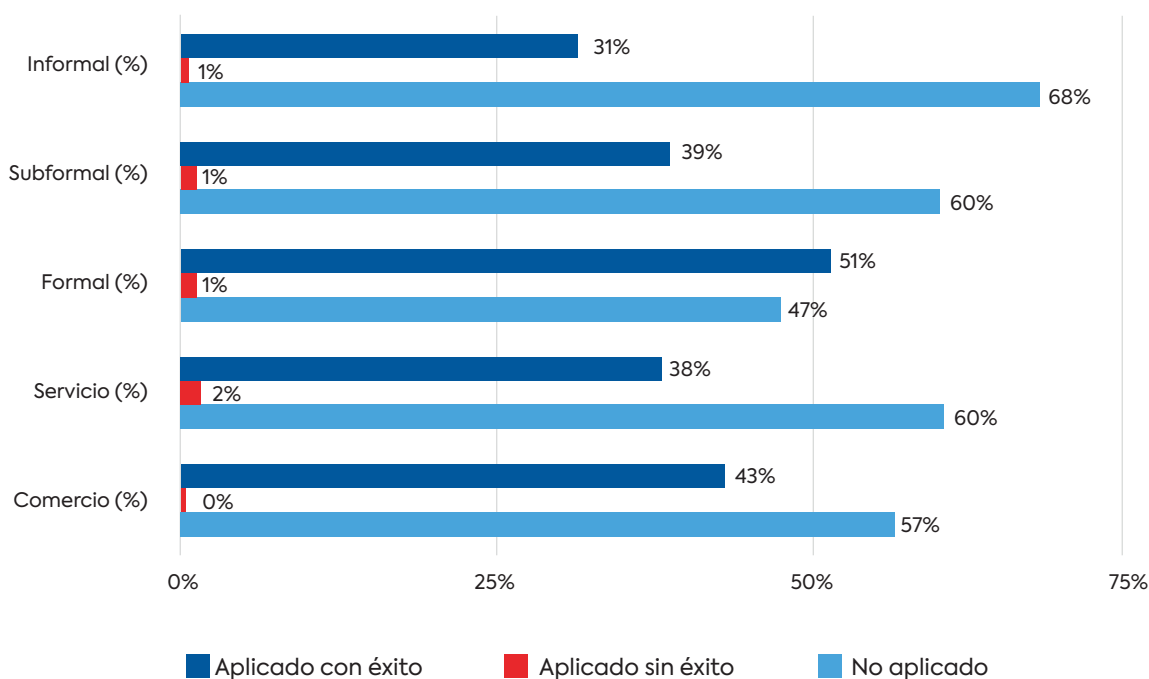
A pesar de la importancia que tiene la banca como fuente de financiamiento para los negocios, una proporción significativa de empresas, independientemente de su sector o nivel de formalidad, nunca ha solicitado crédito. En el sector de comercio, el 57% de las empresas no ha aplicado a un crédito bancario, mientras que en el sector de servicios, este porcentaje es ligeramente mayor, con un 60%. Esta tendencia es aún más pronunciada en las empresas informales, donde el 68% no ha solicitado crédito, en comparación con el 60% en las subformales y el 47% en las formales.

Sin embargo, lo que es especialmente notable es la alta tasa de aprobación de crédito entre las empresas que sí han solicitado. En el sector de comercio, el 43% de las empresas ha aplicado con éxito, mientras que en el sector de servicios, este porcentaje es del 38%. Las empresas formales tienen la tasa de aprobación más alta, con un 51%, en comparación con el 39% en las subformales y el 31% en las informales **(ver Gráfico 8)**.

Esto sugiere que, aunque muchas empresas, especialmente las informales, pueden ser reacias a solicitar crédito, aquellas que lo hacen tienen una alta probabilidad de éxito. La tasa de aprobación particularmente alta en las empresas formales puede reflejar una mayor confianza de las instituciones crediticias en estas empresas debido a su estructura y registros más organizados.

En conclusión, aunque una gran proporción de empresas no solicita crédito, hay una alta tasa de aprobación entre las que sí lo hacen. Es esencial reconocer y abordar las barreras que impiden a las empresas solicitar crédito, especialmente en el sector informal, para garantizar un crecimiento empresarial equitativo y sostenible.

Gráfico 8. Acceso al crédito bancario según país, actividad y nivel de formalidad, porcentajes

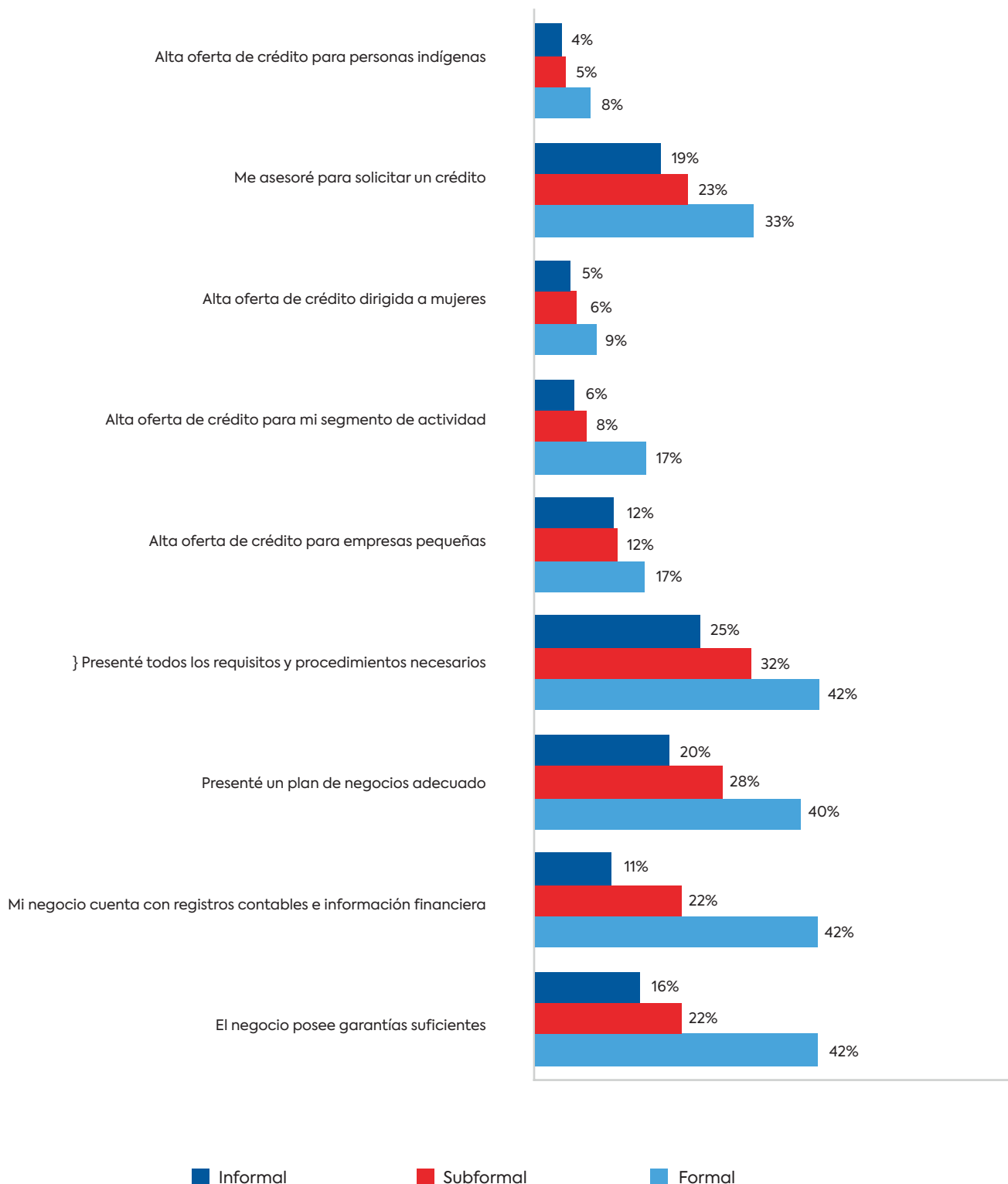


Las empresas que aplicaron y fueron aprobadas para un préstamo tienden a seguir ciertas buenas prácticas que aumentan sus posibilidades de éxito en la solicitud de crédito. Según el Gráfico 9, estas prácticas incluyen:

- **Garantías suficientes:** Una proporción significativa de empresas, independientemente de su sector o nivel de formalidad, afirmó tener garantías suficientes. Las empresas formales consideran en un 42% que este fue el principal factor de éxito para la aprobación de su crédito, seguidas por las subformales con un 22% y las informales con un 26%.
- **Registros contables e información financiera:** Tener registros contables claros y transparentes es esencial para obtener créditos, y es uno de los principales aspectos diferenciadores entre los niveles de formalidad. Las empresas formales nuevamente lideran con un 42% considerando este aspecto como uno de los más importantes en su aplicación al crédito, mientras que los negocios informales tienen un 11%.
- **Plan de negocios adecuado:** Presentar un plan de negocios sólido y bien estructurado puede ser un factor determinante para el 40% de los negocios formales, mientras que únicamente para el 28% de los subformales, y 20% para las empresas informales.

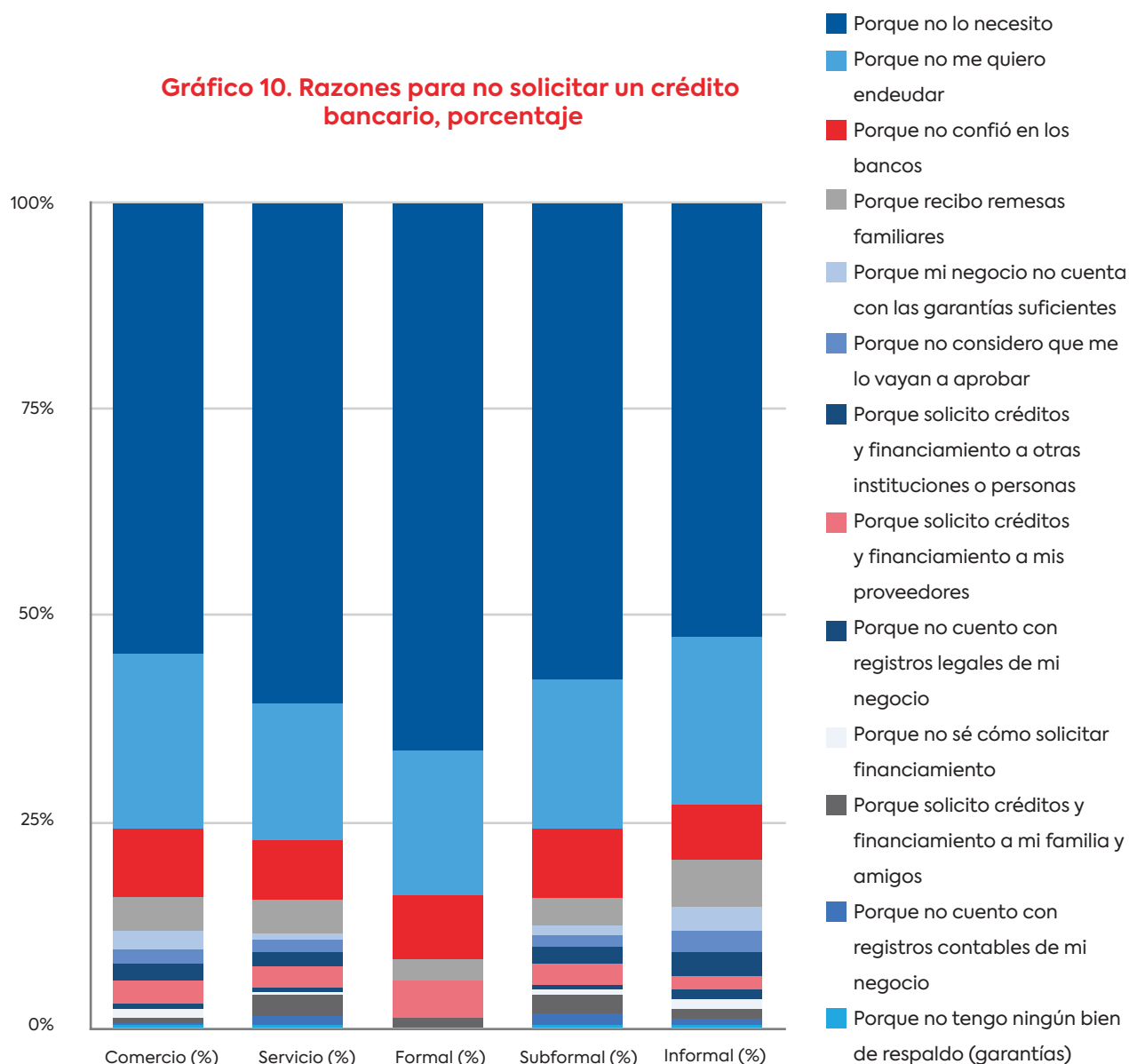
En general, los datos muestran que no hay una razón predominante que los negocios informales consideren como el aspecto fundamental del éxito en su aplicación a un crédito bancario, siendo el principal factor el hecho que presentaron todos los documentos requeridos por la institución bancaria. Las empresas formales tienden a estar mejor preparadas en términos de garantías, registros contables y presentación de un plan de negocios en comparación con las empresas informales.

Las empresas informales, aunque tienen una menor proporción en estas buenas prácticas, aún muestran un porcentaje significativo, lo que indica que están tomando medidas para formalizarse y mejorar sus posibilidades de obtener crédito. Las empresas subformales se encuentran en un punto intermedio entre las formales e informales en términos de estas prácticas.

Gráfico 9 Buenas prácticas al solicitar un crédito bancario, porcentaje

Al analizar las razones por las cuales los negocios no aplican a un crédito bancario según su nivel de formalidad, se observan ciertas similitudes y diferencias entre los niveles de formalidad. Las tres principales razones comunes entre los niveles de informalidad son: “Porque no lo necesito”, con un 31% en formal, 37% en subformal y 40% en informal; “Porque no me quiero endeudar”, con un 8% en formal, 12% en subformal y 15% en informal, y “Porque no confío en los bancos”, presentando un 4% en formal, 5% en subformal y 5% en informal (**ver Gráfico 10**).

Gráfico 10. Razones para no solicitar un crédito bancario, porcentaje



A pesar de que teóricamente se piensa que la falta de garantías, registros contables y registros legales son razones principales por las cuales los negocios no aplican a los créditos, los datos indican lo contrario. Las razones como “Porque mi negocio no cuenta con las garantías suficientes”, “Porque no cuento con registros legales de mi negocio” y “Porque no cuento con registros contables de mi negocio” muestran porcentajes bajos en todos los niveles de formalidad, lo que indica que estas razones no son relevantes o el principal motivo por la falta de crédito.

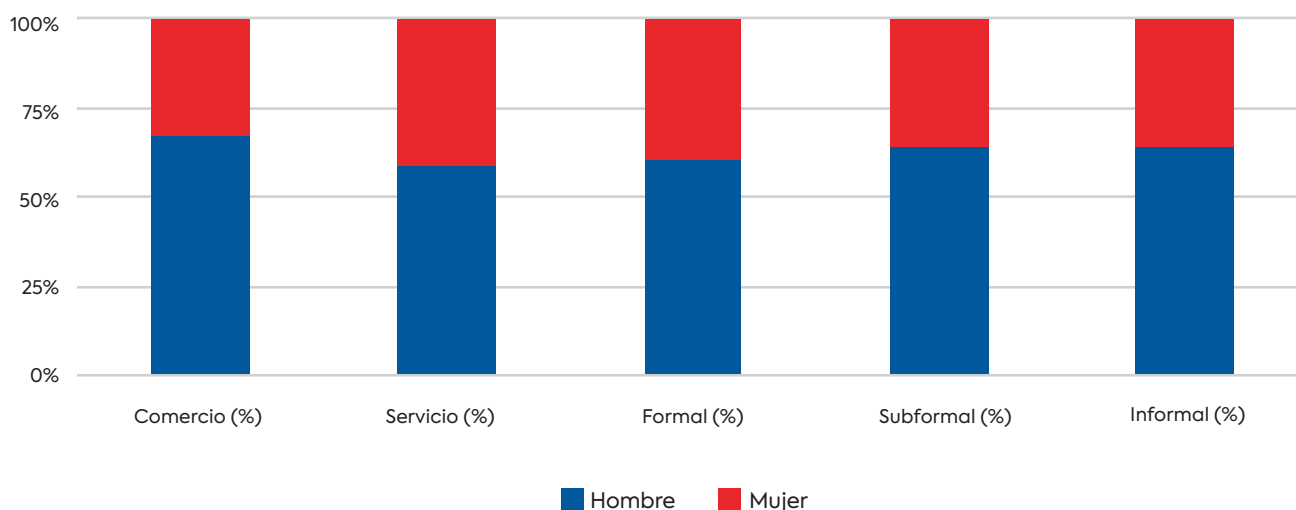
3.5 CARACTERÍSTICAS SOCIO-DEMOGRÁFICAS DE LOS DUEÑOS O ENCARGADOS

En esta sección, se describen las características de los dueños o encargados de los micronegocios que fueron entrevistados, en términos de sexo, edad, nivel de escolaridad, número de hijos, número de familiares dependientes.

3.5.1 SEXO

Al observar la distribución de género de las personas a cargo de los negocios en relación con los sectores económicos, el sector Comercio está dominado en mayor medida por hombres, representando el 67% en comparación con el 33% de mujeres. Por otro lado, el sector de Servicio presenta una distribución más equilibrada, aunque los hombres siguen siendo mayoría con un 59% frente al 41% de mujeres. Esta diferencia es significativa estadísticamente a través de una prueba de Pearson, lo cual sugiere que existen barreras o preferencias sectoriales que influyen en quién está a cargo de administrar los negocios (**ver Gráfico 11**).

En cuanto a los niveles de formalidad, la distribución de género es más homogénea. En el nivel Formal, los hombres representan el 60% y las mujeres el 40%. En el nivel Subformal, los hombres constituyen el 64% y las mujeres el 36%. Finalmente, en el nivel Informal, los hombres y mujeres representan el 64% y 36%, respectivamente. A pesar de estas diferencias aparentes, la prueba de Pearson con un valor de $Pr = 0.501$ indica que no hay una diferencia estadísticamente significativa en la distribución de género entre los niveles de formalidad. Este resultado diverge de la literatura clásica sobre economía informal, en el cual las mujeres tradicionalmente representan mayor porcentaje en el sector.

Gráfico 11. Sexo de los propietarios, porcentajes

3.5.2 RANGO ETARIO

En el análisis de los niveles de formalización, se observan algunas tendencias y diferencias notables entre los grupos de edad y los niveles de formalidad. Al observar el sector informal, se destaca que el grupo de edad de 30 a 45 años tiene la mayor representación con un 46%. Sin embargo, este porcentaje es menor en comparación con los niveles formal y subformal, que tienen un 49% y 53% respectivamente para el mismo grupo de edad (**ver Gráfico 12**).

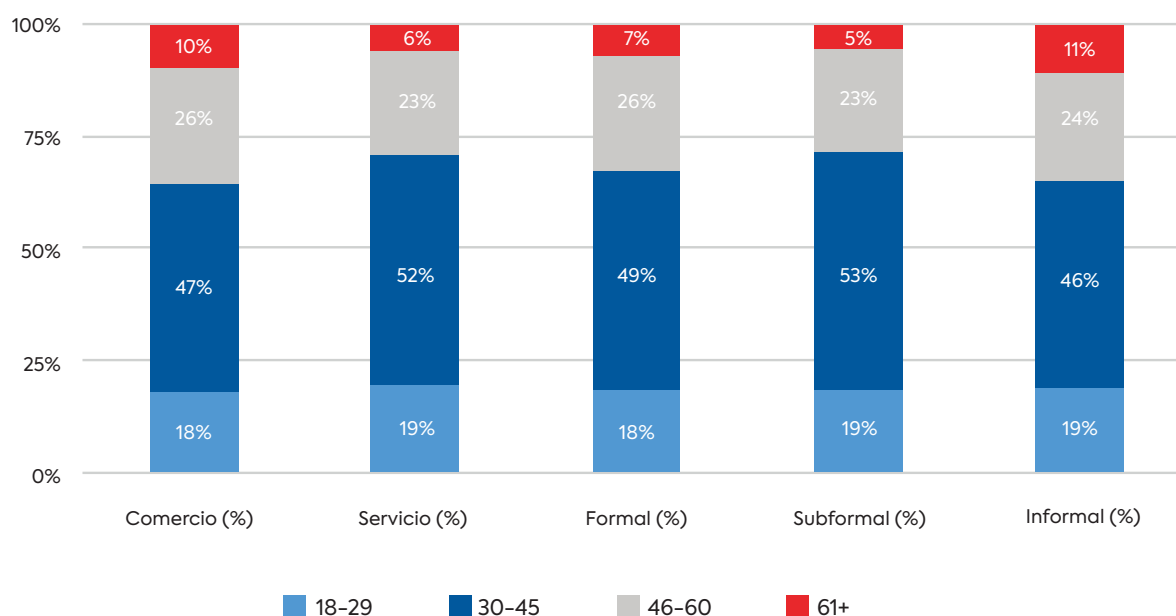
El grupo de edad de 18 a 29 años muestra una consistencia en su representación en todos los niveles de formalidad, oscilando alrededor del 18%. Es interesante notar que, en el nivel informal, este grupo tiene una ligera ventaja con un 19% en comparación con el 18% en los niveles formal y subformal.

Para el grupo de edad de 46 a 60 años, hay una ligera disminución en la representación en el nivel subformal con un 23%, en comparación con el 26% en el nivel formal y el 24% en el nivel informal.

El grupo de edad de 61 años y más muestra la mayor variabilidad entre los niveles de formalidad. Mientras que en el nivel formal y subformal, su representación es del 7% y 5% respectivamente, en el nivel informal, este grupo tiene una presencia significativamente mayor con un 11%.

En síntesis, el rango etario de 30 a 45 años prevalece en todos los grados de formalidad, aunque con distintas proporciones. El sector informal destaca por incluir más a los jóvenes y a los adultos mayores en comparación con los ámbitos formal y subformal. Estos patrones podrían reflejar las oportunidades y retos que cada grupo etario enfrenta en el ámbito empresarial, y cómo estos se modulan según la formalidad del negocio. Dichos hallazgos concuerdan con estudios tradicionales sobre economía informal, donde las edades se distribuyen en un patrón en forma de U, con una mayor presencia de jóvenes y adultos mayores, quienes suelen tener más obstáculos para ingresar al mercado laboral.

Gráfico 12. Rango etario de los propietarios, porcentajes



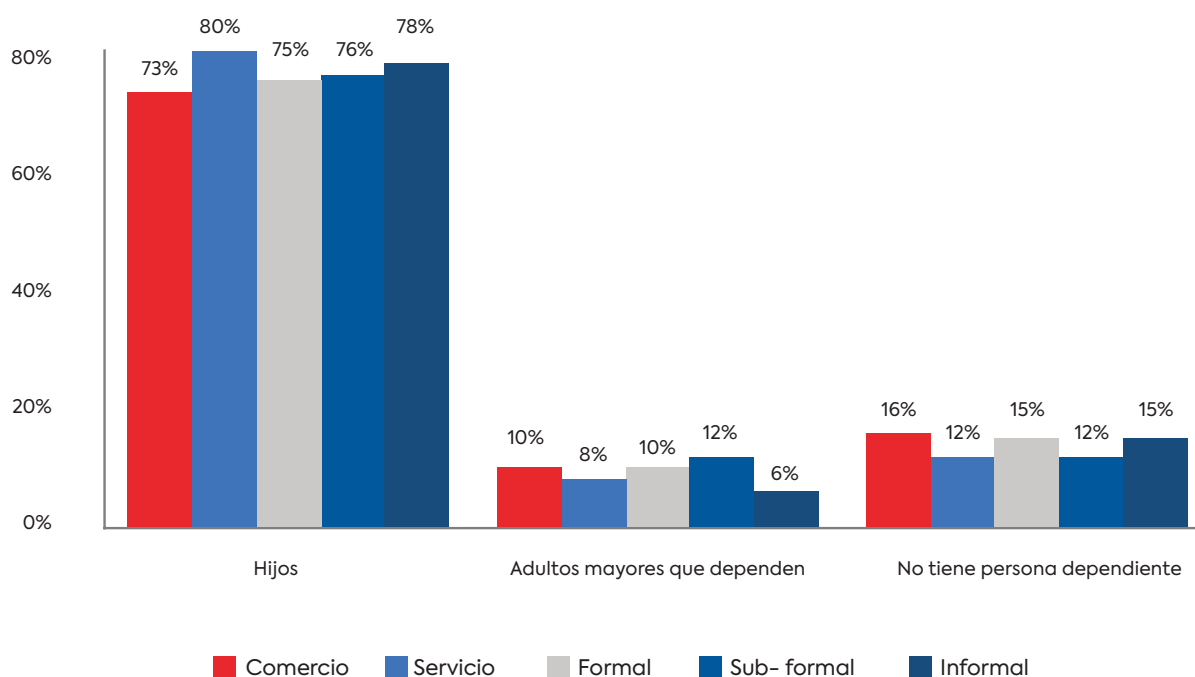
3.5.3 FAMILIARES DEPENDIENTES

Al analizar los niveles de formalidad en relación con los familiares dependientes que tienen los dueños del negocio, se observan ciertas tendencias y diferencias notables. En el nivel informal, el 78% de los propietarios tienen hijos. Esta cifra es ligeramente superior a la observada en los niveles formal y subformal, que tienen un 75% y 76% respectivamente.

Por otro lado, los dueños de negocios que tienen adultos mayores bajo su responsabilidad tienen una representación menor en el nivel informal con un 6%, en comparación con el 10% en el nivel formal y el 12% en el subformal. Las personas con discapacidad muestran una presencia mínima en todos los niveles de formalidad. Sin embargo, es interesante notar que en el nivel informal, su representación es del 1%. Finalmente, en cuanto a aquellos negocios donde no hay familiares dependientes, el sector informal muestra un 15%, similar al sector formal con un 15%, pero ligeramente superior al 12% del nivel subformal.

Es importante mencionar que, según el test de chi-cuadrado, las diferencias observadas en el sector de servicio y en los niveles de formalidad no son estadísticamente significativas al nivel convencional del 5%. Por lo cual, el peso económico y la necesidad de tener una mayor flexibilidad laboral debida a la tenencia de familiares dependientes.

Gráfico 13. familiares dependientes de los propietarios, porcentajes



3.5.4 TRADICIÓN FAMILIAR

El análisis de los datos revela información valiosa sobre los aspectos comunes y las diferencias entre los niveles de informalidad en los negocios familiares, en relación con la similitud entre el negocio de los padres y el negocio actual. En este contexto, es esencial explorar cómo los antecedentes familiares impactan en las decisiones empresariales y si estas diferencias son estadísticamente significativas.

En primer lugar, los datos muestran que la mayoría de los encuestados en los tres niveles de informalidad (subformal e informal) tienen padres que no tuvieron un negocio propio. Esto sugiere que el factor decisivo para iniciar un negocio en estos niveles no se basa en la tradición familiar. Sin embargo, se observan diferencias significativas en la similitud entre el negocio actual y el de los padres.

En los niveles subformal e informal, un porcentaje mayor de personas (8% en ambos niveles) considera que el negocio de sus padres era parecido al suyo en comparación con aquellos que consideran que el negocio de sus padres era muy parecido (4% en ambos niveles). Estas diferencias son estadísticamente significativas, lo que sugiere que aunque hay una tendencia general de similitud, hay una mayor proporción de personas en estos niveles que perciben la semejanza como “parecida” en lugar de “muy parecida” (**ver Gráfico 14**).

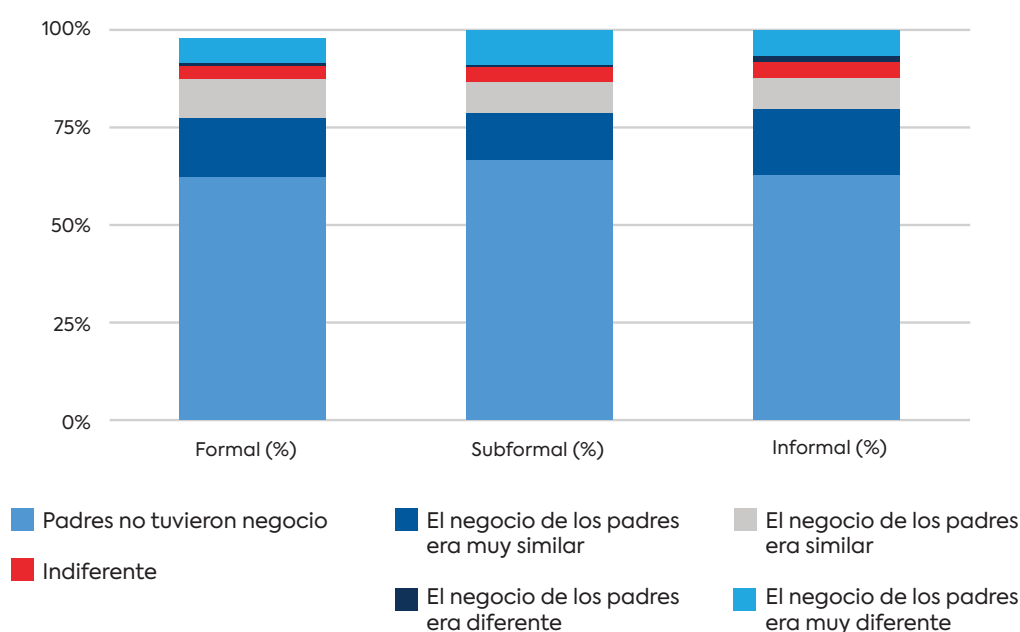
Además, en los niveles subformal e informal, un porcentaje menor de personas (4% en ambos niveles) considera que el negocio de sus padres era diferente en comparación con aquellos que consideran que era muy diferente (9% en subformal y 7% en informal). Estas diferencias también son estadísticamente significativas, indicando que las personas en estos niveles tienden a percibir una mayor similitud o al menos una menor diferencia entre sus negocios y los de sus padres.

En general, la similitud en los niveles de informalidad sugiere que la influencia de los negocios familiares es más evidente en términos de semejanza que de

¹ El test de chi-cuadrado de Pearson es una prueba de gran utilidad práctica para contrastar si dos variables categóricas se comportan de manera independiente, o si están asociadas entre sí.

diferencia. Sin embargo, es importante tener en cuenta que las diferencias entre los niveles subformal e informal son significativas en cuanto a cómo se percibe esta similitud. Estos resultados subrayan cómo los antecedentes familiares pueden afectar las percepciones y decisiones empresariales en diferentes niveles de informalidad, aunque la magnitud de esta influencia puede variar.

Gráfico 14. Negocio familiar según actividad y nivel de formalidad, porcentajes



3.5.5 NIVEL EDUCACIONAL

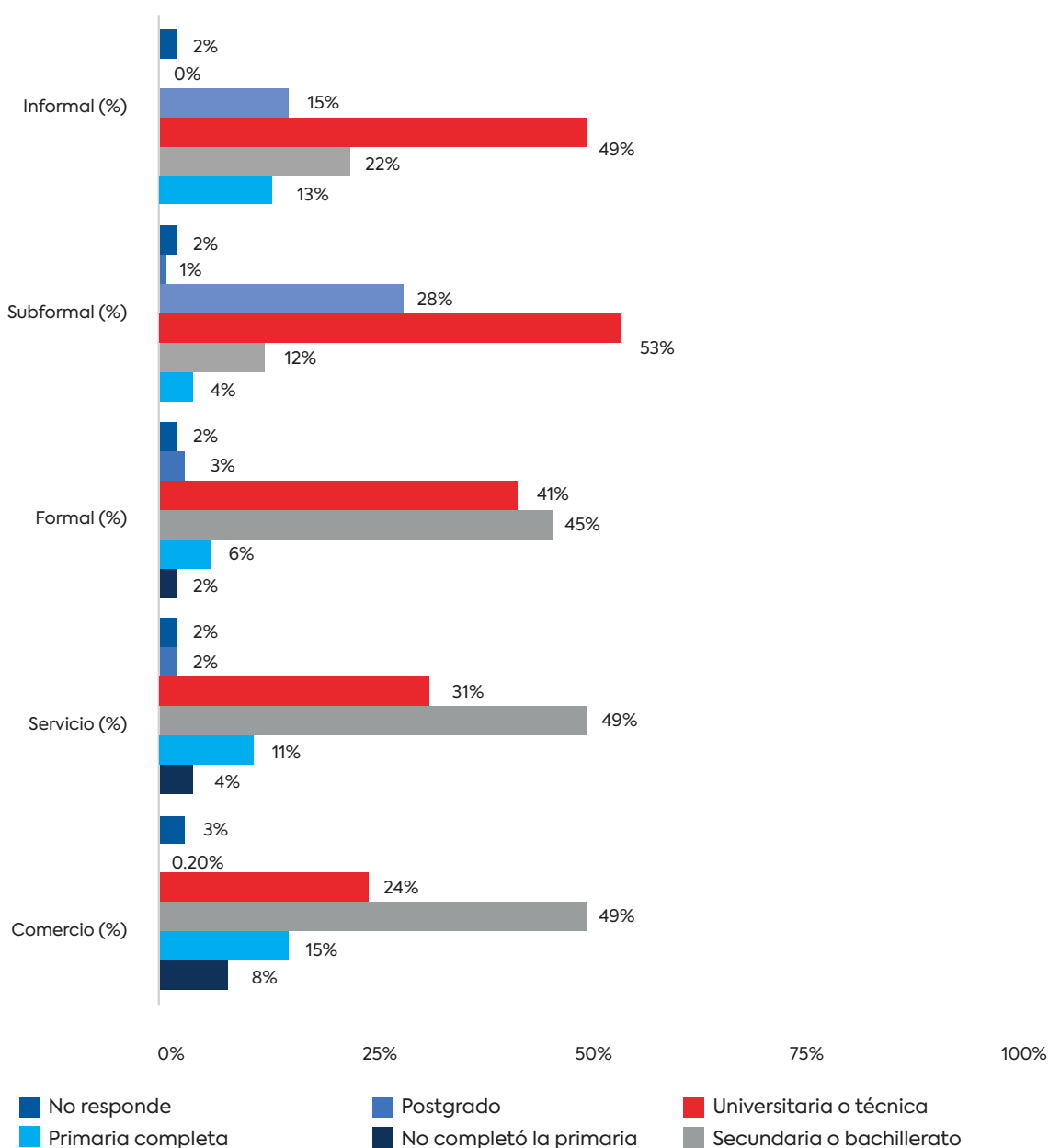
Al observar las proporciones presentadas en la tabla, se destacan varios aspectos relevantes sobre los niveles de formalización y los sectores de actividad económica en relación con el nivel educativo alcanzado por la persona o dueño.

Para los sectores de Comercio y Servicio, las cifras reflejan similitudes en los niveles de educación de secundaria o bachillerato, con ambos alrededor del 49%. Sin embargo, una diferencia notable es que el sector de Comercio tiene una mayor proporción de personas que no completaron la primaria y completaron la primaria en comparación con el sector de Servicio. Por otro lado, el sector de

Servicio muestra una mayor proporción de personas con educación universitaria o técnica y postgrado que el sector de Comercio.

Respecto a los niveles de formalización, es evidente que el sector Formal presenta la mayor proporción de individuos con educación universitaria o técnica (41%). En contraste, el sector Informal muestra una concentración más elevada de individuos que no completaron la primaria o solo completaron la primaria.

Gráfico 15. Nivel de educación de los propietarios, porcentajes



El sector Subformal parece ser una mezcla de los otros dos niveles de formalización, con un 53% en el nivel de secundaria o bachillerato, pero también con un 12% que completó la primaria. Las diferencias observadas en estas proporciones son estadísticamente significativas, como lo indican los valores de Pearson χ^2 proporcionados. En particular, el valor del test en ambos casos indica que las diferencias son altamente significativas.

En conclusión, el nivel educativo alcanzado varía considerablemente según el sector económico y el nivel de formalización del negocio. Estas diferencias pueden tener implicaciones en términos de capacidades, oportunidades y retos que enfrentan los negocios en diferentes contextos y niveles de formalización.

3.5.6 EXPERIENCIA PREVIA

Al observar la situación laboral anterior a la apertura del negocio, se puede identificar que el mayor porcentaje, tanto en el sector de comercio (39%) como en el de servicios (39%), era ser empleado. Esta tendencia es más pronunciada en el sector formal con un 44%. Sin embargo, en el sector informal, esta proporción disminuye a 32%, mientras que la categoría “Desempleado” toma relevancia con un 27%, indicando posiblemente que el sector informal acoge a más personas que anteriormente no tenían trabajo, quienes buscan una fuente inmediata de ingreso.

Por otro lado, es notable que la categoría “Estudiante” tiene mayor presencia en el sector de servicios (12%) en comparación con el comercio (7%). Además, en el sector formal, este porcentaje es de 11%, reduciéndose ligeramente en el sector informal a 8%.

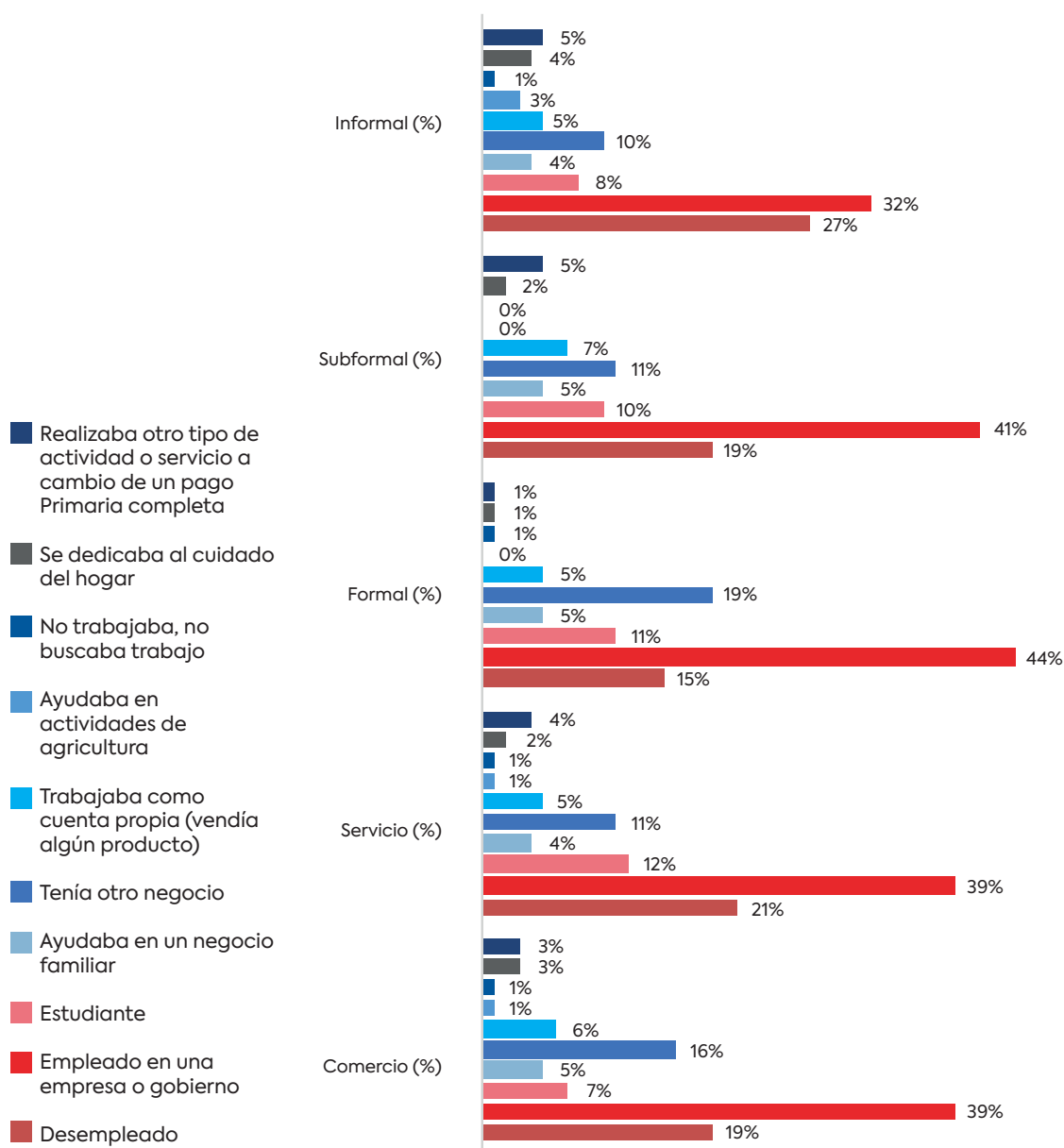
En cuanto a aquellos que mencionaron que “Tenían otro negocio”, vemos que en el sector de comercio es de 16%, mientras que en servicios es de 11%. En el sector formal, esta cifra aumenta a 19%, pero se reduce en el sector informal a 10%, sugiriendo que las personas en el sector formal pueden tener una mayor inclinación a cambiar o diversificar negocios.

De forma interesante, la categoría “Ayudaba en actividades de agricultura” tiene poca representación en los sectores formal y subformal, pero tiene un incremento notable al 3% en el sector informal. Por otro lado, es interesante observar

que un 4% en el sector de informal declararon que su ocupación principal era dedicarse al cuidado del hogar previamente al actual negocio. Esta cifra nos da una idea sobre la absorción de mano de obra que tiene el sector informal.

Además, al analizar a aquellos que trabajaban por cuenta propia (vendiendo algún producto), vemos que aproximadamente un 5% de los negocios tuvieron esta experiencia previa a su actual negocio. Esto ilustra una transición notable desde roles de cuenta propia hacia establecer negocios más consolidados y estructurados.

Gráfico 16. Experiencia laboral previa los propietarios, porcentajes



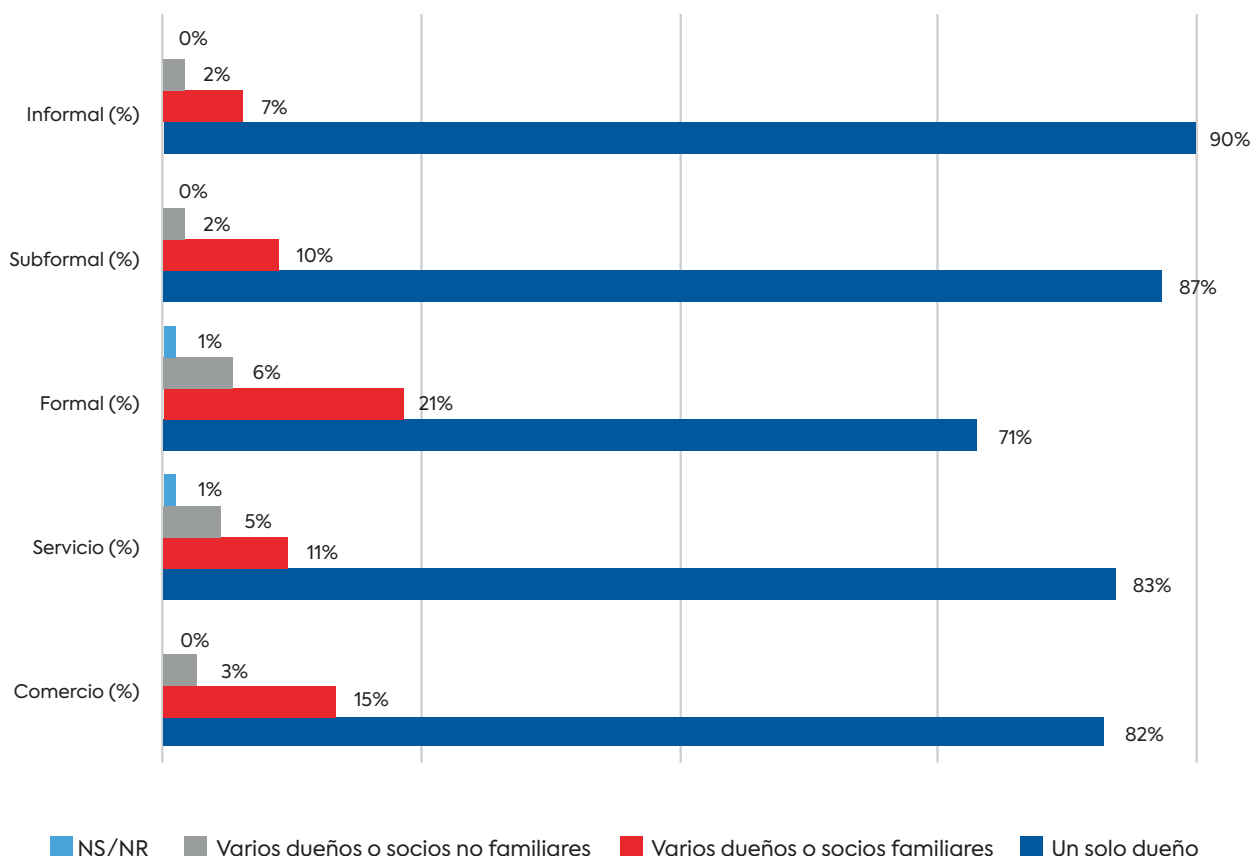
Finalmente, es fundamental mencionar que las diferencias en las situaciones laborales previas entre los niveles de formalización (formal, subformal, informal) son estadísticamente significativas, lo que indica que la relación entre el nivel de formalización y la situación laboral anterior no es casual, y requiere ser considerado en el diseño de políticas públicas. Este análisis proporciona una visión valiosa de las trayectorias laborales previas de aquellos que deciden abrir un negocio, y cómo estas trayectorias varían según el sector y el nivel de formalización del negocio.

3.5.7 SOCIOS DEL NEGOCIO

Al observar la estructura de propiedad de los negocios en diferentes sectores y niveles de formalización, encontramos tendencias y particularidades en la forma de organización empresarial. En el ámbito general, la gran mayoría de los negocios, ya sean de comercio (82%) o servicios (83%), son propiedad de un solo dueño. Esta cifra asciende al 90% en el sector informal, reflejando la naturaleza personalizada de este tipo de emprendimientos.

Al desglosar los datos según el nivel de formalización, es evidente que las empresas formales tienden a tener una estructura de propiedad más diversificada. Un 21% de estas empresas tiene varios dueños o socios familiares, comparado con solo el 10% y 7% en el sector subformal e informal, respectivamente. Además, un 6% de las empresas formales tienen socios no familiares, lo que puede indicar una tendencia a buscar alianzas estratégicas o inversionistas externos para consolidar y expandir el negocio.

Las diferencias son estadísticamente significativas en ambos sets de datos. Estos resultados nos indican que hay patrones claros y diferenciados en la estructura de propiedad dependiendo del sector y el nivel de formalidad del negocio.

Gráfico 17. Socios en el negocio, porcentajes

3.6 CARACTERÍSTICAS SOCIO-DEMOGRÁFICAS DE LOS EMPLEADOS

En esta sección, se describen las características de los empleados de los micro-negocios, en términos de composición, nivel de escolaridad, y el parentesco con el dueño o encargado del negocio.

3.6.1 TOTAL DE TRABAJADORES Y CATEGORÍAS

La distinción entre trabajadores a tiempo completo, a tiempo parcial y aquellos contratados por horas o por trabajo específico, nos ofrece una panorámica de cómo se distribuye el personal según su formalidad.

El sector formal muestra una media más alta en las tres categorías de empleo en comparación con los niveles subformal e informal. Específicamente, en la variable para los trabajadores a tiempo completo, el sector formal tiene una media de 3.6 trabajadores, mientras que el subformal e informal presentan 2.8 y 2.2 trabajadores en promedio respectivamente. Esto sugiere que en el ámbito formal, hay una mayor tendencia a tener un número más alto de empleados a tiempo completo.

Respecto al trabajo a tiempo tiempo, aunque las diferencias no son tan pronunciadas, el sector formal sigue siendo superior con un promedio de 2.17 trabajadores, en comparación con el subformal e informal que tienen 1.93 y 1.58 respectivamente. Esto podría indicar que incluso en empleos a tiempo parcial, las empresas formales mantienen una estructura de empleo más robusta.

En cuanto a los trabajadores por horas o por trabajo específico, la brecha se ensancha aún más según el nivel de formalidad. El sector formal presenta un valor medio de 2.23 trabajadores, mientras que el subformal y el informal tienen 1.60 y 1.29 respectivamente. Esto puede reflejar que las empresas formales, a pesar de tener mayor número de contratos más temporales o específicos, aún mantienen una cantidad significativa de estos empleados en comparación con los otros niveles.

En términos generales, los negocios formales tienden a tener mayor número de empleado en todas las categorías en comparación con el subformal e informal. En resumen, los datos sugieren una mayor consolidación y posiblemente una mejor estructura organizacional en el sector formal en comparación con los sectores subformal e informal. Estas diferencias, respaldadas por su significancia estadística, subrayan la necesidad de entender las características y desafíos específicos de cada nivel para diseñar políticas laborales adecuadas.

Tabla 2. Total de empleados, porcentaje de trabajadores

Categoría	Formal			Subformal			Informal		
	Obs	%	Promedio	Obs	%	Promedio	Obs	%	Promedio
Trabajadores a tiempo completo	321	74%	3.6	312	76%	2.9	311	77%	2.2
Trabajadores a medio tiempo	64	15%	2.2	58	14%	1.9	36	9%	1.6
Trabajadores por hora o trabajos específicos	47	11%	2.2	43	10%	1.6	56	14%	1.3
Total de empleados	432	100%	2.7	413	100%	2.1	403	100%	1.7

3.6.2 NIVEL EDUCACIONAL DE LOS TRABAJADORES

Al observar la cantidad promedio de trabajadores por grado educativo en diferentes negocios, se destacan varias tendencias según el nivel de formalidad y sector económico.

En los negocios formales, hay un promedio más alto de trabajadores con “Universidad o superior” (1.50 trabajadores) en comparación con los negocios subformales (0.73 trabajadores) e informales (0.24 trabajadores). Esto sugiere que las empresas formales tienden a contratar a más individuos con una educación universitaria o superior.

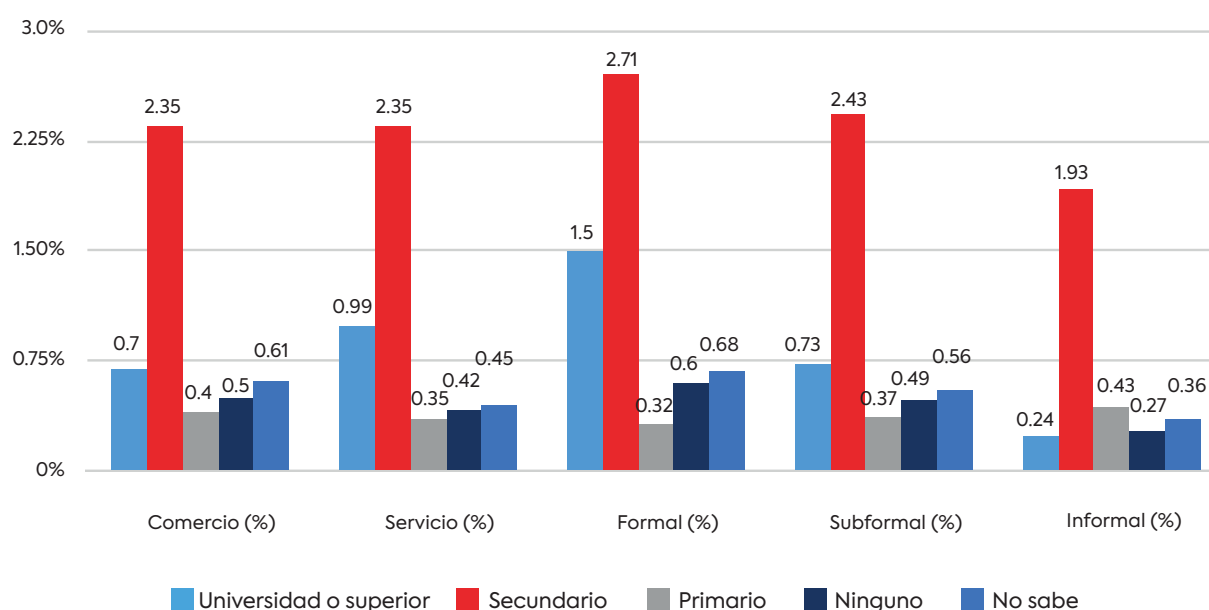
En contraste, en el ámbito informal, hay un mayor número promedio de trabajadores con educación “Primaria” (0.43 trabajadores) en comparación con los formales (0.32 trabajadores). Esto indica que los negocios informales podrían depender más de la mano de obra con niveles educativos más bajos.

Curiosamente, en términos de trabajadores sin educación formal (“Ninguno”), los negocios formales tienen un número más alto (0.60 trabajadores) en comparación con los informales (0.27 trabajadores). Esto podría reflejar que, a pesar de la formalidad de la empresa, algunos de sus trabajadores podrían no contar con una educación formal.

En el caso de “No sabe”, los negocios formales tienen un número promedio más alto (0.68 trabajadores) que los informales (0.36 trabajadores), lo que podría indicar una menor certeza o transparencia sobre el nivel educativo de los trabajadores en estas empresas.

En resumen, la distribución promedio de trabajadores por nivel educativo varía considerablemente según el grado de formalidad del negocio y el sector económico. Estos hallazgos proporcionan información valiosa sobre la composición del personal y las posibles necesidades y desafíos de formación y capacitación en diferentes contextos empresariales.

Gráfico 18. Nivel de educación de los empleados, número promedio de trabajadores



3.6.3 ROTACIÓN LABORAL EN EL NEGOCIO

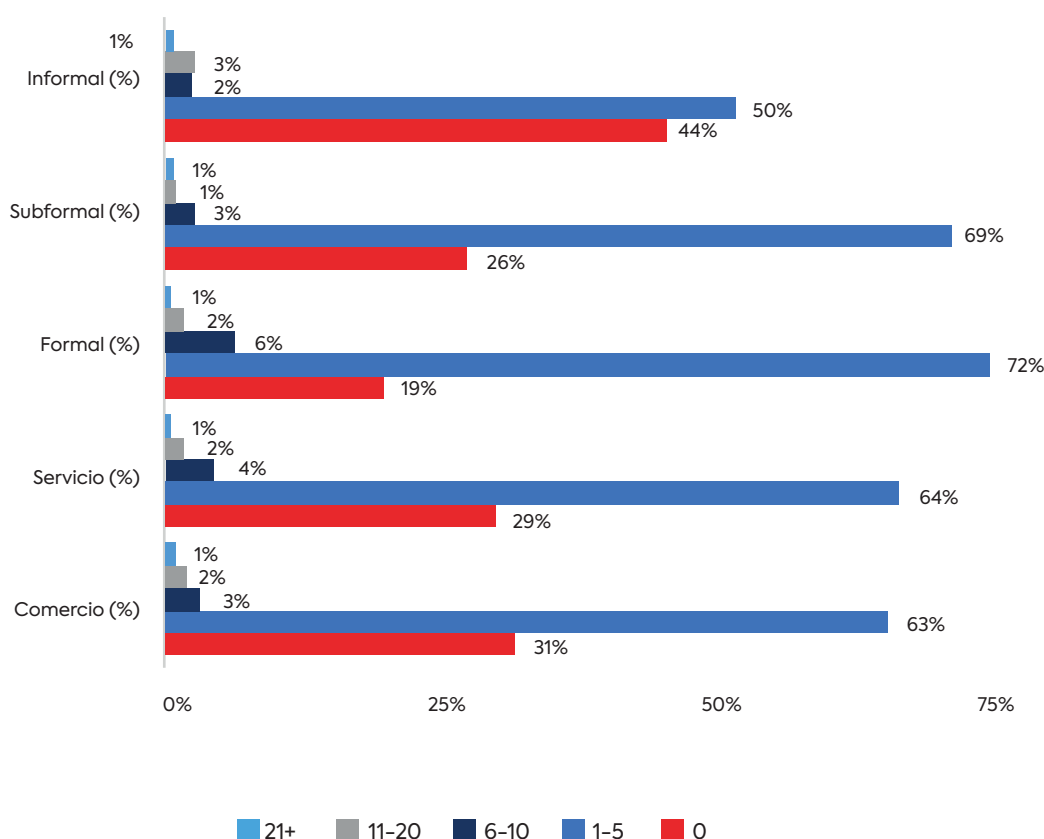
Al observar la rotación laboral promedio en años que un empleado trabaja en un negocio, se identifican ciertas tendencias por sector económico y niveles de formalización. El sector de Comercio y el de Servicios muestran una concentración similar de empleados que han trabajado en el negocio durante 0 años, con 31% y 29% respectivamente. Sin embargo, no hay diferencias estadísticamente significativas entre estos sectores.

En cuanto a los niveles de formalización, es notable que los negocios formales tienen un menor porcentaje (19%) de empleados que han trabajado durante 0

años en comparación con los negocios subformales (26%) e informales (44%). Esto refleja una mayor rotación laboral en los negocios informales.

En el rango de 1-5 años, la formalidad muestra la mayor concentración con un 72%, seguido por los subformales con un 69% y finalmente los informales con un 50%. Esta observación indica que los empleados tienden a permanecer más tiempo en negocios formales en comparación con aquellos que son informales. Para los empleados que han trabajado más de 5 años en el negocio, las diferencias entre los sectores y niveles de formalización son mínimas y representan una pequeña proporción del total.

Gráfico 19. Rotación laboral de los empleados, porcentaje por años promedio de trabajo



Las diferencias observadas en los niveles de formalización son estadísticamente significativas, lo que resalta que la duración en años de trabajo en el negocio varía según el nivel de formalización del mismo. Es crucial considerar estas tendencias al tomar decisiones relacionadas con la gestión de recursos humanos, especialmente en negocios informales donde la rotación puede ser más alta.

3.6.4 OFERTA LABORAL

Al evaluar las dificultades que enfrentan las empresas para contratar trabajadores, es evidente que existen patrones comunes y diferencias entre los niveles de informalidad. Estas diferencias destacan aspectos clave de la oferta laboral en diferentes categorías de formalidad.

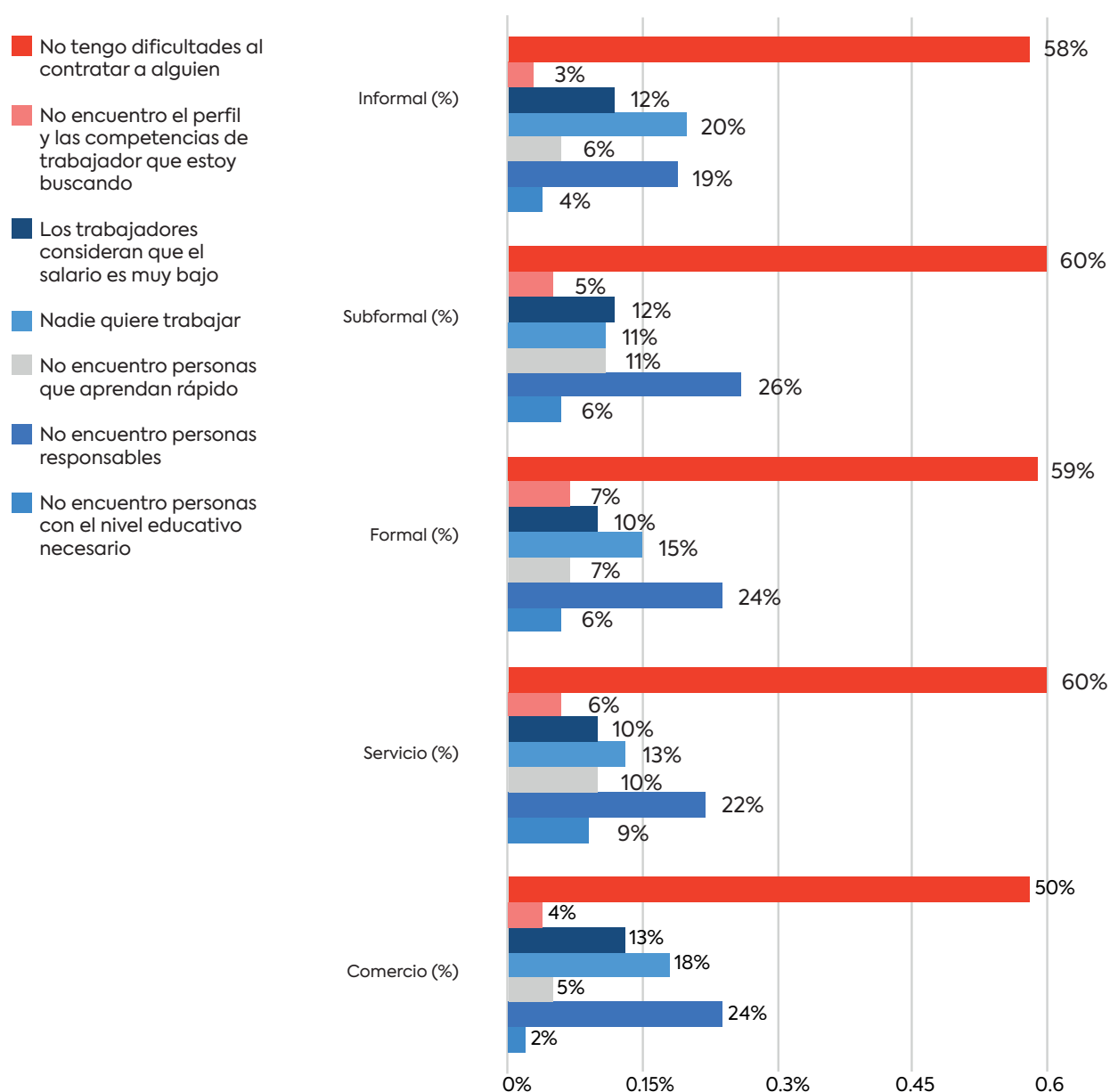
El patrón observado en los negocios es que la gran mayoría, sin importar su nivel de formalización, no experimenta desafíos significativos al contratar empleados, con un aproximado del 60%. Esto puede indicar una abundante oferta laboral o que las empresas han ajustado sus expectativas y métodos de contratación al talento disponible. Además, sugiere que los beneficios asociados a la formalización no influyen decisivamente en la oferta laboral que las empresas reciben. Sin embargo, es notable que el 20% de los negocios informales afronta el reto de que “Nadie quiere trabajar”, lo cual podría reflejar las condiciones laborales de ese sector o la percepción que se tiene del mismo.

Sin embargo, hay áreas donde las empresas encuentran desafíos. “No encuentro personas responsables” es una de las mayores preocupaciones en todos los niveles de formalización, pero es más pronunciado en el sector subformal con un 26%. Esto puede indicar que las empresas subformales tienen expectativas específicas que no se cumplen con la misma frecuencia que en otros niveles de formalización.

Las diferencias entre los niveles de formalización, aunque no son drásticas, sugiere que algunas empresas informales podrían enfrentar desafíos adicionales en términos de atractivo para los trabajadores potenciales, mientras que las empresas formales pueden tener acceso a un grupo más amplio de candidatos con formación o experiencia específica.

Es crucial considerar estos factores al abordar estrategias de contratación y gestión de recursos humanos en diferentes sectores y niveles de formalidad. Las políticas laborales y las intervenciones de capacitación podrían beneficiarse al abordar estos desafíos específicos de la oferta laboral en cada categoría.

Gráfico 20. Dificultades en el proceso de contratación de empleados, porcentaje



3.6.5 PARENTESCO CON EL DUEÑO O ENCARGADO DEL NEGOCIO

Tanto para hombres como para mujeres, una tendencia predominante en todos los niveles de formalización es la ausencia de trabajadores con parentesco familiar en el negocio; aproximadamente el 70% de los negocios no cuenta con familiares como trabajadores. No obstante, es esencial considerar que la interpretación de esta pregunta puede llevar a ciertas ambigüedades. Por ejemplo, algunos dueños de negocios podrían recibir el apoyo de sus hijos en las operaciones diarias, pero no necesariamente los identifican como “trabajadores familiares”.

Al analizar a aquellos negocios que tienen de uno a dos trabajadores con relación familiar al propietario, observamos variaciones entre sectores y niveles de formalización. Sin embargo, no se identifica una tendencia clara que diferencie a hombres de mujeres. En este contexto, es relevante señalar que los negocios que reportan tener más de seis trabajadores familiares son escasos. Estas cifras representan una proporción menor y muestran mínimas variaciones entre los distintos sectores y grados de formalización. Es interesante destacar que, en general, los negocios con familiares hombres tienen un mayor porcentaje en todos los casos que los negocios con mujeres.

Desde el punto de vista de la significancia estadística, la prueba chi-cuadrado sugiere que las diferencias observadas en la mayoría de los grupos son significativas. Esto se evidencia con valores p menores a 0.05. No obstante, en la comparación entre hombres en los sectores de comercio y servicio, el valor p es de 0.080, lo cual sugiere que las diferencias en este caso particular podrían ser atribuibles al azar.

**Tabla 3. Micronegocios con trabajadores
que tienen parentesco con el dueño, porcentajes**

	Hombres					Mujeres				
	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
0	56%	64%	54%	63%	65%	67%	61%	57%	64%	71%
1	19%	15%	18%	16%	19%	20%	16%	19%	16%	19%
2	14%	9%	10%	13%	11%	6%	9%	8%	10%	6%
3	5%	6%	8%	5%	3%	3%	5%	5%	4%	3%
4	2%	3%	6%	2%	1%	1%	5%	6%	2%	1%
5+	3%	3%	5%	2%	2%	2%	4%	5%	4%	1%

3.7 VENTAS Y COSTOS DEL NEGOCIO

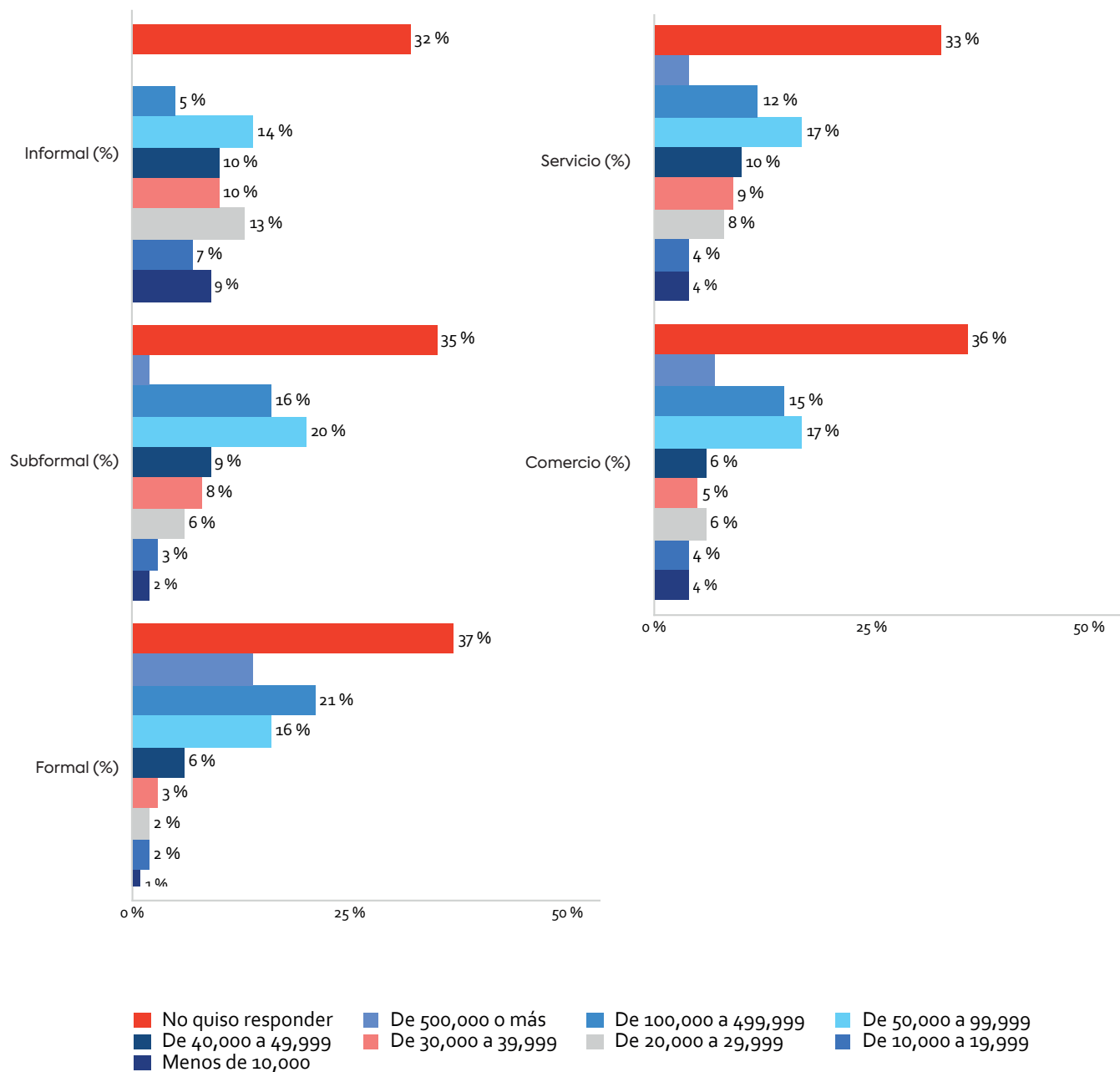
3.7.1 VENTAS MENSUALES PROMEDIO

El análisis de las ventas mensuales en función del sector económico y el nivel de formalización muestra patrones distintivos entre los diferentes grupos. En general, un tercio de los negocios entrevistados no quiso brindar datos respecto a las ventas mensuales promedio de su negocio. Al desglosar por nivel de formalización, es el sector formal tiene la mayor proporción de respuestas no especificadas con un 37%.

En términos de ventas más elevadas (RD\$100,000 a RD\$499,999 y RD\$500,000 o más), las empresas formales tienen un porcentaje más alto con 21% y 14% respectivamente, en comparación con los sectores subformal e informal. Estos números sugieren que las empresas formales tienden a tener mayores ventas mensuales. En contraste, el sector informal muestra una tendencia hacia ventas más bajas, con 9% reportando ventas de menos de RD\$10,000 y 13% en el rango de RD\$20,000 a RD\$29,999.

Es interesante observar que, aunque el sector de servicios tiene porcentajes ligeramente más altos en rangos de ventas intermedias (De RD\$20,000 a RD\$49,999), cuando se trata de ventas más elevadas (De RD\$100,000 en adelante), el sector de comercio supera al de servicios.

Gráfico 21. Ventas promedio del negocio, porcentajes por nivel



Las pruebas estadísticas indican que las diferencias observadas son estadísticamente significativas, tanto en el desglose por sector económico como en el desglose por nivel de formalización. Esto refuerza la idea de que hay una relación entre el nivel de ventas y el sector o nivel de formalización de la empresa.

En resumen, las empresas formales tienden a reportar mayores ventas mensuales en comparación con las subformales e informales. A su vez, existe una tendencia en el sector informal hacia ventas más bajas. Estas observaciones, respaldadas por su significancia estadística, subrayan la diversidad y complejidad de los patrones de ventas en función del sector y nivel de formalización.

3.7.2 COSTOS MENSUALES PROMEDIO

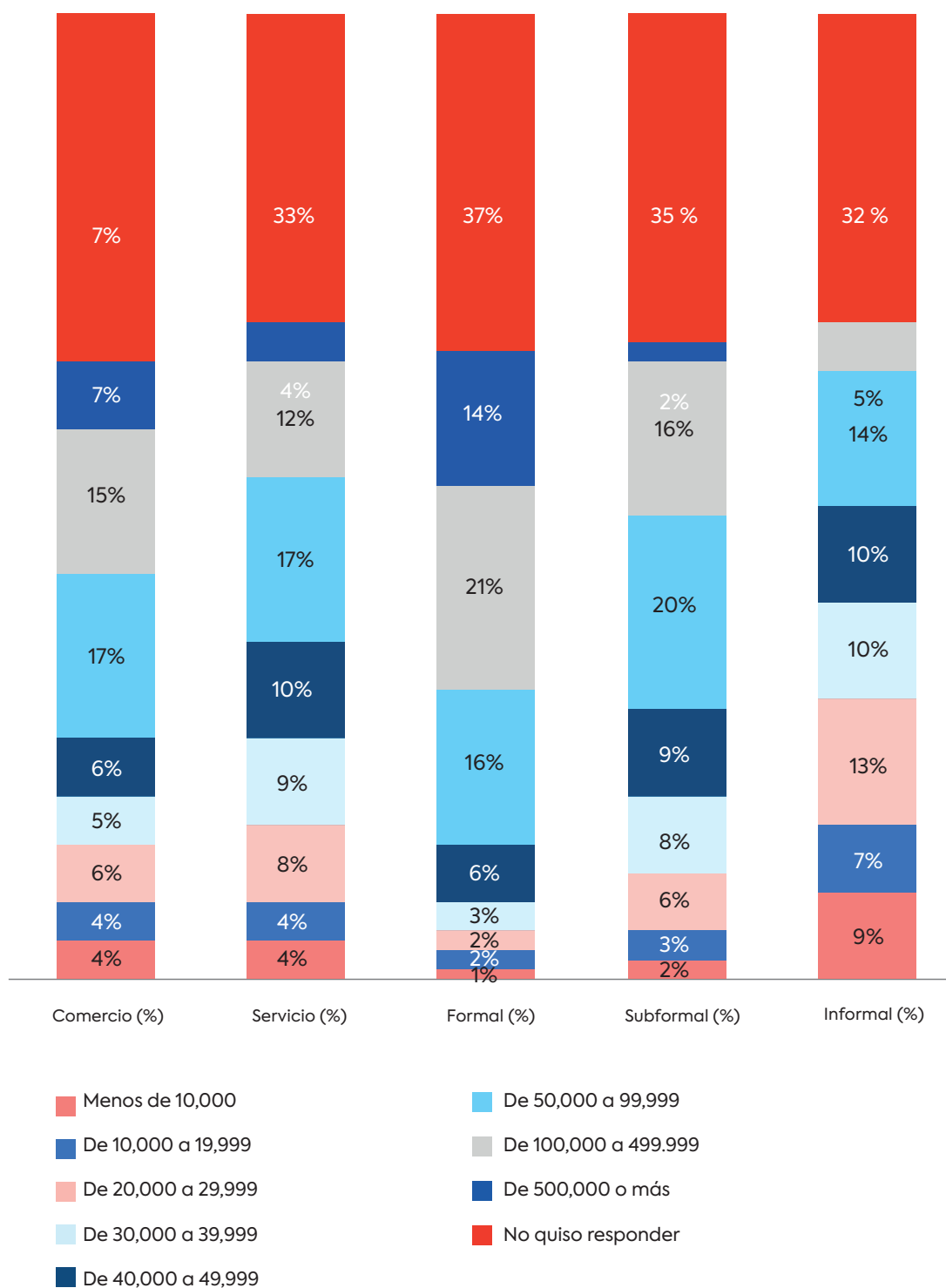
El análisis de los costos mensuales por sector económico y nivel de formalización revela algunas similitudes y diferencias notables entre los distintos niveles de informalidad. Similar al caso anterior, alrededor de un tercio de los negocios no quiso responder preguntas relacionadas al costo de su negocio, presentando un 38% para el sector formal.

En cuanto a las empresas informales, es notable que una proporción significativa, el 17%, reporta tener costos mensuales menores de RD\$10,000. Esto es considerablemente más alto en comparación con el 2% de las empresas formales y el 4% de las subformales. Esta tendencia sugiere que las empresas informales tienden a operar con costos más bajos, lo cual representa una señal de la baja escala de producción de estos negocios.

Por otro lado, las empresas formales reportan tener costos más elevados en comparación con las empresas informales y subformales. Por ejemplo, el 15% de las empresas formales reporta tener costos entre RD\$100,000 y RD\$499,999, mientras que solo el 6% de las subformales y prácticamente ninguna empresa informal reporta costos en este rango.

La prueba chi-cuadrado indica que las diferencias observadas son estadísticamente significativas tanto a nivel del sector económico como por nivel de formalización, lo cual confirma que las variaciones entre los grupos no son simplemente producto del azar.

Gráfico 22. Costos promedios del negocio, porcentajes



En conclusión, las empresas del sector informal suelen tener menores costos operativos en comparación con sus contrapartes formales y subformales. No obstante, es crucial destacar que una amplia mayoría de los encuestados en todos los niveles optó por no revelar sus gastos mensuales. Las disparidades identificadas son estadísticamente significativas, subrayando la relevancia de tomar en cuenta el grado de formalización al analizar los costos de operación de las empresas. Además, es esencial discernir en qué medida estos costos elevados en las empresas formales resultan de obligaciones legales y laborales, en contraposición a los gastos asociados a una producción más amplia que podría caracterizar al sector informal.

3.7.3 CONSUMO MENSUAL DE ELECTRICIDAD DEL NEGOCIO

El análisis de los datos sobre el consumo eléctrico de los negocios revela patrones interesantes asociados al nivel de formalización. Las empresas informales presentan un mayor porcentaje (22%) que consume menos de RD\$1,000 al mes, en comparación con las empresas formales (7%) y subformales (12%). Esto podría reflejar la menor escala de operaciones o producción de los negocios informales.

Por otro lado, las empresas subformales muestran una propensión más alta (47%) a incurrir en gastos de electricidad entre RD\$1,000 y RD\$4,999, en contraste con las formales (35%) e informales (34%). Esto podría indicar que las empresas subformales operan en una escala intermedia entre las formales e informales.

Respecto al “Bonoluz”, que es una herramienta de apoyo para las familias de bajos ingresos, es notable que un mayor porcentaje de empresas informales (13%) recibe este beneficio en comparación con las empresas formales (6%) y subformales (9%). Esto concuerda con la idea de que las empresas informales podrían pertenecer a propietarios de ingresos más bajos.

Es relevante mencionar que las diferencias en el consumo eléctrico entre los sectores son estadísticamente significativas ($Pr=0.003$ y $Pr=0.000$ respectivamente), mientras que las diferencias en la recepción del “Bonoluz” también son significativas ($Pr=0.032$), aunque no entre sectores ($Pr=0.793$). Con base en esta

información, se deduce que el costo en electricidad puede ser un buen indicador del grado de actividad o producción del negocio, revelando la escala a la que operan.

Tabla 4. Consumo mensual promedio de electricidad en los micronegocios, porcentaje

Gasto en electricidad (RD\$)	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Menos de 1,000	13%	14%	7%	12%	22%
De 1,000 a 4,999	35%	42%	35%	47%	34%
De 5,000 a 9,999	11%	9%	16%	11%	4%
De 10,000 a 14,999	6%	3%	8%	3%	2%
De 15,000 a 19,999	2%	1%	4%	1%	1%
De 20,000 o más	1%	2%	4%	1%	0%
No sabe/No responde	31%	29%	27%	26%	37%

Tabla 5. Recepción de Bonoluz en los micronegocios, porcentaje

Respuesta	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Sí	10%	9%	6%	9%	13%
No	88%	88%	90%	89%	85%
No sabe	2%	3%	4%	2%	2%

3.8 PRODUCTIVIDAD

En esta sección, se presenta un cómputo de la productividad media del trabajo, teniendo en cuenta que el trabajo es el principal recurso utilizado por este tipo de negocios. Como medida de la productividad media se ha calculado la razón entre el valor en pesos dominicanos corrientes de las ventas promedio mensuales del micro negocio entre el número de trabajadores, incluyendo el dueño del negocio.

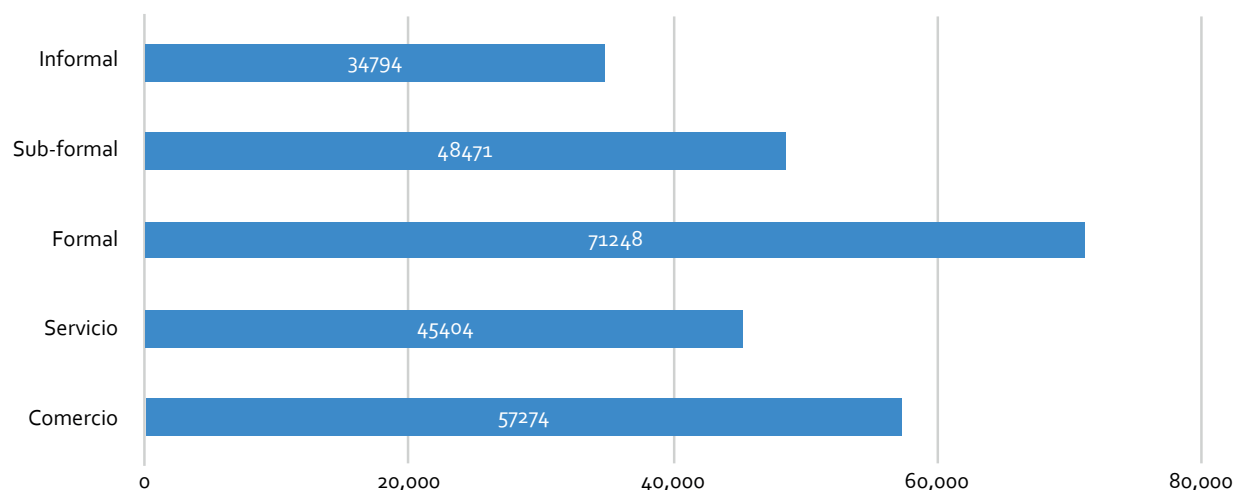
Al analizar la productividad promedio de las microempresas, se observa una marcada diferencia entre los sectores y niveles de formalidad. Las empresas

dentro del sector de comercio muestran una productividad promedio de \$57,274, superior a las empresas del sector de servicios que registran una media de \$45,404. Esta diferencia sugiere que las actividades comerciales tienden a generar mayores ventas por unidad de producción en comparación con los servicios.

Ahora, en cuanto a los niveles de formalidad, las empresas formales superan considerablemente a sus contrapartes en términos de productividad, con un promedio de \$71,248. Esto es más del 50% superior al promedio de las empresas informales que se sitúa en \$34,794. Las empresas subformales se ubican en medio, con un promedio de \$48,471, lo que resalta una posible correlación entre el grado de formalidad y la productividad de la empresa.

Es relevante mencionar las limitaciones inherentes a este tipo de análisis. Estos datos se basan en supuestos que asumen el punto medio del rango de la respuesta respecto a ventas promedio mensuales. Además, hay una tendencia natural en las personas a no compartir información de ventas con precisión, lo que puede generar cierto sesgo en los resultados. Por lo tanto, si bien este análisis brinda una perspectiva general de la productividad, debe ser interpretado con cautela y teniendo en cuenta las suposiciones y limitaciones que conlleva. Es importante resaltar también que las diferencias observadas en productividad son indicativas, pero no necesariamente concluyentes sobre la eficiencia y rentabilidad de las empresas en cada categoría.

Gráfico 23. Productividad media de los micronegocios, RD



3.9 ACCESO A TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

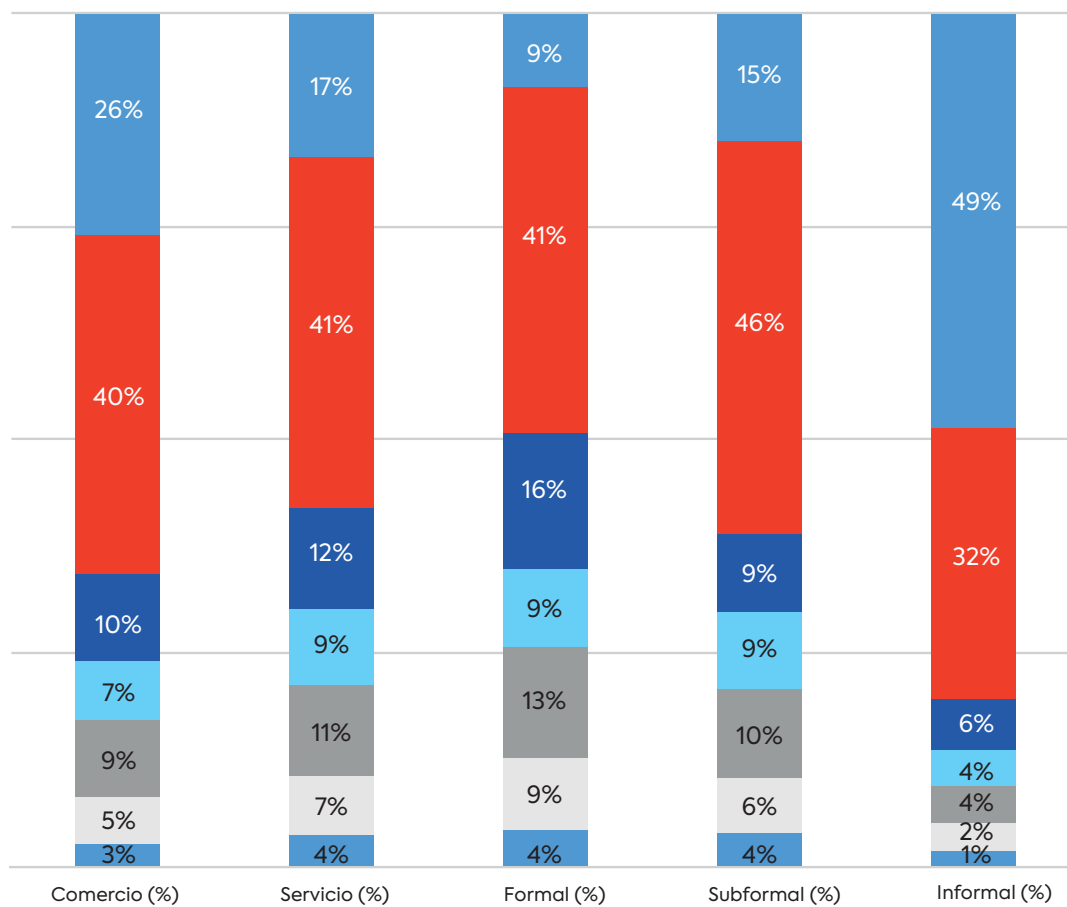
Al examinar las características con las que cuentan las microempresas en relación a los servicios disponibles, es evidente que la presencia en línea y la digitalización son factores clave que varían según el sector y el nivel de formalidad.

Las empresas formales lideran en la adopción de casi todos los servicios, destacando especialmente en la disponibilidad de página web con un 30%, seguido de las redes sociales con un 76%. En contraste, las empresas informales muestran una menor propensión a adoptar estas herramientas, con solo un 7% teniendo página web y un 37% utilizando redes sociales. Sin embargo, es preocupante que más de la mitad (57%) de las empresas informales indiquen que no cuentan con ninguno de estos servicios.

El sector de comercio y servicio muestra patrones similares, aunque las empresas de servicio tienden a tener una ligera ventaja en la mayoría de las categorías. Por ejemplo, un 19% de las empresas de servicio poseen página web en comparación con el 15% en comercio. La mayor discrepancia entre estos dos sectores se observa en el uso de redes sociales, con un 65% en servicios y un 58% en comercio.

Estas cifras revelan que, a pesar de las ventajas evidentes de la digitalización, muchas microempresas aún no han adoptado plenamente las herramientas en línea, especialmente aquellas en el sector informal. Además, es esencial considerar que la falta de recursos, capacitación o acceso a la tecnología pueden ser barreras para estas empresas.

Gráfico 24. Acceso de los micronegocios a tecnologías de información según país, actividad y nivel de formalidad, porcentajes







ESTRATEGIAS GERENCIALES **DE LOS MICRONEGOCIOS**

4.1 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

En este apartado, se analizan las probabilidades de expansión del negocio en varios ámbitos. Se avalúa si predomina o no, un interés estratégico por mantener el negocio funcionando a pequeña escala. Además, se analiza si existen estrategias de coordinación con otros negocios pequeños para protegerse de la delincuencia o para acordar precios de venta y oferta de productos o servicios diferentes.

4.1.1 INTERÉS POR EXPANDIR EL NEGOCIO

En la siguiente sección se identifican que aspectos del negocio consideran los empresarios que son más probable para que el negocio crezca durante los próximos 5 años. Las respuestas presentadas reflejan el porcentaje de empresarios que seleccionaron estar de acuerdo o muy de acuerdo con ciertos aspectos.

Se observan diferencias y similitudes interesantes entre los niveles de formalización y sectores económicos en términos de las estrategias de negocio que las empresas adoptan. Primero, en términos de sectores económicos, las empresas de comercio y servicio tienen porcentajes similares en casi todas las estrategias, pero el comercio tiende a liderar ligeramente en la mayoría. Por ejemplo, un 61% de las empresas comerciales esperar tener un fuerte aumento de las ventas, en comparación con el 58% de las empresas de servicio.

En cuanto a los niveles de formalización, las empresas formales generalmente muestran porcentajes más altos en casi todas las estrategias en comparación con las subformales e informales. Esto indica que las empresas formales tienden a ser más activas en adoptar nuevas estrategias y expandirse. Las empresas informales, aunque suelen estar por detrás de las formales y subformales en la mayoría de las estrategias, muestran una participación activa en ciertas áreas como la mejora de la organización del negocio (47%) y la gestión de préstamos para inversión (43%).

Es interesante notar que las empresas, independientemente de su grado de formalización, muestran una inclinación similar hacia la expansión e innovación. Por ejemplo, en cuanto a la expectativa de comenzar a exportar, hay solo una diferencia del 8% entre las empresas formales (28%) y las informales (20%). Lo mismo ocurre con la inversión en maquinaria y equipo, donde el porcentaje fluctúa entre el 41% y el 45%. Esto refleja un deseo generalizado de crecimiento y modernización en todos los niveles de formalización.

Tabla 6. Intenciones de expansión a 5 años, porcentaje

Área	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Fuerte aumento de las ventas actuales en el mismo local	61%	58%	64%	62%	53%
Mejorar la organización del negocio	49%	53%	57%	50%	47%
Apertura de un nuevo local comercial	53%	50%	59%	50%	46%
Empezar a vender nuevos productos o servicios	52%	48%	53%	49%	46%
Incrementar mi inventario de productos	45%	45%	49%	42%	44%
Ampliación del local existente	48%	48%	53%	48%	43%
Promover mis productos por redes sociales	45%	53%	55%	49%	43%
Gestionar un préstamo para realizar una inversión	41%	44%	44%	42%	43%
Mejora e innovación en el producto de mi negocio	45%	47%	53%	45%	42%
Invertir en maquinaria y equipo en el negocio	39%	46%	45%	41%	41%
Lanzar una página web	36%	44%	46%	40%	34%
Vender sus productos en línea (e-commerce)	36%	38%	42%	37%	31%
Empezar a venderle a clientes grandes dentro del país	36%	37%	42%	39%	29%
Contratar un servicio contable para mi negocio	41%	42%	56%	41%	28%
Asociarse con otros micronegocios	23%	24%	27%	22%	21%
Empezar a exportar	24%	24%	28%	24%	20%

Además, aunque no se muestra en la tabla, es interesante observar que no hay grandes discrepancias entre las estrategias adoptadas por hombres y mujeres que están a cargo de administrar los negocios. En algunas áreas, las mujeres incluso superan ligeramente a los hombres, como promover productos en redes sociales (53% contra 47%).

4.1.2 MOTIVOS PARA NO EXPANDIRSE

A partir de los datos proporcionados, se desvelan diversas razones por las cuales los microempresarios no están expandiendo sus negocios. Las razones abarcan desde problemas con el personal, costos operativos y regulaciones gubernamentales, hasta aspectos más subjetivos relacionados con la satisfacción personal y perspectivas de crecimiento.

El principal problema enfrentado en todos los sectores y niveles de formalidad es la alta rotación de trabajadores, con cifras alrededor del 70%. La alta rotación puede afectar la continuidad y la calidad del servicio o producto ofrecido, requiriendo constantemente la formación de nuevo personal y generando costos adicionales.

Los costos de telecomunicaciones son otra área de preocupación, especialmente en el sector de servicios (65%) y en negocios informales (66%). Es interesante notar que los negocios formales (59%) ven esto como un problema en menor medida, tal vez debido a mejores contratos o capacidades de negociación.

La complejidad para cumplir con impuestos y el exceso de trámites gubernamentales son dos motivos que afectan a todos por igual. Sin embargo, los negocios informales se sienten más afectados por la complejidad tributaria (66%) en comparación con los formales (55%).

Una diferencia notable es la percepción de la baja calidad de infraestructura. Aunque es un problema para todos, los negocios formales (75%) lo consideran un obstáculo mayor en comparación con los informales (62%). En relación con los problemas financieros para pagar obligaciones, los negocios formales (71%) están más afectados en comparación con el sector informal (62%). Curiosamente, la falta de crédito parece ser un problema mayor para los formales (75%) y menos para los informales (58%).

Por otro lado, algunos de los datos brinda una visión más detallada del mundo empresarial. Por ejemplo, un notable 69% de negocios formales y subformales siente que es conveniente mantener su negocio pequeño para no llamar la atención, en contraste con solo el 56% de los informales. Esta podría ser una estrategia para evadir regulaciones o controles más estrictos.

En cuanto a las perspectivas y satisfacción, aunque la mayoría de los empresarios no ve un futuro de gran crecimiento para sus negocios (sólo un 13-17% piensa que se convertirá en una gran empresa), hay una porción considerable que está satisfecha con cómo van las cosas, especialmente entre los negocios informales (19%).

En resumen, los microempresarios enfrentan una serie de desafíos tanto externos como internos que limitan su expansión. Sin embargo, las percepciones y realidades varían según el nivel de formalidad y el sector, lo que sugiere que las soluciones y apoyos deben ser adaptados y específicos para cada contexto. La alta rotación de trabajadores, los costos operativos y los desafíos relacionados con regulaciones y acceso a financiamiento son áreas clave que requieren atención. Por otro lado, las perspectivas de crecimiento y la satisfacción con el estado actual del negocio varían, lo que indica que no todos los microempresarios tienen la intención o el deseo de expandirse.

A diferencia de opiniones anteriores, donde se percibía que problemas como el costo de la energía eléctrica eran predominantes, en el presente estudio este no emerge como el principal desafío para las empresas. La falta de crédito es identificada como el principal obstáculo en todos los niveles de formalidad y sectores económicos, especialmente destacable en las empresas informales con un 46.4%. A esta le siguen problemas relacionados con la baja calidad de mano de obra (13.2%) y el acceso limitado a otros mercados (8.1%) como los tres problemas más citados entre las empresas informales.

Es interesante notar que un 10% del sector informal identifica la falta de liquidez o problemas financieros como su principal desafío. Esto es notablemente superior en comparación con los sectores más formales, lo que podría sugerir una mayor vulnerabilidad financiera de las microempresas informales.

Además, se observa que el sector formal considera de manera más significativa los altos impuestos como un obstáculo para el crecimiento, en comparación

Tabla 7. Motivos para no expandirse, porcentaje

Motivos para no expandir el negocio	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Mi negocio se ve afectado por la alta rotación de mis trabajadores	70%	71%	71%	71%	70%
Mi negocio se ve afectado por los costos de telecomunicaciones	62%	65%	59%	65%	66%
Mi negocio se ve afectado por la complejidad para cumplir con los impuestos	59%	62%	55%	61%	66%
Mi negocio se ve afectado por el exceso de trámites gubernamentales	64%	65%	62%	68%	63%
Mi negocio se ve afectado por la baja calidad de infraestructura	68%	71%	75%	72%	62%
Mi negocio se ve afectado por los problemas financieros que tengo para pagar mis obligaciones	66%	67%	71%	65%	62%
Mi negocio se ve afectado por los impuestos altos	51%	52%	42%	53%	59%
Mi negocio se ve afectado por la baja demanda de sus productos (bienes o servicios)	68%	66%	74%	68%	59%
Mi negocio se ve afectado por la falta de crédito	67%	66%	75%	68%	58%
Mi negocio se ve afectado por la delincuencia	57%	59%	58%	59%	57%
La situación financiera actual de mi negocio es problemática	63%	61%	67%	63%	57%
Conviene que este negocio siga siendo pequeño para no llamar la atención	63%	68%	69%	69%	56%
Mi negocio se ve afectado por los costos y la existencia de energía (electricidad y gas)	46%	45%	43%	43%	52%
Aunque quisiéramos invertir en este negocio, no podemos acceder a financiamiento para poder invertir	54%	59%	64%	59%	46%
No hay condiciones buenas para que los negocios pequeños puedan crecer	37%	45%	47%	45%	33%
Sería muy beneficio para mi negocio contar con acceso a financiamiento	25%	26%	27%	25%	25%
Me siento muy feliz con mi negocio así como está	15%	16%	15%	14%	19%
Este negocio se convertirá algún día en una empresa grande	14%	16%	13%	16%	17%
La situación general actual de mi negocio es muy buena	12%	11%	7%	11%	17%
La situación general de mi negocio en seis meses será muy buena	10%	11%	8%	9%	16%
La situación financiera de mi negocio durante los próximos seis meses será muy buena.	13%	12%	12%	11%	15%
Si este negocio sigue funcionando tal como está, estaremos muy satisfechos	16%	18%	16%	20%	15%

con las empresas informales. Esta diferencia en la percepción sobre los impuestos puede ser resultado de la mayor carga fiscal que enfrentan las empresas formales en comparación con las informales, o bien, una mayor conciencia y cumplimiento tributario por parte de las primeras.

Otro aspecto interesante es que un alto porcentaje de empresas, especialmente entre las subformales con 34.8% e informales con 20.7%, mencionan no tener problemas significativos para su crecimiento. Esto podría reflejar una adaptación o resiliencia de estos sectores a los desafíos del mercado o, alternatively, una falta de percepción de ciertos problemas estructurales que pueden no ser evidentes en el corto plazo.

En resumen, aunque existen problemas consistentes en todos los niveles, como la falta de crédito, hay una variación clara en las prioridades y percepciones según el grado de formalidad de la empresa. Es esencial tener en cuenta estas diferencias para desarrollar políticas y estrategias de apoyo más efectivas.

Tabla 8. Principal problema que enfrenta el negocio, porcentaje

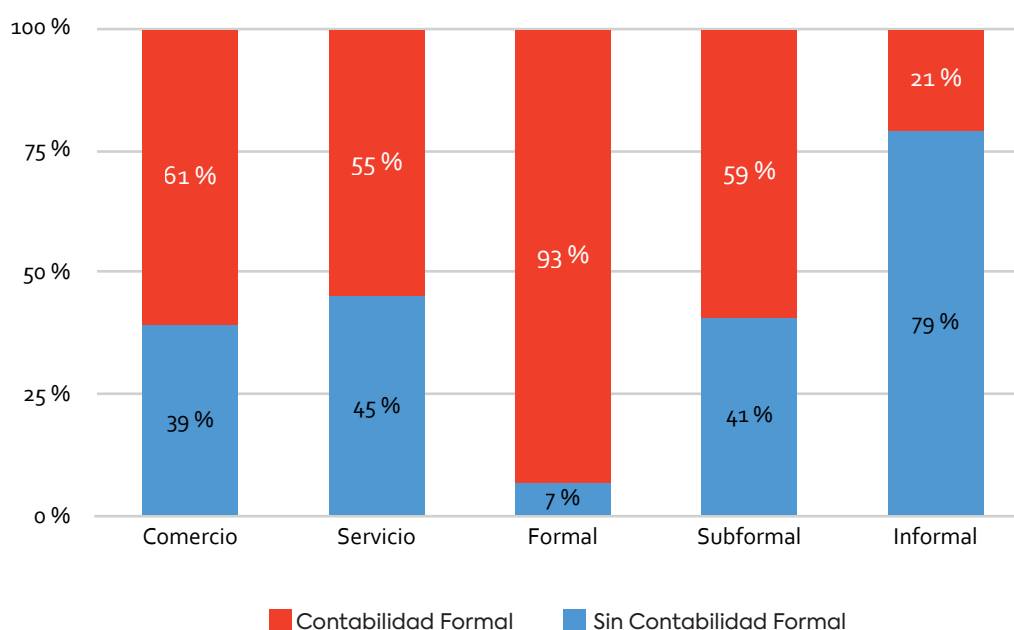
Problema	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Falta de crédito	39%	32%	26%	33%	46%
No tiene problemas	30%	29%	33%	35%	21%
Baja calidad de mano de obra	7%	11%	7%	7%	13%
Costos de energía (electricidad y gas)	11%	10%	11%	10%	11%
Falta de liquidez/problemas financieros	6%	5%	2%	4%	10%
Impuestos altos	9%	13%	14%	9%	9%
Limitado acceso a otros mercados	11%	11%	14%	10%	8%
Baja calidad de materias primas	5%	6%	5%	4%	8%
Baja demanda de sus productos (bienes o servicios)	7%	7%	10%	5%	7%
Baja calidad de infraestructura	5%	5%	5%	4%	6%
Competencia de otras empresas	5%	5%	5%	4%	6%
Problemas de inseguridad pública	3%	6%	5%	5%	4%
Exceso de trámites gubernamentales	4%	6%	7%	5%	4%
Impuestos complejos	2%	3%	3%	2%	4%
Competencia de empresas informales	4%	3%	6%	3%	2%
Problemas para encontrar a los trabajadores adecuados	3%	2%	2%	3%	1%
Costos de telecomunicaciones	1%	1%	1%	1%	1%

4.2 ADMINISTRACIÓN CONTABLE

Dentro de los negocios, existe una notable variación en el mantenimiento de un registro contable formal entre los sectores de formalización y entre los sectores económicos. Al observar el sector de comercio y servicio, se encuentra que el 61% de los negocios en el sector de comercio tienen un registro contable formal, en comparación con el 55% en el sector de servicios.

No obstante, cuando se examina la contabilidad formal a través de los sectores de formalización, emergen mayores diferencias. En el sector formal, un 93% de los negocios mantienen un registro contable. Esta cifra no es sorprendente dado que está en concordancia con los requisitos legales que estos negocios deben cumplir. En contraposición, solo el 59% de los subformales y el 21% de los informales tienen dicho registro. Aunque el porcentaje en el sector informal pueda parecer bajo, es relevante subrayar que un 21% lleva contabilidad de manera voluntaria. Esto es notable, ya que, al no tener ninguna obligación legal de hacerlo, evidencia algún beneficio identificado por los empresarios respecto a la gestión contable por parte de estos negocios.

Gráfico 25. Presencia de contabilidad formal en micronegocios, según país, actividad y nivel de formalidad, porcentajes



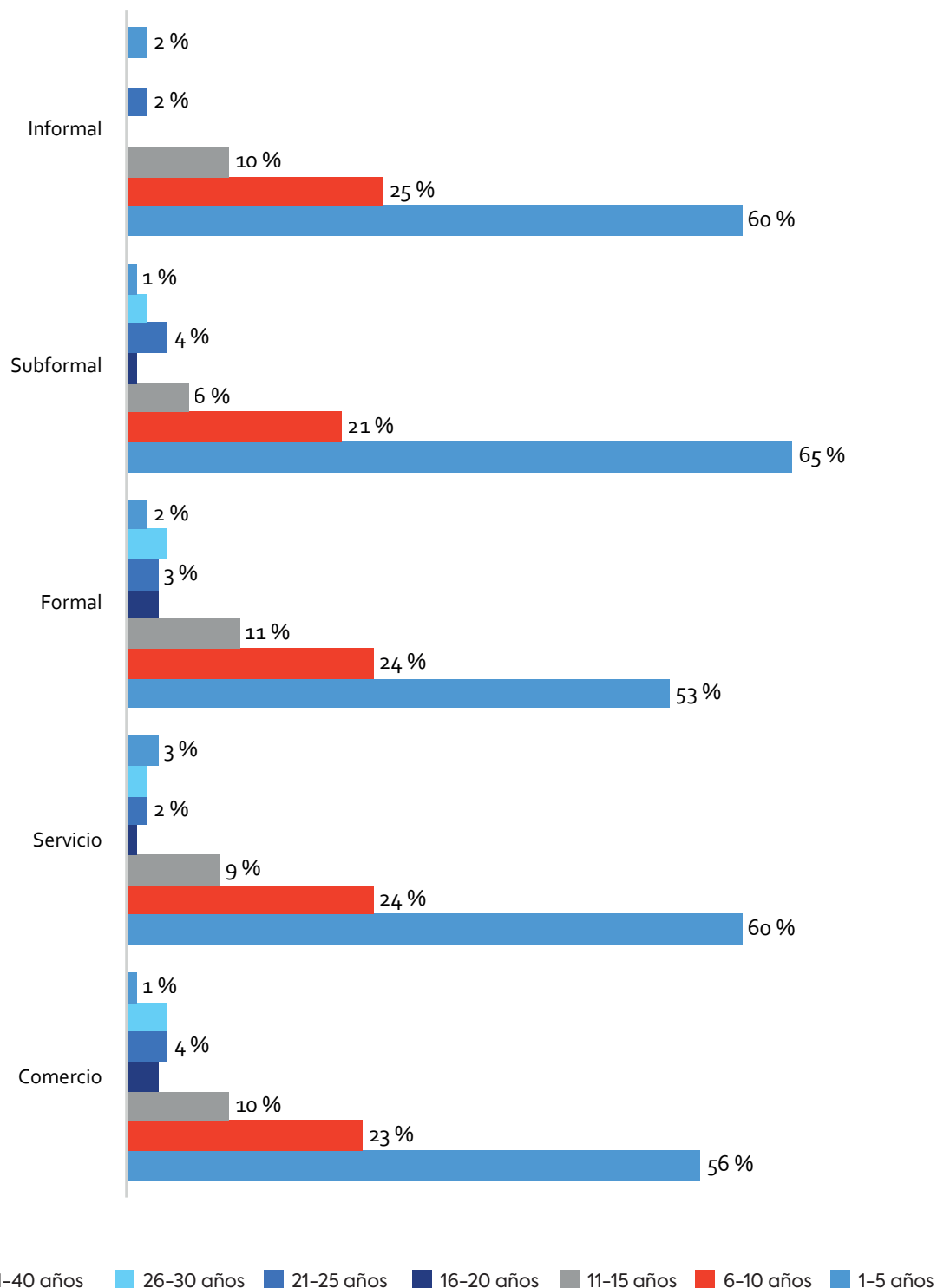
Desde una perspectiva estadística, las diferencias observadas en el mantenimiento de registros contables entre los sectores de formalización son altamente significativas, con un valor de p menor a 0.001. Sin embargo, las diferencias entre los sectores de comercio y servicio no son estadísticamente significativas con un valor de p de 0.160.

Adicionalmente, se analizó la duración en años que los negocios han mantenido registros contables. Se analizó la duración en años que los negocios han mantenido registros contables. Es evidente que la mayoría de los negocios, independientemente del sector o nivel de formalización, ha mantenido registros contables por un periodo de entre 1 y 5 años. Esta tendencia es marcada tanto en el sector de comercio (56%) como en el de servicios (60%), y se manifiesta de manera similar en los sectores formal (53%), subformal (65%) e informal (60%). En el intervalo de 6-10 años, se identifica una consistencia entre el sector formal (24%) y el informal (25%), mientras que el sector subformal muestra una leve disminución al 21%. Esta tendencia sugiere que, a medida que pasa el tiempo, el mantenimiento de registros contables puede decaer ligeramente, especialmente en entornos subformales.

Al observar los negocios con registros contables que se extienden más allá de una década, es notable la reducción en su prevalencia en todos los sectores y niveles de formalización. Específicamente, menos del 10% de los negocios en cualquier categoría ha mantenido registros contables por más de 15 años, y esta cifra sigue disminuyendo en intervalos de tiempo mayores.

Desde una perspectiva estadística, al correlacionar los años de registros contables con el sector económico, no se detectaron diferencias significativas ($p = 0.306$). De manera similar, cuando se relacionó la duración de los registros contables con los niveles de formalización, las diferencias tampoco fueron estadísticamente significativas ($p = 0.586$).

Gráfico 26. Años con registros contables en micronegocios según país, porcentajes



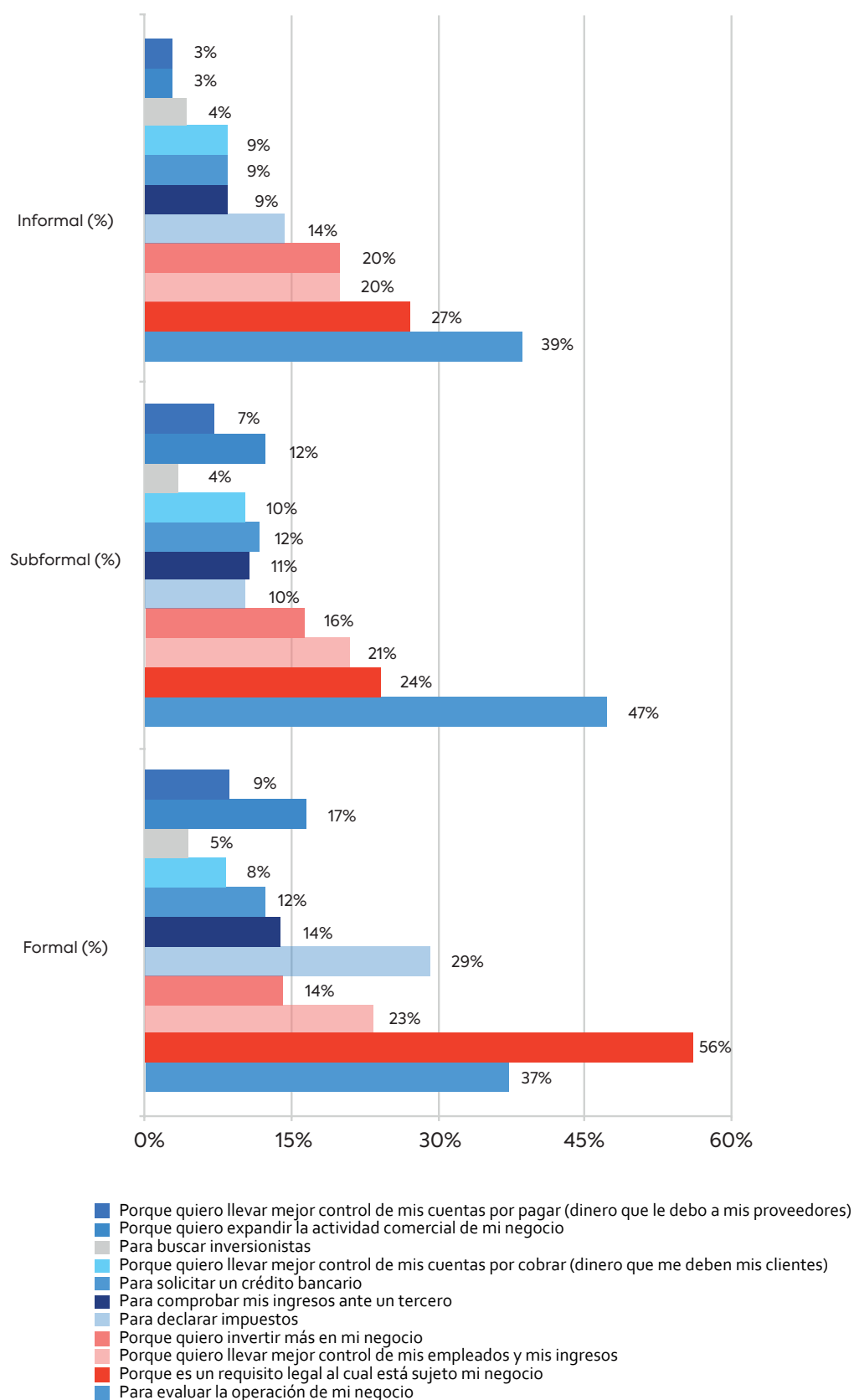
Cuando se examinan las razones por las cuales diferentes negocios mantienen una contabilidad, se observan patrones distintivos según su nivel de formalidad y el sector en el que operan. Para los negocios formales, se identifica que la principal motivación para mantener una contabilidad es el cumplimiento de un requisito legal, con un 56% que así lo indica. Siguiendo en importancia, un 29% de ellos declara impuestos y un 37% evalúa la operación de su negocio. Para este grupo, la contabilidad es esencial no solo para cumplir con la normativa, sino también como herramienta para evaluar y mejorar sus operaciones.

Los negocios subformales muestran una menor inclinación hacia la contabilidad por requisitos legales, con un 24% que lleva contabilidad por este motivo. Sin embargo, es llamativo que un 47% la utiliza para evaluar la operación de su negocio, y un 21% para llevar un mejor control de sus empleados e ingresos. Estas cifras sugieren que para el sector subformal, la contabilidad va más allá del cumplimiento y se convierte en una herramienta valiosa para la gestión empresarial.

Por su parte, los negocios informales, que en su naturaleza no están bajo la misma presión regulatoria que los formales, revelan que el 27% lleva contabilidad debido a un requisito legal, mientras que un 39% la utiliza para evaluar la operación de su negocio. Aunque en menor medida, un 20% de los informales también busca llevar una contabilidad para tener una mejor idea sobre sus inversiones y tener mayor control de sus empleados e ingresos. Esto refleja que, incluso en la informalidad, hay un reconocimiento del valor de la contabilidad en la gestión y planificación del negocio.

Analizando por sector, los negocios de comercio y servicio tienen algunas variaciones en sus motivaciones. Mientras que el 39% de los comercios lleva contabilidad por ser un requisito legal, en los servicios esta cifra asciende al 44%. Además, en el comercio, un 39% busca evaluar la operación de su negocio, cifra ligeramente menor al 42% observado en el sector servicios.

En conclusión, independientemente del nivel de formalidad o del sector, la contabilidad es vista no solo como una obligación legal sino como una herramienta de gestión esencial. Aunque la normativa tiene un papel preponderante en la decisión de mantener una contabilidad en los negocios formales, es evidente que los beneficios prácticos de la contabilidad son reconocidos en todos los ámbitos y sectores, por lo cual podría diseñarse una mayor asesoría en prácticas contables para los negocios.

Gráfico 27. Razones para llevar contabilidad formal en el negocio, porcentajes

Por otra parte, al analizar las razones por las cuales no se lleva una contabilidad formal en el negocio según los diferentes niveles de formalidad y sectores, observamos que hay patrones comunes y diferencias notables. En primer lugar, en todos los niveles de formalidad y sectores, una de las razones predominantes es que la “actividad comercial de mi negocio es pequeña”, con un 27% en Comercio, 24% en Servicios, 12% en Formal, 24% en Subformal y 28% en Informal. Esto sugiere que muchos negocios perciben que su escala de operaciones no justifica la contabilidad formal.

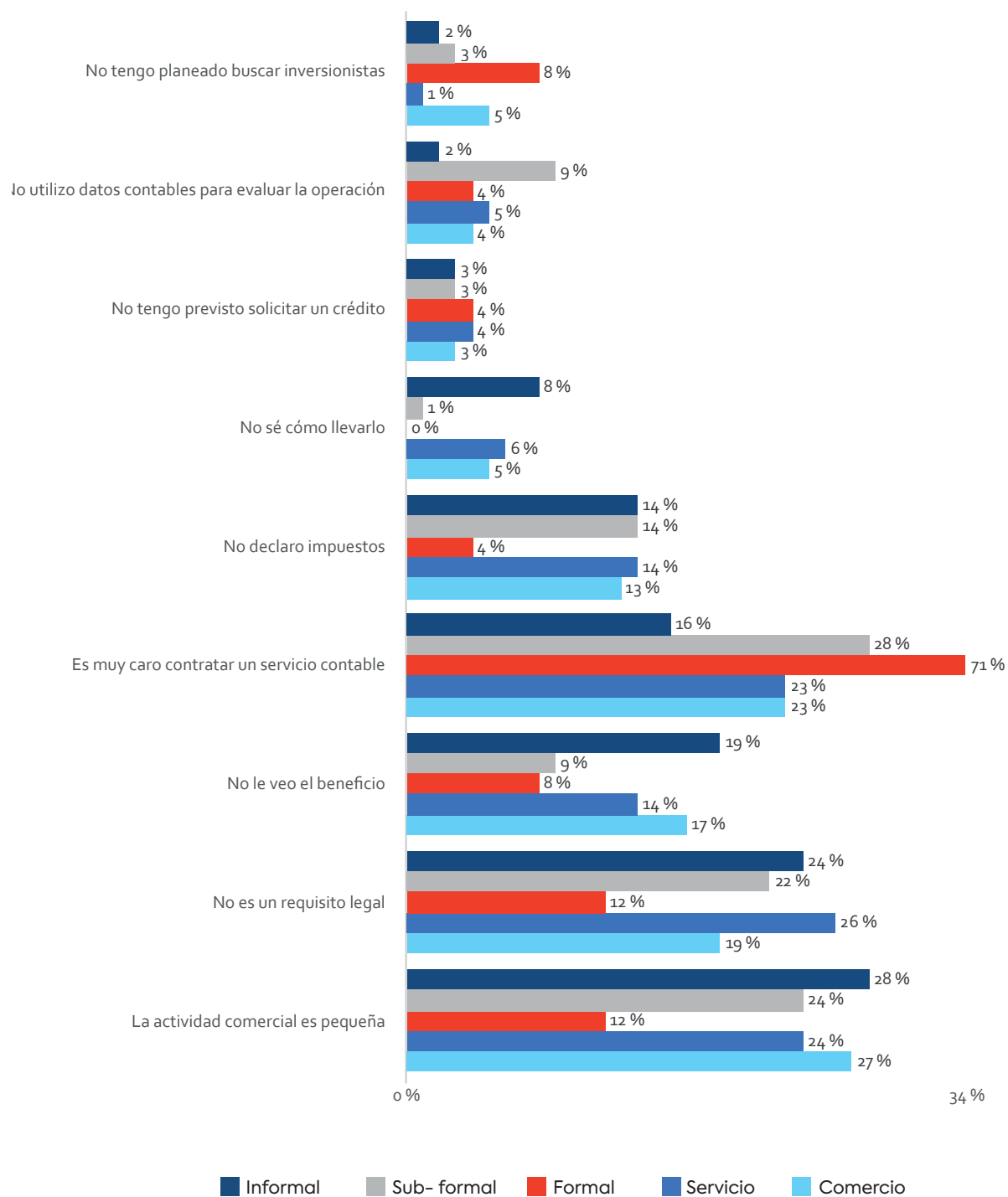
Otra razón común es que “es muy caro contratar un servicio contable”, especialmente para el sector formal con un 71%, aunque es importante recordar que el porcentaje de negocios formales sin contabilidad es reducido. Este contraste es significativo al compararlo con el 28% de subformales y el 16% de informales. Esta diferencia puede ser un reflejo de la percepción de las empresas más formales sobre los costos y beneficios de la contabilidad, así como el peso de las regulaciones que implica para ellos llevar una contabilidad formal.

El “no declarar impuestos” es otra razón importante, similarmente distribuida entre Comercio (13%), Servicios (14%), Subformales (14%) e Informales (14%). Sin embargo, solo un 4% de las empresas formales citan esta razón, dado que están sujetas a obligaciones fiscales.

El “no ver el beneficio” de la contabilidad se destaca en el sector informal (19%) en comparación con otros niveles, lo que podría indicar una falta de conciencia o entendimiento de las ventajas de la contabilidad en este grupo.

En conclusión, las razones para no llevar contabilidad varían según el nivel de formalidad y el sector, reflejando las diferentes preocupaciones, capacidades y percepciones de los negocios en cada categoría.

Gráfico 28. Razones para no llevar contabilidad formal en el negocio, porcentajes

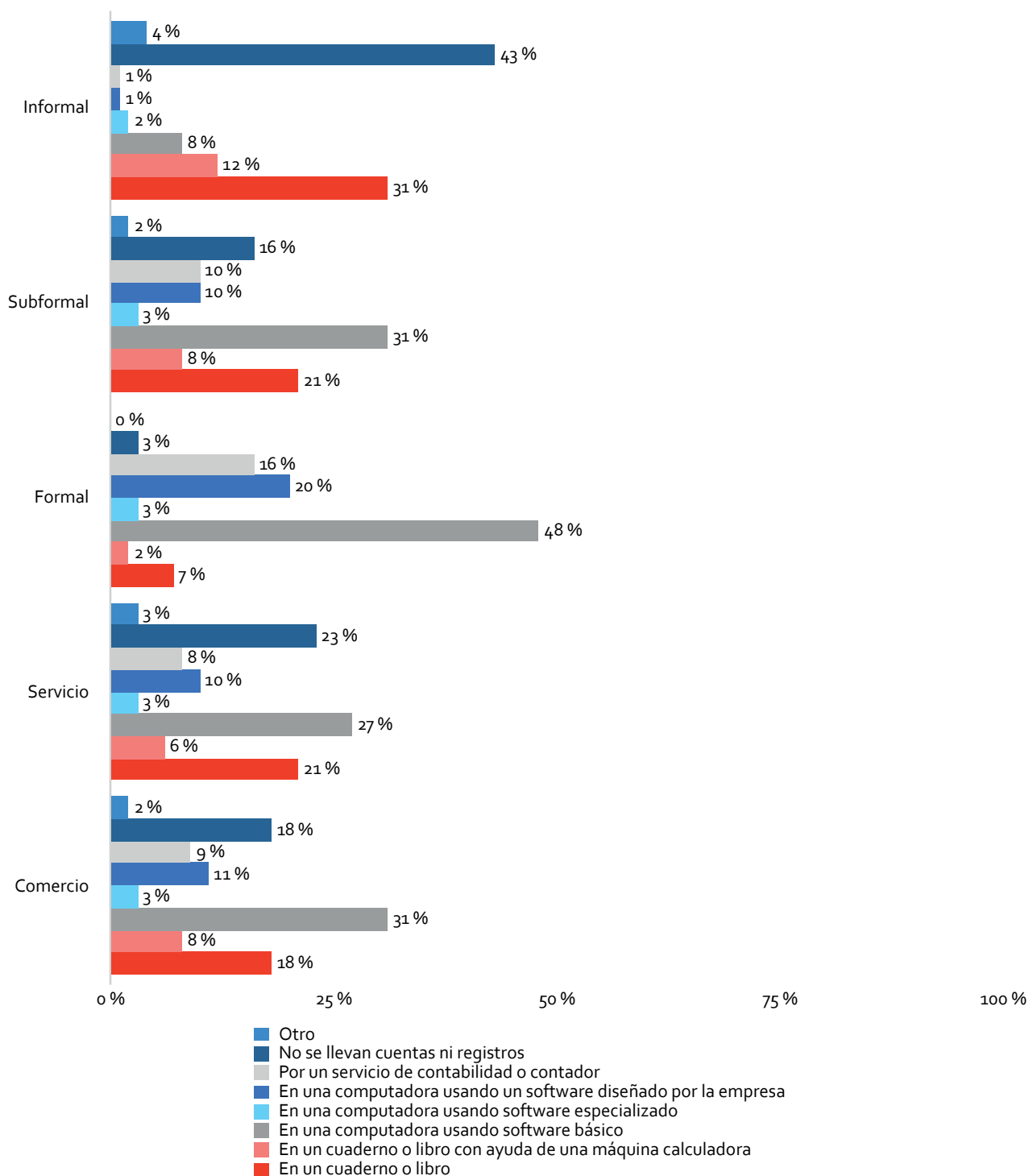


El análisis de cómo se llevan las cuentas y registros en los negocios según los sectores y niveles de formalización muestra diferentes tendencias. Al considerar los sectores de Comercio y Servicio, se observa que la práctica más común es llevar los registros “En una computadora usando software básico” con un 31% y 27% respectivamente. Sin embargo, una proporción considerable de negocios, especialmente en el sector Servicio (23%), indica que “No se llevan cuentas ni registros”, influenciado principalmente por la proporción de negocios informales en el sector.

Al evaluar los niveles de formalización, es evidente que las empresas formales tienen una tendencia más fuerte hacia la digitalización y mayor robustez de sus sistemas. El 48% de las empresas formales lleva sus cuentas “En una computadora usando software básico”. En contraste, los negocios informales muestran una mayor propensión a llevar registros “En un cuaderno o libro” con un 31% y un notable 43% señala que “No se llevan cuentas ni registros”.

La prueba chi-cuadrado para los niveles de formalización muestra un valor de $Pr = 0.000$, lo que indica que las diferencias observadas entre los niveles de formalización son estadísticamente significativas. Es decir, la forma en que las empresas llevan sus cuentas está relacionada con su nivel de formalización.

En resumen, mientras que las empresas formales muestran una inclinación hacia herramientas digitales y software, las empresas informales se inclinan más hacia métodos manuales y, en muchos casos, no llevan registros en absoluto. Es importante considerar estas diferencias al diseñar políticas o programas dirigidos a mejorar la contabilidad y la gestión en las pequeñas empresas.

Gráfico 29. Tipos de registro contables en el micronegocio, porcentajes

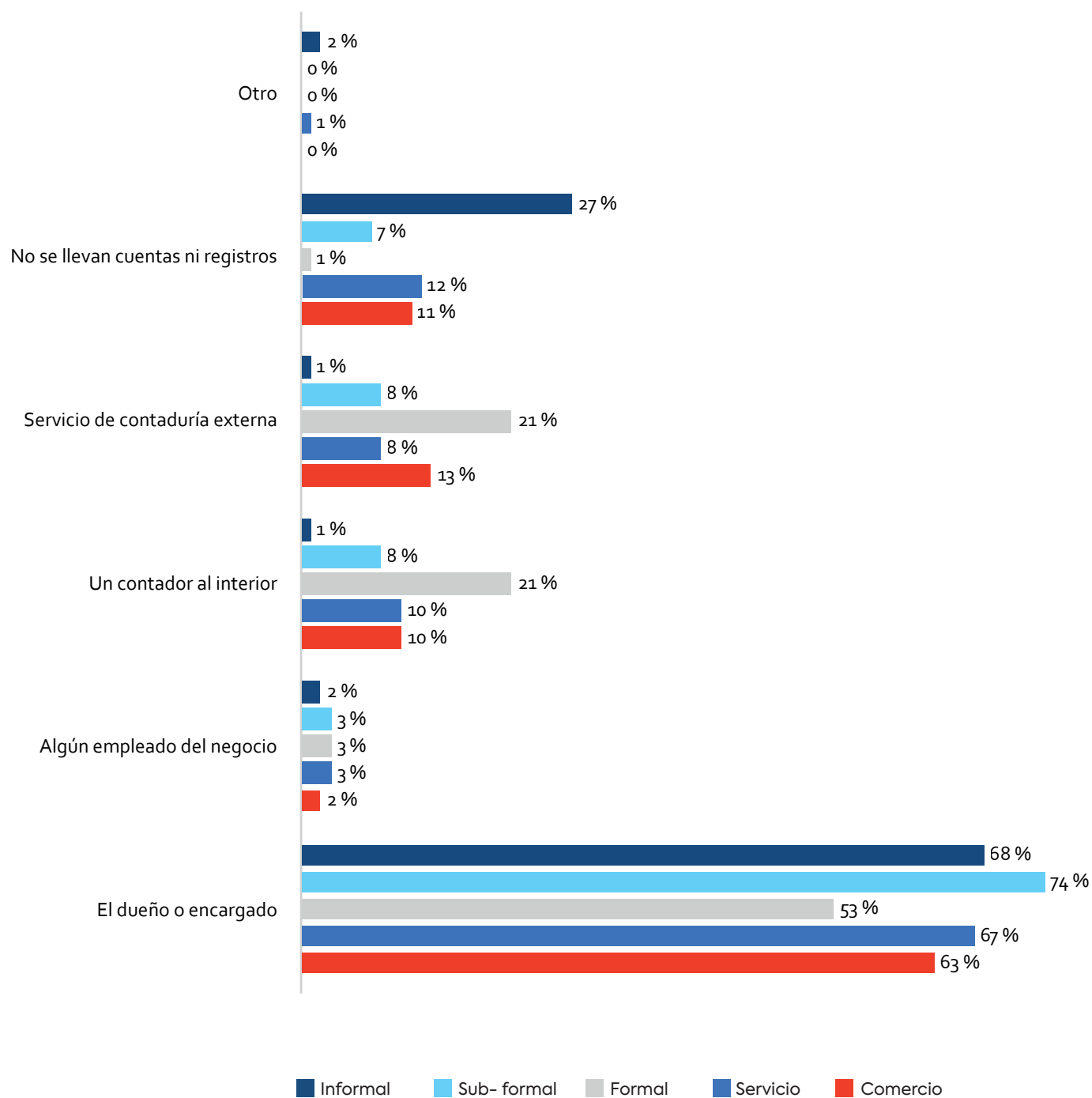
Con relación a quién se encarga de llevar las cuentas en los negocios, se observan tendencias claras entre los distintos niveles de formalidad y sectores económicos. En todos los niveles y sectores, la mayor responsabilidad recae en el dueño o encargado, con un porcentaje que varía desde el 53% en los negocios formales hasta el 74% en los subformales.

Un aspecto interesante es el uso de contadores o servicios de contaduría externa. En los negocios formales, alrededor del 21% cuentan con un contador interno y otro 21% contrata servicios externos. Esta cifra cae drásticamente en los negocios informales, donde solo el 1% hace uso de estos servicios. Los negocios subformales se encuentran en un punto intermedio, con 8% utilizando ambos servicios.

En cuanto a la falta de registros, es en el ámbito informal donde esta práctica es más prevalente, con un 27%. Esta cifra es significativamente superior al 1% observado en los negocios formales y al 7% en los subformales. Además, este dato difiere de las preguntas previas, por lo cual hay una discrepancia en cuanto a cómo interpretan los negocios informales el hecho de llevar contabilidad en sus negocios.

La información presentada muestra diferencias significativas estadísticamente, particularmente cuando se considera la formalidad del negocio, con un valor de $Pr=0.000$, indicando que las variaciones observadas no son simples coincidencias. Es esencial tomar en cuenta estas diferencias al implementar políticas de apoyo o capacitación, reconociendo las particularidades de cada nivel de formalidad y sector económico.

Gráfico 30. Persona encargada de llevar el registro contable en el micronegocio, porcentajes

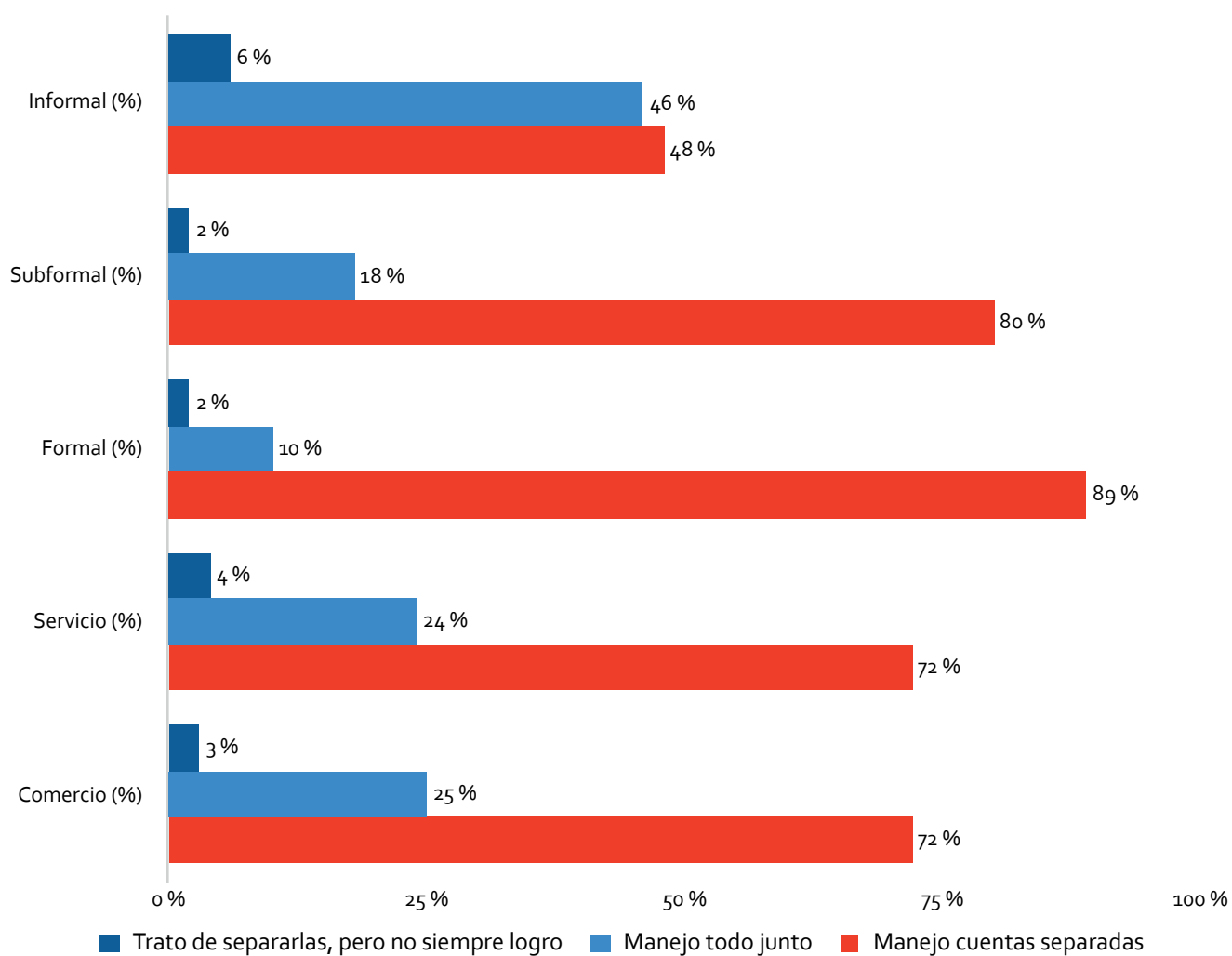


Al observar cómo se administran las cuentas en relación con la separación entre el negocio y el hogar, es evidente que la formalidad del negocio influye de manera significativa en este comportamiento. En los negocios formales, un contundente 89% afirma manejar cuentas separadas, lo que se traduce en una clara distinción entre los ingresos y gastos del negocio y los del hogar. Esto contrasta con los negocios informales, donde menos de la mitad (48%) mantiene esta separación. De hecho, en este último grupo, casi la misma proporción (46%) afirma manejar todo en conjunto, sin distinción.

Los negocios subformales presentan un comportamiento intermedio, con un 80% que maneja cuentas separadas y un 18% que lo hace en conjunto. Es también interesante notar que, aunque en menor medida, existe un porcentaje que, independientemente del nivel de formalidad, trata de mantener una separación pero no siempre lo logra. Esta proporción es más alta en el ámbito informal con un 6%, en comparación con el 2% en los negocios formales y subformales.

Estas diferencias en la gestión de cuentas no solo reflejan prácticas financieras, sino que también pueden indicar niveles de educación financiera y acceso a herramientas de gestión. La significancia estadística, con un valor de $Pr=0.000$, indica que estas observaciones no son aleatorias y representan patrones claros en función del nivel de formalidad del negocio.

Gráfico 31. Separación de cuentas del negocio y presupuesto familiar, porcentajes



4.3 ESTRATEGIAS DE MARKETING

En este apartado, se analizan el tipo de estrategias de marketing más frecuentemente utilizadas, así como el nivel de efectividad que se atribuye a tales estrategias.

4.3.1 ESTRATEGIAS DE MARKETING CONSIDERADAS MÁS EFECTIVAS

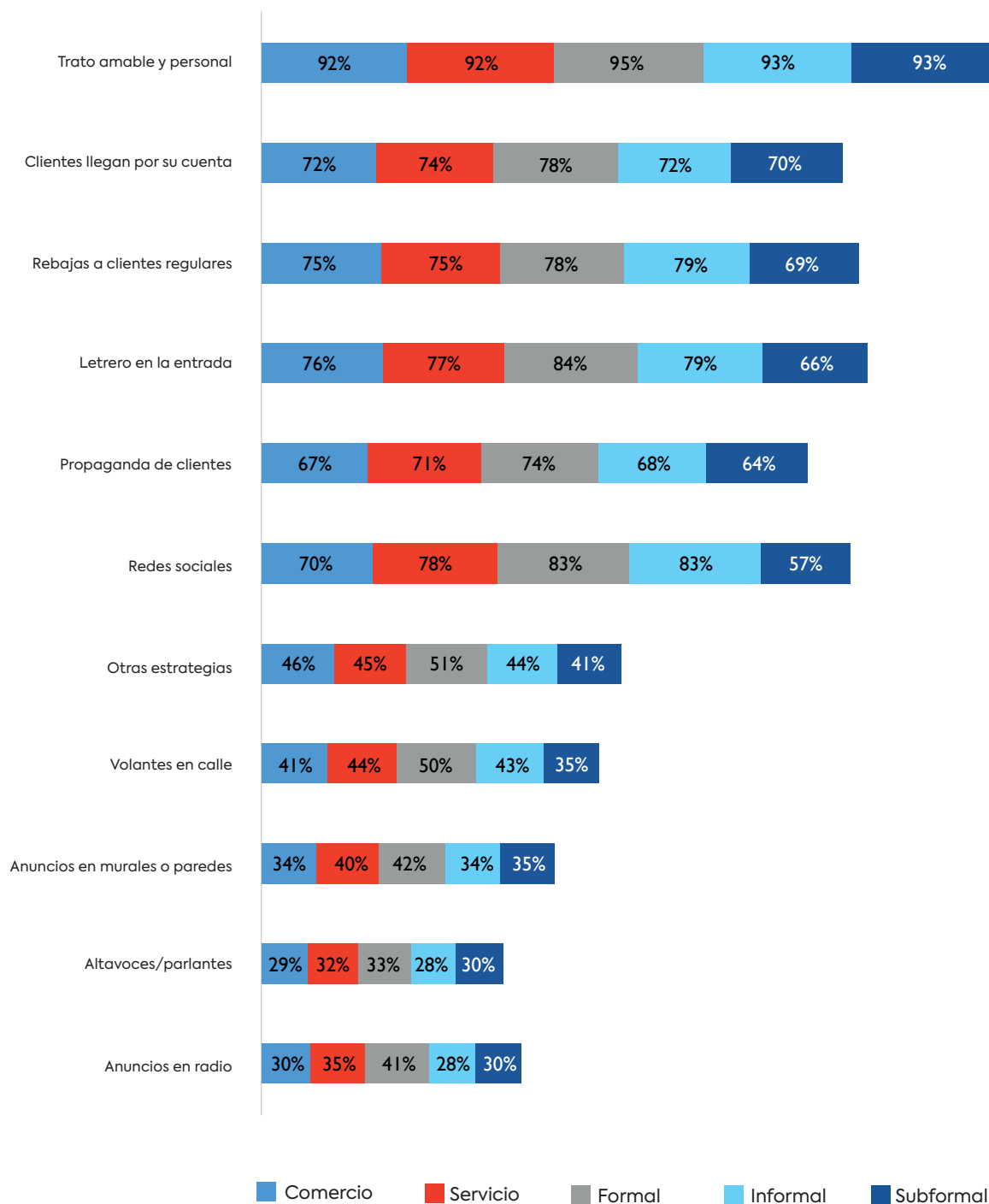
Las estrategias de marketing empleadas por las empresas varían según el sector y el nivel de formalidad. Al observar el comercio y el servicio, vemos que la estrategia más utilizada es “Brindar un trato amable y personal a todos los clientes”, con un 92% en ambos sectores. En cuanto a la formalidad, esta estrategia es adoptada por el 95% de las empresas formales, el 93% de las subformales y el 88% de las informales.

Por otro lado, el uso de “Redes sociales en Internet” tiene una clara distinción entre los niveles de formalidad: el 83% de las empresas formales y subformales las utilizan, mientras que sólo el 57% de las informales lo hace. Además, “Que los propios clientes se pasen la voz y hagan ellos mismos la propaganda” es una estrategia común entre todos los grupos, con una adopción que varía entre el 64% y 74%. Aunque la diferencia no es tan pronunciada, sigue siendo notable.

Finalmente, es interesante observar que en “Los clientes llegan por su propia cuenta, no hago nada”, las empresas informales (70%) están casi al mismo nivel que las formales (78%) y subformales (72%). Esta similitud puede indicar una tendencia común entre las empresas, independientemente de su nivel de formalidad.

Las diferencias mencionadas podrían ser estadísticamente significativas si se cuenta con un tamaño de muestra adecuado y si se aplican pruebas estadísticas apropiadas para validar las observaciones.

Gráfico 32. Estrategias de marketing consideradas más efectivas, porcentaje



4.4 POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS

En este apartado, se analiza si el dueño o el personal a cargo del negocio se ha capacitado y si estaría interesado en capacitarse en el desarrollo de habilidades para el manejo de personal y del negocio. Se analiza también si existe interés en la capacitación de los trabajadores para aumentar la eficiencia del personal, así como los posibles beneficios que reciben los trabajadores, distintos al salario.

4.4.1 CAPACITACIÓN

A pesar del interés generalizado de los empresarios en capacitarse, en las respuestas sobre el interés en capacitarse en el manejo personal y de negocios versus el interés en un programa gratuito de capacitación y asesoría legal, se observa una diferencia notable en cada nivel de formalización. Por ejemplo, en el sector comercial, hay una diferencia del 5.64% entre aquellos interesados en capacitarse en el manejo de personal y negocio (72.84%) y aquellos interesados en un programa gratuito de capacitación y asesoría legal (67.20%). Esta diferencia es aún más pronunciada en el sector informal, donde el interés en la capacitación en manejo de personal y negocio es del 64.86% y en el programa gratuito de capacitación y asesoría legal es del 50.90%, una diferencia del 13.96%.

En cuanto a las áreas de interés para mejorar sus negocios, las tres principales áreas para cada sector de formalización son:

- Comercio: Contabilidad (30.39%), Marketing (27.35%) y Productividad (11.33%).
- Servicio: Marketing (30.43%), Contabilidad (28.90%) y Planificación empresarial (16.37%).
- Formal: Marketing (32.49%), Contabilidad (28.52%) y Planificación empresarial (17.33%).

- Subformal: Contabilidad (32.17%), Marketing (31.40%) y Planificación empresarial (15.50%).
- Informal: Contabilidad (28.24%), Productividad (16.20%) y Planificación empresarial (15.28%).

Es esencial destacar la aparente falta de interés en los temas legales y de impuestos en todos los niveles de formalización. Por ejemplo, en el sector formal, solo el 1.08% mostró interés en mejorar los registros legales de su negocio y solo el 0.36% en el pago y declaración de impuestos. Esta tendencia es consistente en todos los niveles de formalización, y es especialmente notoria en el sector informal, donde el interés en los registros legales del negocio es del 3.24% y en el pago y declaración de impuestos es del 0.93%.

El análisis chi-cuadrado confirma que las diferencias observadas en las respuestas entre los niveles de formalización son significativas en las tres preguntas. En resumen, aunque hay un interés notable en mejorar habilidades y capacidades en áreas como contabilidad, marketing y planificación, existe una aparente falta de interés o, posiblemente, una falta de conciencia sobre la importancia de las cuestiones legales y fiscales en todos los niveles de formalización.

Gráfico 33. Capacitación de propietarios de micronegocios, porcentajes

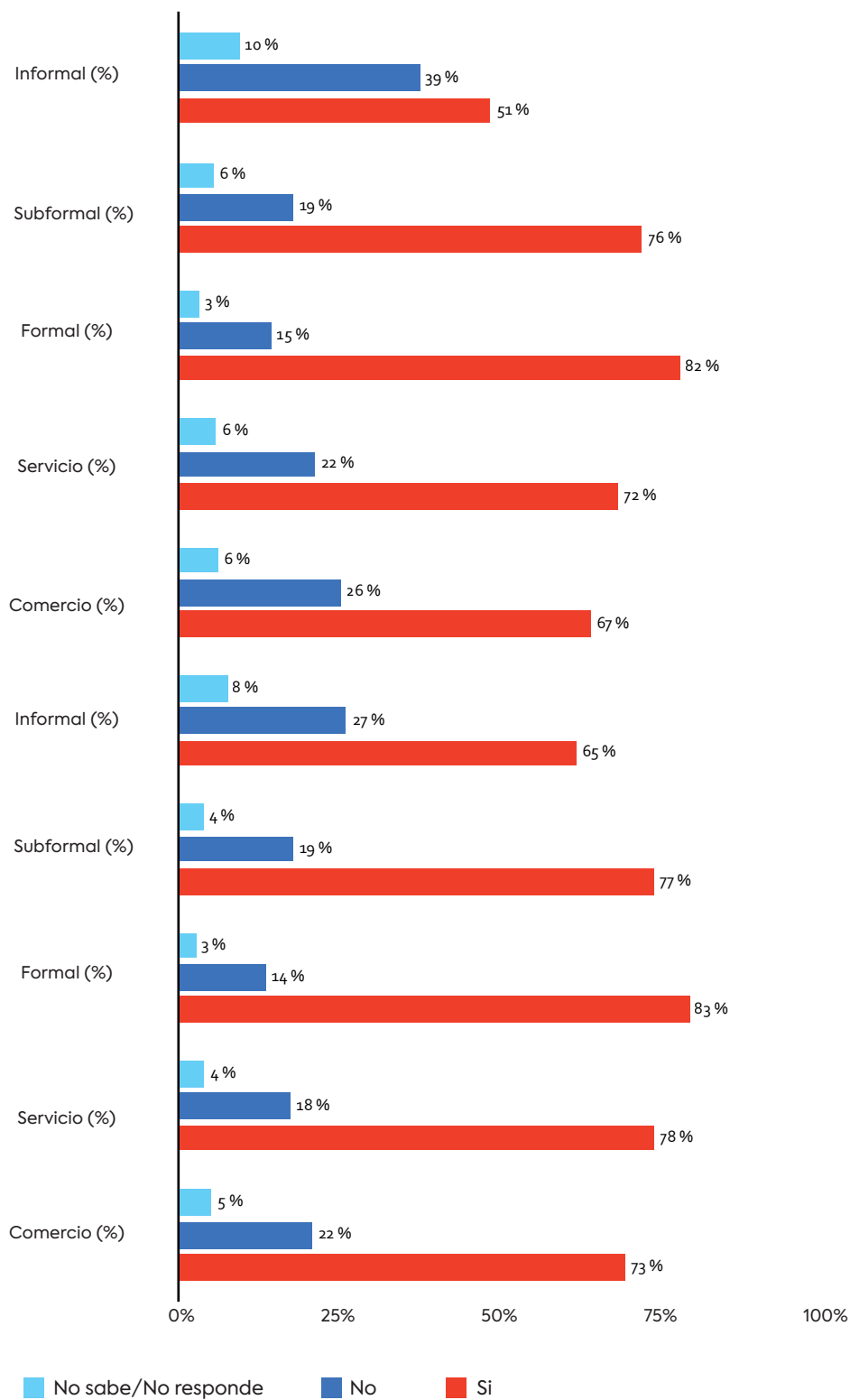
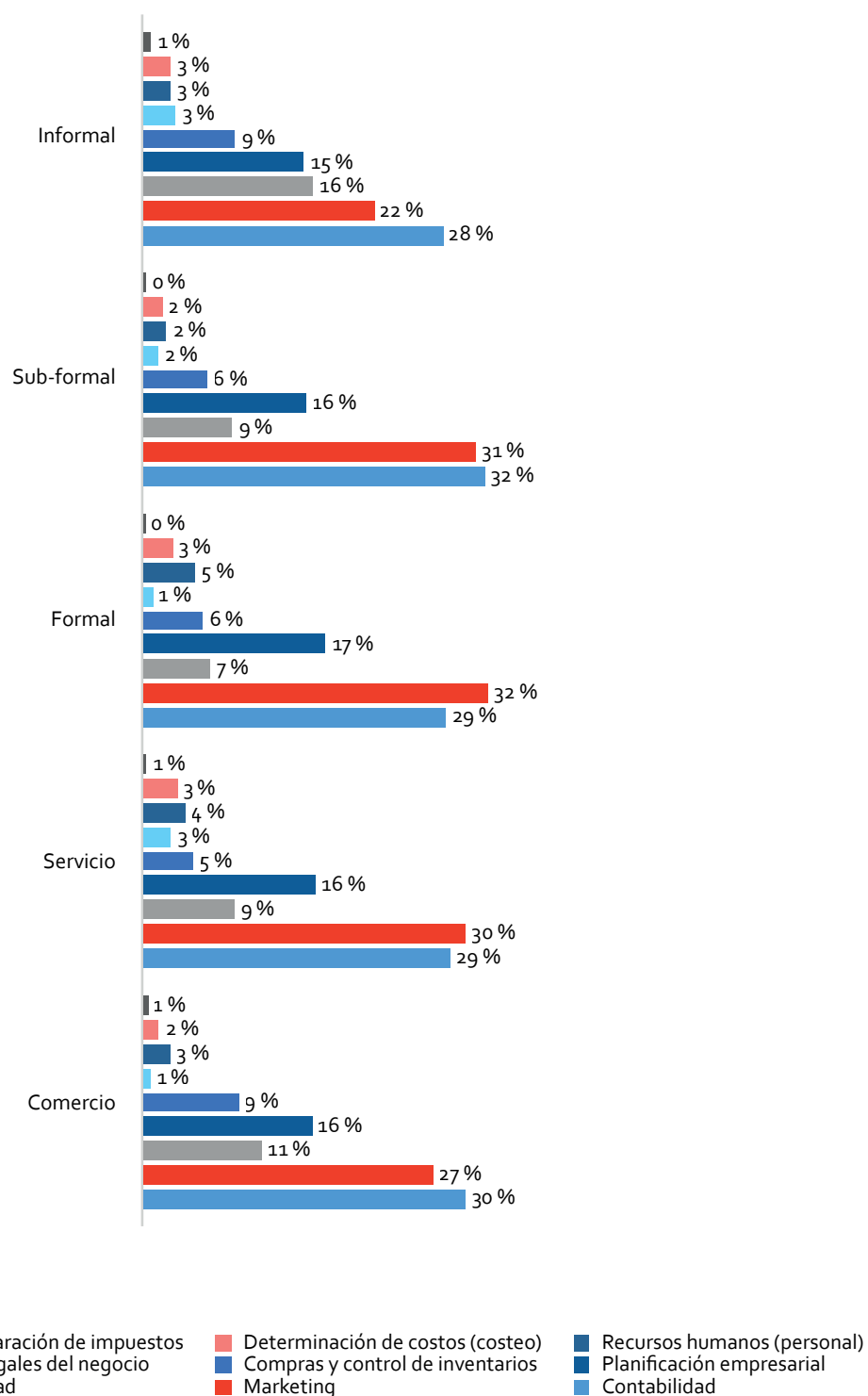


Gráfico 34. Áreas de capacitación de los propietarios de micronegocios, porcentajes



4.4.2 BENEFICIOS EXTRA RECIBIDOS POR LOS TRABAJADORES

Se consultó a los propietarios si proporcionan algún beneficio a sus trabajadores aparte del salario que reciben. Se puede observar que a medida que aumenta el nivel de formalidad, aumenta el porcentaje de negocios que entregan beneficios adicionales.

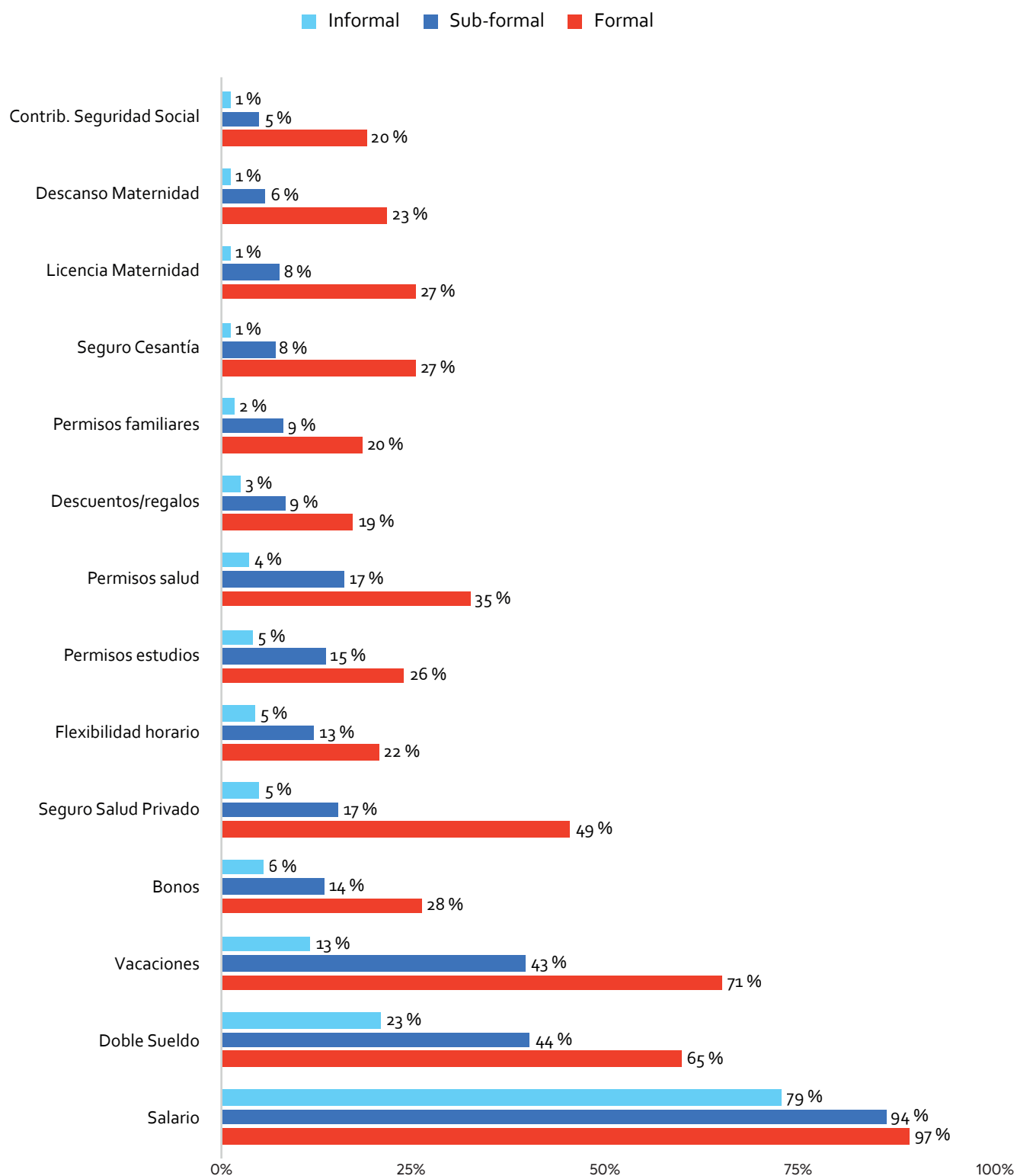
En el sector formal, los tres beneficios más prominentes aparte del salario son: Vacaciones (71%), doble sueldo (65%) y seguro de salud privado (49%). Sin embargo, es preocupante que solo el 20% de los negocios formales paga las contribuciones a la seguridad social. En lugar de ello, observamos que el porcentaje que paga seguro de salud privado es casi la mitad de los negocios formales, lo cual resalta la preferencia por un sistema de salud privado sobre la salud pública en este sector.

Por el lado de los negocios informales, a pesar de no tener ninguna obligación legal de pagar beneficios, existe un porcentaje significativo que sí los ofrece. Los tres beneficios principales en este sector son: doble sueldo (23%), vacaciones (13%) y bonos por desempeño o cumplimiento de metas (6%). Aunque estos porcentajes son menores en comparación con los negocios formales y subformales, demuestra una tendencia o interés de parte de algunos dueños de negocios informales de brindar condiciones más favorables a sus trabajadores, aún cuando no estén obligados por la ley.

Estas diferencias reflejan la importancia que tiene la formalización de un negocio en la provisión de seguridad social para sus trabajadores, y el orden lógico de formalizar en primera instancia el negocio para avanzar a la formalización de la relación laboral.

Es importante resaltar que, aunque un alto porcentaje de negocios en todos los niveles de formalización reportan pagar un salario a sus trabajadores, alrededor del 20% en el sector informal no lo hace. Esta situación podría estar relacionada con la presencia de trabajadores que tienen una relación familiar con el dueño del negocio. En contextos informales, es común que los familiares ayuden en el negocio sin recibir un salario fijo, ya que las ganancias y beneficios del negocio se comparten entre los miembros de la familia de maneras no convencionales.

Gráfico 35. Negocios que entregan beneficios extras a trabajadores, porcentajes



4.5 CADENA DE SUMINISTROS

En este capítulo, se analiza la cadena de suministros en términos del tipo de proveedores y el tipo de clientes con que están relacionados los micronegocios. Se analiza también el tipo de transacciones más frecuentemente utilizada en términos de formas de pago.

4.5.1 TIPOS DE PROVEEDORES

El análisis de los datos sobre proveedores nos muestra fascinantes interacciones entre la formalidad y la informalidad en el ámbito empresarial. A pesar de que un negocio pueda clasificarse como “formal”, no es garantía de que su cadena de suministro refleje la misma formalidad. Por ejemplo, es revelador que un 28% de los negocios formales dependa de vendedores ambulantes, lo que destaca la interacción sustancial con el sector informal. Estos datos ponen en evidencia que, más allá de la etiqueta de “formalidad”, existe una demanda significativa de proveedores informales, desdibujando las líneas estrictas entre estos dos mundos.

Por otro lado, el sector informal no está completamente aislado de la estructura formal de la economía. Es sorprendente encontrar que un 46% de los negocios informales se abastecen de grandes empresas formales que les proporcionan facturas. Esta tendencia indica que, a pesar de su naturaleza informal, estos negocios buscan y valoran la legitimidad y el respaldo que ofrecen las transacciones respaldadas por facturas. Esto podría relacionarse con la búsqueda de confiabilidad y calidad en los productos. Además, resalta el hecho de que las grandes empresas formales ven valor en interactuar con pequeños negocios informales para posicionar sus productos en el mercado.

Dentro de las empresas formales, encontramos una dualidad en sus operaciones. Un 44% de ellas adquieren suministros de repartidores individuales sin factura, mientras que un significativo 72% lo hace con factura. Estas cifras reflejan la compleja realidad de la economía actual: los negocios formales no sólo interactúan con el sector informal, sino que también buscan la seguridad que viene con las transacciones formales.

En resumen, el panorama empresarial no es binario cuando se trata de formalidad e informalidad. Ambos sectores se entrelazan, coexisten y se nutren mutuamente.

Tabla 9. Tipos de proveedores, porcentajes

Proveedor	Sin factura					Con factura				
	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Vendedores ambulantes	39%	43%	28%	41%	53%	33%	30%	44%	30%	21%
Persona natural que trabaja como repartidor	22%	25%	9%	26%	36%	58%	55%	72%	55%	43%
Micronegocio con local establecido	18%	23%	8%	23%	31%	69%	66%	83%	69%	51%
Empresa pequeña o mediana	20%	23%	9%	23%	31%	71%	70%	86%	72%	53%
Empresa grande	18%	23%	8%	23%	31%	69%	64%	87%	65%	46%
Proveedor del extranjero (importación)	18%	22%	8%	22%	29%	46%	44%	68%	45%	21%

4.5.2 FORMAS DE PAGO A PROVEEDORES

Al observar los datos presentados, es evidente que existe una preferencia común por el pago en efectivo en todos los niveles, pero se intensifica al moverse hacia el sector informal. Mientras que en el sector formal, el 68% prefiere el efectivo, este porcentaje se eleva a un 97% en el informal. Esta tendencia puede reflejar la falta de bancarización del sector informal o la preferencia por evitar un registro de las transacciones realizadas.

Sin embargo, la segunda opción preferida varía según el nivel de formalidad. Los negocios formales muestran una inclinación significativa (24%) hacia las transferencias bancarias, mientras que este método es poco utilizado en los negocios subformales (11%) e informales (1%). Esto puede indicar que las entidades formales tienen mayor acceso y confianza en las instituciones bancarias, o que las operaciones que realizan requieren métodos de pago más estructurados y seguros.

Por otro lado, la opción de “Otro” tiene un peso notable (5%) en los negocios formales, pero disminuye significativamente en los niveles subformal e informal. Al analizar las respuestas en otros métodos de pago, la mayoría de las opciones seleccionadas son cheque como método de pago a los proveedores. Esto podría sugerir que los negocios formales tienen una diversidad de opciones de pago, probablemente adaptadas a las necesidades específicas de sus operaciones.

Es importante destacar que las diferencias observadas entre el tipo formal y los niveles subformal e informal son estadísticamente significativas. Esto refuerza la idea de que, aunque existen tendencias comunes en las preferencias de pago, también hay diferencias claras y significativas en cómo operan estos sectores en función de su nivel de formalidad. En contraste, las diferencias entre el comercio y el servicio no son estadísticamente significativas ($Pr = 0.424$).

Tabla 10. Forma de pago a proveedores según país, actividad y nivel de formalidad, porcentajes

Formas de pago	Actividad		Formalidad		
	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Dinero en efectivo	83%	85%	68%	87%	97%
Transferencia	13%	11%	24%	11%	1%
Crédito para pagar	0%	1%	1%	0%	0%
Tarjeta de débito	1%	0%	1%	0%	0%
Tarjeta de crédito	1%	1%	2%	1%	0%
Otro	2%	2%	5%	0%	1%

4.5.3 TIPOS DE CLIENTES

Respecto a los clientes, las empresas que operan bajo un esquema formal tienen una mayor tendencia a vender a micronegocios con local establecido y a empresas pequeñas o medianas con una factura. Esta tendencia es claramente visible en los datos, ya que el comercio y servicio formales muestran porcentajes elevados (alrededor del 80%) para estos dos tipos de clientes.

Por otro lado, las empresas informales tienden a vender principalmente a personas naturales, y en este segmento, hay una tendencia más alta hacia las ventas sin factura, dado que no requieren legalmente brindar facturas. A pesar de que el porcentaje de empresas formales que tienen clientes a personas naturales sin brindar facturas es menor a los informales, se presenta un porcentaje relevante de negocios que no brindan factura y que podría dar espacio a evadir responsabilidades fiscales (35%).

A pesar de que el 55% de negocios formales venden al gobierno, es notable señalar que un 12 % de negocios informales también tienen al gobierno como cliente sin la necesidad de presentar una factura. Esta cifra es reveladora, ya que demuestra que, en ciertos contextos, la informalidad no es necesariamente un impedimento para hacer negocios con entidades gubernamentales. Además, es destacable que el 28% de negocios informales acceden al mercado internacional sin necesidad de brindar facturas, exportando sus productos o servicios al extranjero, frente al 64% de negocios formales que lo hacen con factura.

En general, las empresas más formales tienden a tener transacciones con clientes más estructurados y consolidados, mientras que las empresas informales tienden a centrarse en individuos o negocios más pequeños. También hay una clara correlación entre la formalidad y la emisión de facturas, con las empresas más formales emitiendo facturas a tasas mucho más altas que las empresas informales.

Tabla 11. Tipos de proveedores, porcentajes

Tipo de Cliente	Sin factura					Con factura				
	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Persona natural	39%	39%	59%	40%	18%	49%	52%	35%	50%	68%
Micronegocio con local establecido	55%	55%	81%	51%	33%	26%	29%	13%	32%	37%
Empresa pequeña o mediana	56%	58%	79%	55%	36%	20%	25%	11%	26%	30%
Empresa grande	48%	50%	69%	46%	32%	18%	21%	8%	23%	28%
Cliente del extranjero (exportación)	42%	43%	64%	41%	24%	18%	21%	8%	23%	28%
Gobierno	32%	32%	55%	29%	12%	18%	21%	8%	23%	27%

4.5.4 FORMAS DE PAGO CON QUE REALIZAN LAS VENTAS

Los resultados revelan ciertas tendencias sobre las preferencias de pago en función del sector económico y del nivel de formalización. Para ambos sectores, comercial y de servicios, el “dinero en efectivo” sigue siendo el método de pago predominante, con un 95% y 90% respectivamente. No obstante, cuando analizamos las preferencias por niveles de formalización, vemos una diferencia significativa entre empresas formales e informales. Mientras que el 98% de las empresas informales prefieren el efectivo, solo el 84% de las formales opta por esta forma como método preferido de pago por parte de sus clientes.

La “transferencia bancaria” parece ser una opción más popular entre las empresas formales con un 10%, en comparación con las subformales e informales, donde representan solo el 3% y 1% respectivamente. Esta diferencia es aún más

evidente en el sector de servicios, con un 6% en contraposición al 3% en comercio. La “tarjeta de crédito” también es más común en empresas formales (3%) en comparación con las informales (0.30%).

Finalmente, es relevante mencionar que, aunque las diferencias entre el sector comercio y servicios no son estadísticamente significativas ($Pr=0.090$), las diferencias entre los niveles de formalización sí lo son, con un valor $Pr=0.000$, indicando que las variaciones observadas no son producto del azar.

En general, el nivel de formalización de una empresa puede influir en sus métodos de pago aceptados, siendo las empresas formales más propensas a adoptar métodos electrónicos o bancarizados en comparación con las informales que se mantienen en efectivo.

Tabla 12. Formas de pago con que realiza ventas a negocios o empresas, porcentajes

Formas de pago	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Dinero en efectivo	94.77%	90.30%	84.08%	95.20%	98.20%
Crédito para pagar diferido	0.00%	0.40%	0.30%	0.30%	0.00%
Transferencia bancaria	3.42%	6.34%	10.21%	3.30%	1.20%
Tarjeta de débito	0.20%	0.79%	1.20%	0.30%	0.00%
Tarjeta de crédito	1.21%	0.99%	2.70%	0.30%	0.30%
Pago en línea	0.00%	0.20%	0.30%	0.00%	0.00%
Otro	0.40%	0.99%	1.20%	0.60%	0.30%

4.6 RELACIÓN COMUNITARIA

En esta sección se analiza la percepción y gasto en seguridad, así como la ubicación del negocio respecto a la comunidad y la vivienda.

Respecto a la dualidad hogar-negocio, las empresas informales muestran una mayor propensión a tener su negocio en el mismo lugar donde viven, con un 27%, comparado con las empresas formales que solo representan el 13%. Esta tendencia podría indicar que las empresas informales tienen una estructura más doméstica o familiar, sin separar claramente el entorno del hogar y el trabajo. Este resulta refuerza las conclusiones previas en la sección contable, donde los negocios informales en general no separan los presupuestos familiares con los del negocio.

En cuanto a la percepción de seguridad del lugar donde está ubicado el negocio, las empresas formales tienen una tendencia a considerar sus zonas como “seguras” o “muy seguras”, con un 57% combinado. Sin embargo, es relevante mencionar que las empresas informales también tienen una percepción alta en estos mismos términos, con un 49%. Esto sugiere que la elección del lugar para ubicar el negocio no necesariamente se basa solo en la percepción de seguridad.

A pesar de que únicamente la mitad de los negocios, en promedio, perciben la ubicación del negocio como una zona segura, el número de negocios que paga algún servicio de seguridad es limitado. Las empresas informales destacan con un 98.50% en la categoría. Estos datos sugieren que, a pesar de la percepción de inseguridad, los negocios informales no logran cubrir financieramente un servicio de seguridad.

Tabla 13. Relación comunitaria con el negocio, porcentajes

Respuesta	¿Su hogar y su negocio están en el mismo local?				
	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Sí	20.32%	20.20%	13.21%	21.02%	26.65%
No	79.68%	79.80%	86.79%	78.98%	173.35%
¿Cómo clasificaría la zona donde está ubicado su negocio?					
Muy segura	12.07%	13.47%	12.91%	14.41%	11.08%
Segura	37.42%	41.19%	43.54%	36.64%	37.72%
Indiferente	24.75%	19.80%	21.62%	22.82%	22.46%
Peligrosa	21.73%	22.38%	19.22%	21.62%	25.15%
Muy peligrosa	4.02%	3.17%	2.70%	4.50%	3.59%
¿Paga algún servicio de seguridad?					
Relación	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
No	92.15%	92.08%	86.49%	86.49%	98.50%
Sí	7.85%	7.92%	13.51%	8.11%	1.50%





5.

INCENTIVOS PARA **LA INFORMALIDAD**

5.1 RAZONES QUE INCENTIVAN LA INFORMALIDAD

El estudio refleja diversas razones que incentivan la informalidad en los negocios. Es notorio que el aspecto más destacado entre las empresas es el costo elevado de registrar y formalizar una empresa. Esta percepción es compartida de manera significativa entre diferentes niveles de formalización, siendo especialmente notoria en el sub-sector formal (70%) en comparación con el informal (63%).

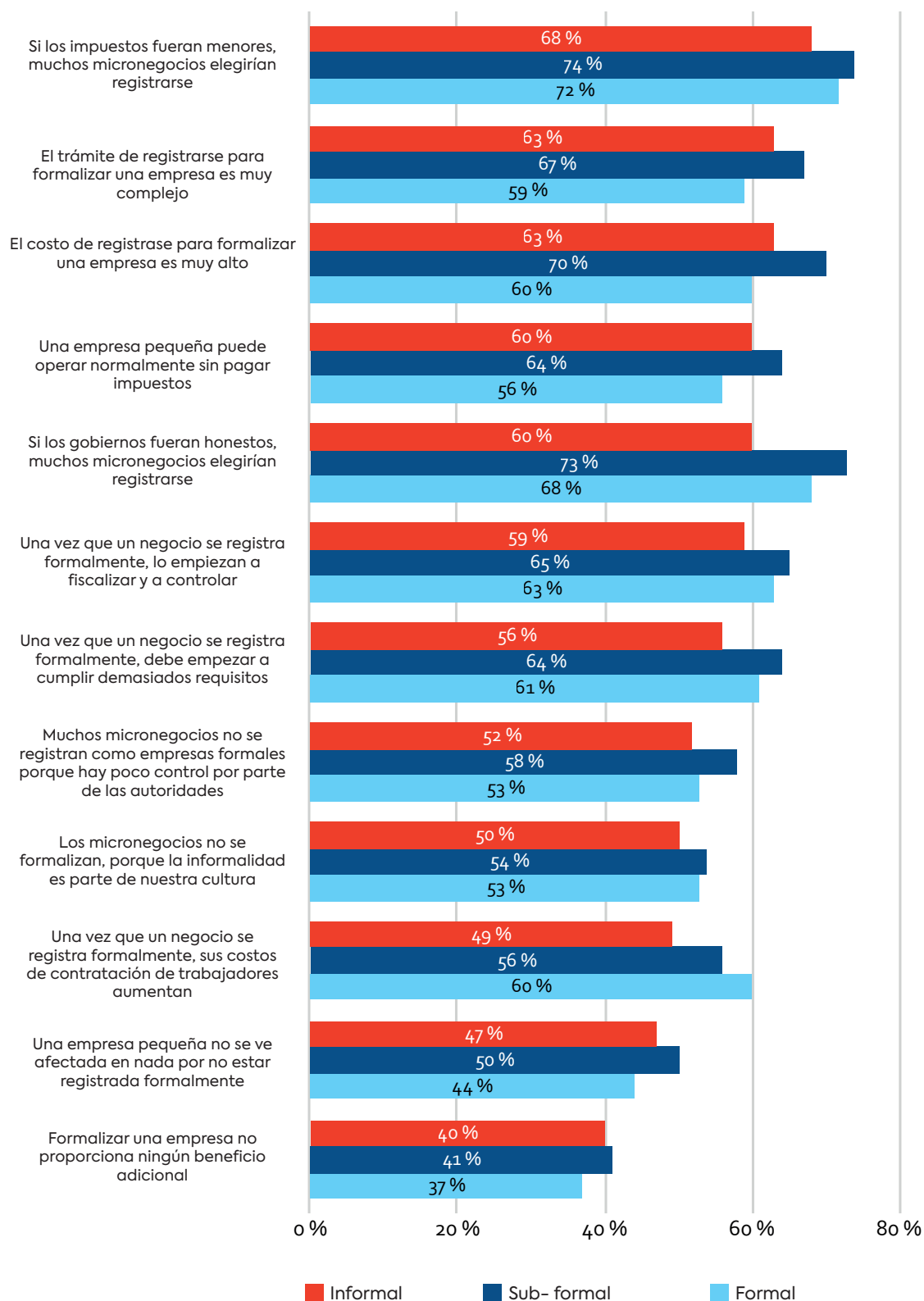
Por otro lado, aspectos culturales como la percepción de que la informalidad es parte de nuestra cultura tienen un peso significativo. Estos valores se incrementan ligeramente en los negocios subformales, sugiriendo que hay una tendencia cultural a mantenerse en la informalidad.

Otro factor relevante es la percepción de que, si los gobiernos fueran honestos, muchos micronegocios elegirían registrarse. Esta afirmación tiene un consenso generalizado entre todos los niveles de formalización, con porcentajes alrededor del 60-70%.

De manera general, se puede observar que a medida que aumenta la formalización, las empresas perciben más los beneficios de estar registrados. Sin embargo, aún persisten percepciones como que una empresa pequeña no se ve afectada en nada por no estar registrada formalmente, siendo especialmente notorio en las empresas subformales (50%).

En conclusión, aunque existen diferencias según el nivel de formalización, la percepción sobre la informalidad es un reflejo de la realidad económica y cultural de la región. Estos datos ofrecen una base sólida para diseñar políticas públicas que busquen incentivar la formalización de negocios, tomando en cuenta las principales preocupaciones y percepciones de los dueños de negocios.

Gráfico 36. Incentivos a la informalidad, porcentaje



5.2 PERCEPCIÓN DE VENTAJAS PARA REGISTRARSE COMO NEGOCIO FORMAL

Cuando se evalúan las percepciones de los empresarios acerca de las ventajas de operar formalmente, se encuentra una variedad de opiniones según el nivel de formalidad y el sector económico. En general, un 72% de los micronegocios perciben que estar registrado es más ventajoso en este país.

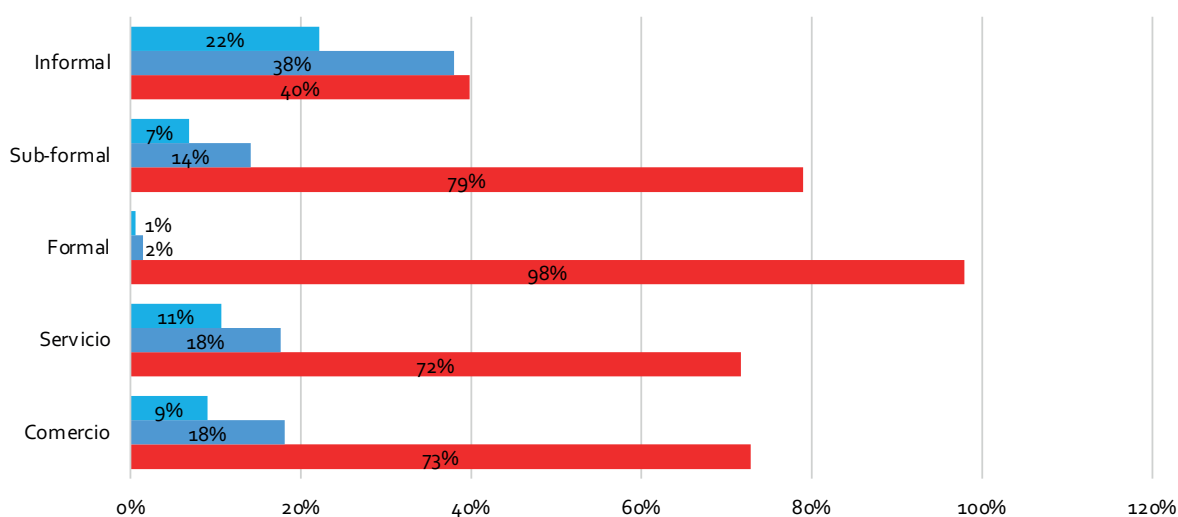
Al evaluar estas percepciones según el grado de formalidad, casi todos los negocios formales (98%) consideran que es más beneficioso estar registrados. Esta cifra disminuye significativamente en los subformales (79%) y aún más en los informales, donde solo el 40% considera ventajoso el registro. Es destacable que, incluso en el segmento informal, un porcentaje considerable reconoce las ventajas de la formalización.

Contrariamente, solo el 2% de las empresas formales considera que operar sin estar registrado es más ventajoso, mientras que este porcentaje aumenta considerablemente en los negocios informales, llegando al 38%. Esta variabilidad en las percepciones podría estar fundamentada en la evaluación que hacen los empresarios acerca de los beneficios y costos asociados a la formalización.

La decisión de formalizarse, o no, está claramente influenciada por las percepciones individuales de beneficio. A pesar de que un importante segmento del mercado informal reconoce las ventajas de operar de manera formal, han decidido no hacerlo. Este reconocimiento puede ser un indicativo de que existen oportunidades para motivar y facilitar la transición de los negocios informales hacia la formalidad, siempre y cuando se aborden adecuadamente las barreras y desafíos percibidos.

Finalmente, cabe destacar la significancia estadística ($Pr = 0.000$) en las percepciones entre los distintos niveles de formalidad, lo que indica que las diferencias observadas son estadísticamente significativas y no producto del azar.

Gráfico 37. Negocios que perciben como ventajoso operar como empresa formal, porcentajes



La percepción sobre las ventajas de operar como una empresa formal varía considerablemente según el sector económico y el grado de formalidad. En términos generales, la principal ventaja percibida en todos los sectores y niveles de formalidad es la facilidad de acceso al crédito, con un porcentaje que varía entre el 37% en el segmento informal y el 51% en los negocios formales y subformales. Esta tendencia también se observa en los sectores de comercio y servicios, con un 46% y 47% respectivamente.

La segunda ventaja más señalada es evitar problemas relacionados con la evasión fiscal y controles estatales. Aquí, es notable la diferencia entre las empresas formales (36%) en comparación con las subformales (21%) y las informales (12%).

Es interesante observar cómo la percepción sobre dar confianza a los clientes y proveedores es más valorada por las empresas formales (25%) en comparación con las informales (8%). Este dato evidencia la importancia de la formalidad para fortalecer las relaciones comerciales y un incentivo concreto para fomentar la formalización. Otra diferencia notable se encuentra en la percepción sobre la ventaja de heredar formalmente el negocio a las siguientes generaciones, siendo mayor en las empresas formales (19%) en contraste con las informales (2%).

Sin embargo, lo que más destaca es la alta tasa de no respuesta en el segmento informal (33%) en comparación con el formal (3%). Esta alta tasa en el segmento informal podría indicar que una proporción significativa de este grupo no identifica ninguna ventaja en la formalización de su negocio.

Tabla 14. Percepción de ventajas de la formalidad, respuestas ponderadas

Ventajas de la formalidad	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
Facilita el acceso al crédito	46%	47%	51%	51%	37%
Evita multas	41%	37%	46%	37%	35%
Evita problemas de evasión fiscal y controles estatales	23%	24%	36%	21%	12%
Mejora la imagen del negocio	15%	17%	22%	16%	10%
Da mayor confianza a clientes y proveedores	14%	16%	25%	12%	8%
Mejora la situación de los trabajadores	7%	9%	11%	8%	4%
Respaldo legal para solicitar un crédito hipotecario	12%	11%	17%	13%	4%
Genera satisfacción personal	9%	9%	12%	12%	3%
Respaldo legal para mostrar ingresos y fuente de trabajo	11%	9%	15%	12%	3%
Genera mayor seguridad ante la delincuencia	5%	7%	10%	7%	2%
Posibilidad de heredar formalmente el negocio a futuras generaciones	10%	11%	19%	12%	2%
No Responde	18%	15%	3%	13%	33%

5.3 PERCEPCIÓN DE DESVENTAJAS PARA REGISTRARSE COMO NEGOCIO FORMAL

En este apartado, se analiza cómo son percibidas y valoradas las posibles desventajas que conlleva la decisión de registrarse como negocio formal, lo cual motivaría la decisión de muchos micronegocios de mantenerse como informales.

La razón más destacada por la cual los micronegocios eligen no registrarse es el alto costo que esto implica. Es notable que el segmento informal (64%) percibe este costo de manera más acusada en comparación con los negocios formales y subformales, los cuales reportan un 53%. Este temor al costo se manifiesta también de forma similar en comercio (58%) y servicio (55%).

La complejidad en el trámite de registro es otro factor que desincentiva la formalidad. Aquí, el sector informal nuevamente muestra una mayor resistencia con un 41%, mientras que en los sectores formales y subformales, esta percepción se sitúa alrededor del 34%-35%.

Otro aspecto relevante es la percepción de que los impuestos son demasiado altos una vez registrado. Aquí, no se observan diferencias notables entre los distintos grados de formalidad, ya que todos se encuentran cerca del 30%. A su vez, se destaca que el 18% del sector informal cree que registrarse no mejoraría la situación de su negocio, cifra que contrasta con el 9% de las empresas formales.

Por otro lado, una perspectiva interesante es que el 11% del sector informal siente que es costumbre operar sin estar registrado, mientras que en el sector subformal este porcentaje asciende al 14%. Finalmente, vale la pena señalar que la confianza en la administración gubernamental de los impuestos es un tema latente, siendo el sector subformal el que muestra mayor desconfianza con un 15%.

Tabla 15. Razones para no formalizar el negocio, porcentajes

Razones	Comercio	Servicio	Formal	Subformal	Informal
El costo de registrarse es muy alto	58%	55%	53%	53%	64%
El trámite de registrarse es muy complejo	36%	37%	34%	35%	41%
Los impuestos al estar registrado son muy altos	29%	32%	30%	31%	31%
Al registrarse hay que cumplir muchos trámites	19%	15%	14%	18%	19%
Registrarse no mejora la situación del negocio	14%	16%	9%	17%	18%
Satisfacción con la situación actual	18%	17%	20%	18%	15%
Al registrarse aumenta el control estatal/municipal	10%	11%	10%	10%	11%
Es costumbre operar sin estar registrado	11%	13%	10%	14%	11%
El gobierno no administra honestamente los impuestos	12%	12%	13%	15%	10%
Registrarse trae costos adicionales en la contratación de trabajadores	4%	5%	4%	5%	5%

5.4 TRANSICIÓN DE LA INFORMALIDAD HACIA LA FORMALIDAD

En el proceso de transición desde la informalidad hacia la formalidad, es esencial identificar cuáles trámites están en proceso de ser completados por las microempresas. Esto nos proporciona información valiosa sobre las barreras y desafíos que enfrentan durante esta transición.

Al analizar los datos, se destaca que el “Registro mercantil ante la Cámara de Comercio” es el trámite con mayor prevalencia en proceso en los negocios subformales. Mientras que el nombre comercial registrado ante la ONAPI ya ha sido realizado por todas las empresas formales y subformales, evidenciando que este suele ser el primer paso en el proceso de formalización, y que algunos empresarios posterior a ello realizan el registro mercantil.

A pesar de que las empresas formales ya han completado la mayoría de estos registros, es notable que aún existen trámites en proceso relacionados con “Registro en la Seguridad Social ante la TSS”, “Planilla de personal y Registro Nacional Laboral” y “Certificación MiPyME”, aunque en porcentajes bajos (2%). Esto sugiere que, incluso después de alcanzar el estado de formalidad, las empresas aún enfrentan desafíos y retrasos en completar algunos trámites.

Tabla 16. Micronegocios en trámite de registro, porcentajes

Registro en proceso	Formal	Subformal	Informal
Nombre comercial registrado ante la ONAPI	0%	0%	0%
Registro mercantil ante la Cámara de Comercio	0%	8%	0%
Registro Nacional de Contribuyentes ante la DGII	0%	2%	0%
Dirección de Impuestos	0%	2%	0%
Registro en la Seguridad Social ante la TSS	2%	3%	0%
Planilla de personal y Registro Nacional Laboral	2%	3%	0%
Certificación MiPyME	2%	3%	0%

Es crucial señalar que las empresas informales no tienen ningún trámite en proceso, lo que podría reflejar una falta de conciencia sobre los beneficios de la formalización, barreras de acceso a la información o la percepción de que los costos y esfuerzos requeridos para formalizarse superan los beneficios potenciales.

5.5 PRINCIPAL RAZÓN PARA FORMALIZAR EL NEGOCIO

Al observar la experiencia real de las empresas respecto a su decisión de formalización, se destacan diversos factores compartidos entre las empresas formales y subformales. Ambas categorías resaltan la necesidad de solicitar un crédito como una razón primordial, con porcentajes bastante similares (41.7% para empresas formales y 42.3% para subformales).

Sin embargo, se percibe una diferencia considerable en cuanto a evitar la fiscalización y los controles de las autoridades públicas: mientras que las empresas formales presentan un 36%, las subformales muestran un 23.7%. Esta diferencia sugiere que las empresas ya formalizadas sienten una mayor presión o necesidad de adherirse a las normas. Un patrón similar se observa en la razón de evitar multas, donde las empresas formales (44.4%) muestran una mayor inclinación en comparación con las subformales (32.7%).

Por otro lado, la satisfacción personal parece ser una razón más prominente entre las empresas subformales (8.1%) que entre las formales (4.5%), lo que podría reflejar una motivación interna más fuerte en las primeras para formalizarse. Cabe destacar que las empresas informales no están reflejadas en este análisis, ya que, por definición, no han iniciado el proceso de formalización.

En resumen, aunque existen similitudes en las motivaciones entre empresas formales y subformales, también hay diferencias clave. Las empresas formales parecen estar más orientadas hacia las exigencias externas y legales, mientras que las subformales podrían estar más influenciadas por motivaciones internas.

Tabla 17. Razones para iniciar el proceso de formalización del negocio, porcentajes

Razones	Formal	Subformal
Para evitar multas	44%	33%
Para solicitar un crédito	42%	42%
Para evitar la fiscalización y los controles de las autoridades públicas	36%	24%
Para brindar confianza a los clientes y proveedores	22%	17%
Para mejorar la imagen del negocio	20%	15%
Porque es un requisito legal	18%	17%
Para tener un respaldo legal para mostrar mis ingresos y fuente de trabajo	6%	5%
Para tener mayor seguridad ante la delincuencia	6%	4%
Para beneficio de mis trabajadores	6%	4%
Por satisfacción personal	5%	8%
Para tener un respaldo legal para solicitar un crédito hipotecario	4%	4%
Porque mis proveedores me lo han solicitado	4%	3%

5.6 PRINCIPAL RAZÓN PARA NO COMPLETAR EL PROCESO FORMALIZACIÓN

El registro de una empresa es un paso vital en la formalización, pero no todas las empresas optan por finalizar el proceso de formalización. Examinando las razones por las que las empresas subformales no se han registrado en todas las instituciones, se encuentra que una gran proporción (44.1%) considera que no es necesario registrarse, mientras que un 15.9% considera que ya cuentan con otros registros legales suficientes. Es interesante notar que un 21% de estas empresas cree que no afecta a sus proveedores ni a sus clientes.

Además, un 16.5% opina que hay poco riesgo de multas debido a la falta de fiscalización. Otras razones incluyen la percepción de que el registro no brinda ningún beneficio (10.2%) y la falta de conocimiento sobre cómo realizar el registro (10.2%).

Tabla 18. Razones para no completa el proceso de formalización, porcentaje

Razones	Subformal
No es necesario	44%
Porque no afecta a mis proveedores ni a mis clientes	21%
Porque nadie fiscaliza, poco riesgo de multas	17%
Porque tengo otros registros legales y estos son suficientes	16%
Porque no me brinda ningún beneficio	10%
Porque no sé cómo hacer el registro	10%

5.7 EXPERIENCIA DE FORMALIZACIÓN

A través de la experiencia de empresas formales y subformales, podemos obtener una visión más clara de cómo los empresarios perciben y valoran este proceso en la realidad cotidiana de sus negocios. Es evidente que las empresas formales, basándose en su experiencia, valoran en gran medida su decisión de operar bajo un marco legalmente reconocido. Un 86% de estas empresas piensan que operar formalmente ha sido su mejor decisión, y un porcentaje idéntico recomendaría a otros pequeños negocios que tomen el mismo camino en función de su experiencia con el proceso de formalización.

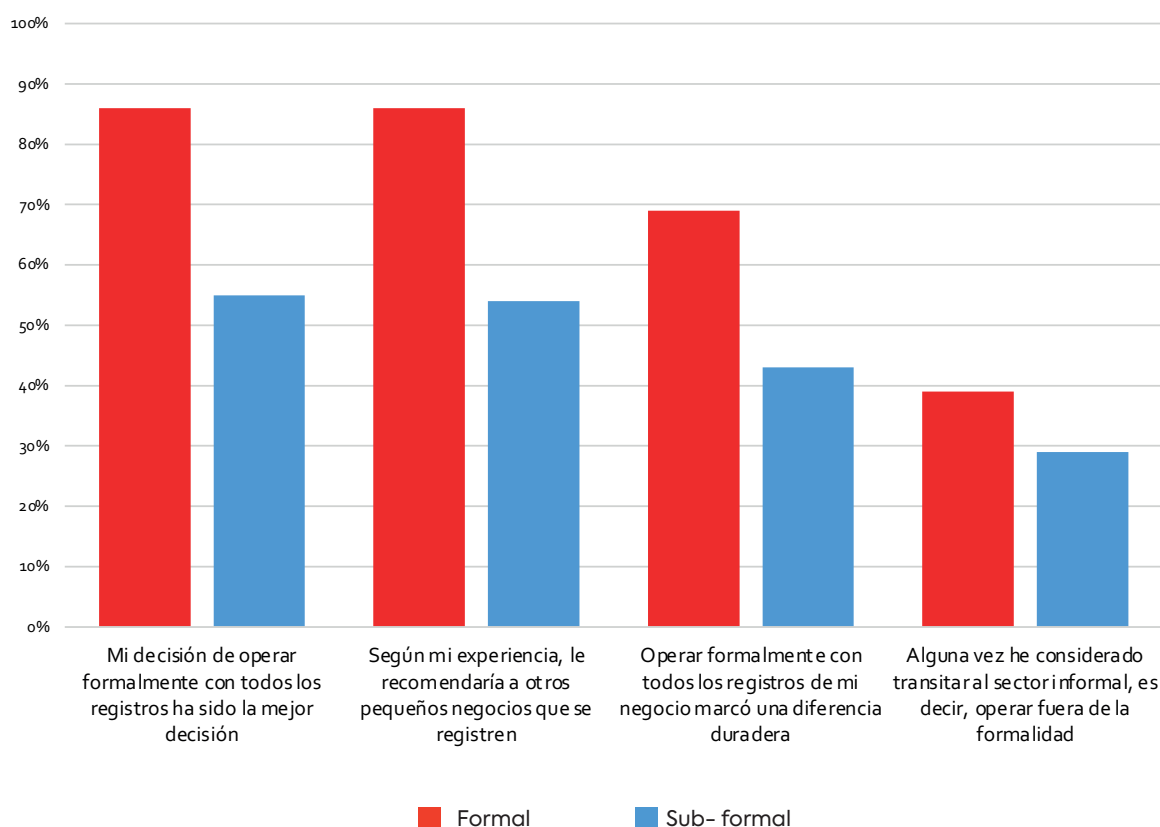
Las empresas subformales, por su parte, ofrecen una perspectiva ligeramente diferente. Aunque más de la mitad (55%) considera, basado en su experiencia, que operar formalmente ha sido beneficioso, esta proporción es notablemente menor en comparación con las empresas completamente formales. De manera similar, solo un 54% de las empresas subformales recomendaría a otros la formalización basados en su experiencia con el proceso.

La experiencia con la formalización no solo se trata de cumplir con ciertos requisitos legales, sino también de los beneficios tangibles e intangibles que puede brindar a las empresas. Alrededor del 69% de las empresas formales, reflejando su experiencia, afirman que operar de esta manera marcó una diferencia duradera en su negocio. Sin embargo, solo un 43% de las empresas subformales comparte esta perspectiva basada en su experiencia.

A pesar de los beneficios percibidos de la formalización y de las experiencias positivas, algunas empresas han contemplado la idea de transitar hacia el sector informal. Sorprendentemente, casi cuatro de cada diez empresas formales (39%) han considerado esta opción. En el caso de las empresas subformales, casi tres de cada diez (29%) han pensado en esta posibilidad.

La diferencia entre las perspectivas de las empresas formales y subformales resalta la variedad de experiencias en relación con el proceso de formalización. Las empresas formales tienden a valorar más positivamente la formalización que las subformales, pero la consideración de moverse hacia el sector informal es una realidad presente en ambas categorías, lo que sugiere que, a pesar de los beneficios y las experiencias acumuladas, aún existen desafíos que las empresas enfrentan una vez formalizadas.

Gráfico 38. Experiencia en el proceso de formalización, porcentaje



5.8 INCENTIVOS PARA LA FORMALIZACIÓN

Cuando se indaga sobre el interés de las empresas informales en registrar formalmente su negocio, se evidencia una división casi equitativa entre aquellos que muestran interés y aquellos que no. Específicamente, un 42.51% de las empresas informales expresan interés en formalizar su negocio, mientras que un 45.51% no tiene ningún interés en hacerlo. Por otro lado, hay un 11.98% que aún se encuentra indeciso y no tiene una posición clara al respecto, lo cual podría sugerir que, si se les brindaran más información o incentivos, podrían considerar la formalización.

Como seguimiento a este análisis, la siguiente tabla muestra diferentes escenarios que se le presentaron a los negocios subformales e informales para analizar los incentivos a formalizar su negocio. La decisión de formalizar un negocio depende de múltiples factores, y estos datos reflejan las condiciones bajo las cuales las empresas estarían dispuestas a considerar la formalización.

Es notorio que tanto para las empresas subformales como informales, la posibilidad de que se les realicen todos los trámites y se cubran los costos de registro representa el incentivo más atractivo para considerar la formalización, con un 84% y 96.5% respectivamente. Esto destaca la relevancia de simplificar y reducir costos de los procesos de formalización, ya que es la principal barrera percibida por estos negocios.

Por otro lado, las exoneraciones fiscales, aunque atractivas, no parecen ser tan convincentes como el anterior incentivo. Solo el 0.65% de las empresas subformales y menos del 0.32% de las informales se formalizarían con dos años sin impuestos, y el 0.65% de las subformales con un año exento de impuestos, este bajo porcentaje es porque este escenario solo se ofreció a las empresas que no aceptaron el escenario anterior. Esto podría sugerir que más allá de los beneficios fiscales a corto plazo, las empresas valoran la facilidad y el ahorro en el proceso mismo de formalización.

Sin embargo, es crucial resaltar que existe un porcentaje de empresas, especialmente entre las subformales (14.56%), que no consideraría formalizarse bajo ninguno de los escenarios propuestos. Esto sugiere que hay otros factores que influyen en la decisión de permanecer en la informalidad, como podrían ser la percepción sobre la relación costo-beneficio de la formalidad, la flexibilidad operativa, entre otros.

El análisis también revela que hay diferencias estadísticamente significativas entre los grupos, lo que significa que las motivaciones y barreras para la formalización varían según el nivel de formalidad del negocio. Para concluir, ofrecer incentivos como simplificación de trámites y exenciones fiscales puede ser efectivo para promover la formalización. Sin embargo, es esencial entender y abordar las razones subyacentes por las cuales una proporción de negocios elige no formalizarse incluso ante estos incentivos. Estos hallazgos apoyan la idea de que la estrategia de formalización debe ser gradual y adaptada a las necesidades específicas de cada grupo.

Tabla 18. Escenarios para formalizar el negocio, porcentaje

Condición	Subformal	Informal
Realización de trámites y costos de registro gratuitos	84.14	96.51
Un año libre de impuestos	0.65	0
Dos años libres de impuestos	0.65	0.32
No lo haría	14.56	3.17



6.

ANEXOS

6.1 ANEXO A: FICHA METODOLÓGICA

6.1.1 OBJETIVOS DE LA ENCUESTA

La encuesta realizada persigue recopilar información primaria acerca de las características de las unidades de negocios informales en República Dominicana, acerca de sus diferencias con los negocios formales de similar tamaño y rubro de actividad, así como de los incentivos y causas que estarían explicando su carácter informal. La información primaria que brindará la Encuesta deberá permitir el logro de los objetivos de investigación que se señalan a continuación.

Objetivos:

- Describir en forma detallada las características de los micronegocios en República Dominicana en términos de su composición, antigüedad, capital humano, fuentes de financiamiento, políticas de personal, planificación estratégica, estrategias de comercialización, innovación y participación en las cadenas de suministros.
- Establecer diferencias entre el comportamiento empresarial de los micronegocios formales e informales en República Dominicana.
- Identificar los factores que llevan a los negocios informales a permanecer como tales en lugar de constituirse en empresas formales.
- Brindar la fundamentación empírica para elaborar estrategias que promuevan la formalización de los negocios informales en República Dominicana.

6.1.2 PRINCIPALES INDICADORES OBTENIDOS

La Encuesta principalmente proporcionó indicadores de frecuencias relativas (proporciones) a partir de respuestas a preguntas de opinión formuladas en Escala Likert con cinco alternativas. Tales alternativas corresponden a dos valoraciones favorables con distinto grado de intensidad (muy favorable y medianamente favorable), dos valoraciones desfavorables o en contra (muy desfavorable y medianamente desfavorable) y una valoración neutral (indiferente). El análisis principal de la encuesta considera la suma muy favorable y media-

namemente favorable como porcentajes de comparación entre los sectores considerados.

Por otro lado, la encuesta incluye preguntas con ranking de selección en las respuestas. Para este tipo de preguntas, en el análisis se ha considerado únicamente la primera respuesta para identificar la mayor preferencia de los empresarios. Alternativamente, se ha realizado un promedio ponderado para las tres primeras selecciones.

6.1.3 UNIDAD DE OBSERVACIÓN, UNIDAD DE INFORMACIÓN Y POBLACIÓN OBJETIVO

La unidad de observación de la Encuesta es el micronegocio. Se entenderá como tal, a cualquier negocio con establecimiento comercial o de servicios con local fijo, con al menos un trabajador y no más de 10 trabajadores permanentes, incluyendo al dueño del negocio. Se entiende además que un micronegocio es una entidad económica autónoma, destinada a la producción de bienes o servicios, con capacidad para adoptar decisiones en el manejo de sus recursos financieros, y para asignar y administrar los recursos de su actividad empresarial. Para los propósitos de este estudio se consideran micronegocios, tanto a las unidades de negocios formales, como a las unidades de negocios informales. Nótese que de acuerdo a la definición anterior los elementos que identifican a la unidad de observación de la Encuesta son los siguientes:

- (i) Ser un establecimiento comercial o de servicios que oferta y demanda en el mercado
- (ii) Contar con un local o ubicación física permanente
- (iii) Operar con un número de entre 1 y 10 trabajadores.

En cuanto a la definición de formalidad. Para los propósitos de este estudio, se han identificado y definido tres niveles de formalidad con relación a los micronegocios entrevistados:

1. Negocio Informal:

- a. Establecimiento comercial que opera sin contar con registro empresarial alguno.

- b. Satisface las tres características definitorias previamente establecidas para la unidad estadística o de observación de esta investigación.
- c. En términos operativos para la República Dominicana, no satisface ninguno tipo de registro en instituciones públicas (ítems del 1 al 6 en la pregunta 54 del cuestionario)

2. Negocio Subformal:

- a. Establecimiento que opera teniendo únicamente el registro del nombre comercial.
- b. No está legalmente constituido como empresa y tampoco se encuentra registrado en la entidad fiscal encargada de la recaudación de impuestos.
- c. Cumple únicamente con el ítem relacionado al registro completo del nombre comercial (ítem 1) y no satisface los ítems del 2 al 6 de la pregunta 54 del cuestionario.

3. Negocio Formal:

- a. Empresa que ha sido legalmente constituida.
- b. Cuenta con registro en la entidad fiscal encargada de la recaudación de impuestos.
- c. Satisface completamente con los ítems 1 al 3 de la pregunta 54 del cuestionario, que corresponden a: 1) Nombre comercial registrado, 2) Registro mercantil, y 3) Registro Nacional de Contribuyente.

6.1.4 DOMINIOS GEOGRÁFICOS

Dentro de la población o dominio de estudio definido, los subdominios de interés son los siguientes:

1. SUBDOMINIOS GEOGRÁFICOS:

- Provincia de Santo Domingo
- Distrito Nacional

2. SUBDOMINIOS POR SECTOR ECONÓMICO:

- Comercio
- Servicio

3. SUBDOMINIOS POR TIPO DE FORMALIZACIÓN:

- Formal
- Subformal
- Informal

4. SUBDOMINIOS POR TIPO DE FORMALIZACIÓN Y SECTOR ECONÓMICO:

- Mipymes formales del sector comercio
- Mipymes subformales del sector comercio
- Mipymes informales del sector comercio
- Mipymes formales del sector servicio
- Mipymes subformales del sector servicio
- Mipymes informales del sector servicio

6.1.5 MUESTREO ESTADÍSTICO

Los principales aspectos metodológicos a nivel de muestreo son los siguientes:

- Nivel de confianza para las estimaciones agregadas y las desagregadas: 95%
- Criterio de varianza en la proporción: Criterio de varianza máxima: $PQ = 0.25$
- Marco muestral: No disponible
- Tipo de población para los fines de la muestra: Criterio de población infinita
- Técnica de muestreo: Combinación del muestreo probabilístico y el no probabilístico. En una primera fase se elaboró un listado de barrios y sectores residenciales y comerciales, tanto de la provincia de Santo Domingo como del Distrito Nacional, luego se hizo una estratificación de los barrios conforme a la clase social predominante y se hizo una selección aleatoria de barrios. Luego, dentro de cada barrio se hizo una selección de mipymes aplicando la técnica de muestreo por cuotas.

6.1.5.1 ERRORES MÁXIMOS PERMITIDOS:

• En las estimaciones agregadas de la población	: ±3,01%
• En las estimaciones para para el subdominio provincia de Santo Domingo	: ±4.00%
• En las estimaciones para el subdominio del Distrito Nacional	: ±4.89%
• En las estimaciones del subdominio comercio	: ±4.38%
• En las estimaciones del subdominio servicio	: ±4.38%
• En las estimaciones para el subdominio formal del Gran Santo Domingo	: ±5.36%
• En las estimaciones para el subdominio subformal del Gran Santo Domingo	: ±5.36%
• En las estimaciones para el subdominio informal del Gran Santo Domingo	: ±5.36%
• En las estimaciones para el subdominio formal comercio del Gran Santo Domingo	: ±7.58%
• En las estimaciones para el subdominio subformal comercio del Gran Santo Domingo	: ±7.58%
• En las estimaciones para el subdominio formal servicio del Gran Santo Domingo	: ±7.58%
• En las estimaciones para el subdominio subformal servicio del Gran Santo Domingo	: ±7.58%
• En las estimaciones para el subdominio informal comercio del Gran Santo Domingo	: ±7.58%
• En las estimaciones para el subdominio informal servicio del Gran Santo Domingo	: ±7.58%

6.1.5.2 TAMAÑO DE LA MUESTRA:

• Muestra total para el dominio objeto de estudio	: 1002
• En el subdominio provincia de Santo Domingo	: 600
• En el subdominio del Distrito Nacional	: 402
• En el subdominio comercio del Gran Santo Domingo	: 501
• En el subdominio servicio del Gran Santo Domingo	: 501
• En el subdominio formal del Gran Santo Domingo	: 334
• En el subdominio subformal del Gran Santo Domingo	: 334
• En el subdominio informal del Gran Santo Domingo	: 334
• En el subdominio formal comercio del Gran Santo Domingo	: 167
• En el subdominio subformal comercio del Gran Santo Domingo	: 167
• En el subdominio formal servicio del Gran Santo Domingo	: 167
• En el subdominio subformal servicio del Gran Santo Domingo	: 167
• En el subdominio informal comercio del Gran Santo Domingo	: 167
• En el subdominio informal servicio del Gran Santo Domingo	: 167

6.1.5.3 UNIDAD DE MUESTREO Y DE ANÁLISIS:

- **En una primera etapa:** Las áreas geográficas (barrios)
- **En una segunda etapa:** Las mipymes de los sectores comercio y servicio en las áreas seleccionadas en la primera etapa.

6.2 ANEXO E: CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA





CUESTIONARIO **DE LA ENCUESTA**

Buenos días (tardes, noches). Mi nombre es _____

Trabajo para la empresa encuestadora XXX y estoy realizando una Encuesta dirigida a micro negocios de comercio y servicios. El objetivo de la Encuesta es recabar información para entender cómo funcionan en la práctica los micro negocios y cuáles son los factores que impiden que algunos de estos negocios se consoliden y crezcan como empresas formalmente constituidas. Quisiera por favor solicitarle una entrevista que solo le tomará entre 20 y 30 minutos. La información que nos brinde será manejada con estricta reserva y confidencialidad y solo será usada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), agencia de las Naciones Unidas para promover el desarrollo de los micronegocios en República Dominicana. La empresa dominicana CIMAECA es la firma consultora contratada por la OIT para realizar la encuesta.

PREGUNTAS QUE DEBERÁN SER RESPONDIDAS POR EL ENTREVISTADOR

Razones		Subformal
1e	Folio o número de encuesta	44%
2e	Fecha de la entrevista	21%
3e	Nombre del negocio o establecimiento comercial	17%
4e	Coordenadas de la dirección del establecimiento exacta de donde está ubicado el negocio:	16%
5e	Tipo de local donde está ubicado el negocio	1. Centro comercial 2. Mercado 3. Casa 4. Local en edificio 5. Garaje o marquesina 6. Quiosco o carro en la calle 7. Local comercial 8. No tiene local (si selecciona 8, finalizar la encuesta)
6e	¿El local cuenta con un rótulo exterior que lo identifique?	1. Sí 2. No
7e	Tipo de actividad que realiza el negocio	1. Comercio al detalle 2. Bar, restaurante o cafetería 3. Servicio técnico o de reparación 4. Servicio de belleza o barbería 5. Servicios de alojamiento 6. Servicios profesionales 7. Otro (especifique) _____

1e	Sexo del entrevistado	1. Masculino 2. Femenino
2e	Fecha de la entrevista	
3e	Nombre del negocio o establecimiento comercial	
4e	Coordenadas de la dirección del establecimiento exacta de donde está ubicado el negocio:	
5e	Tipo de local donde está ubicado el negocio	1. Centro comercial 2. Mercado 3. Casa 4. Local en edificio 5. Garaje o marquesina 6. Quiosco o carro en la calle 7. Local comercial 8. No tiene local (si selecciona 8, finalizar la encuesta)
6e	¿El local cuenta con un rótulo exterior que lo identifique?	1. Sí 2. No
7e	Tipo de actividad que realiza el negocio	1. Comercio al detalle 2. Bar, restaurante o cafetería 3. Servicio técnico o de reparación 4. Servicio de belleza o barbería 5. Servicios de alojamiento 6. Servicios profesionales 7. Otro (especifique)
8e	Sexo del entrevistado	1. Masculino 2. Femenino
9e	Rango de edad aproximado del entrevistado	1. Adolescente (menor a 18 años) 2. Joven (19-26 años) 3. Adulto (27-59 años) 4. Persona mayor (mayor a 60)
10e	¿Qué tantos negocios hay en la zona? (Actividad comercial en la zona)	1. Alto número de negocios 2. Medio 3. Algunos 4. Poco

PREGUNTA FILTRO PARA DESCARTAR EMPRESAS QUE NO SEAN MICRONEGOCIOS O NO SEA EL DUEÑO

1. Sin incluir al dueño o dueña, ¿cuántas personas trabajan en este negocio según las siguientes categorías?

Trabajadores a tiempo completo	
Trabajadores a medio tiempo	
Trabajadores por hora o trabajos específicos	
TOTAL del personal	

(Terminar la Entrevista si el negocio no tiene trabajadores permanentes, sin incluir al dueño, o si hay más de 10 personas trabajando en el negocio)

2. ¿Cuál es su cargo o puesto en este negocio?

- | | |
|---|---|
| <p>1 Propietario o dueño del negocio</p> | <p>2 Socio del dueño o copropietario del negocio</p> |
| <p>3 Encargado de administrar el negocio</p> | <p>4 Asistente del dueño o del encargado de administrar el negocio</p> |
| <p>5 Propietario y encargado de administrar el negocio</p> | <p>6 Otro Especifique:</p> <hr/> |

(Terminar la Entrevista si selecciona opción 6, otro)

SECCIÓN I: DATOS GENERALES DEL DUEÑO Y DEL NEGOCIO

3. La persona o dueño que está a cargo de administrar este negocio, ¿es hombre o mujer?

1

Hombre

2

Mujer

4. ¿De qué país, provincia y municipio es la persona o dueño que está a cargo de administrar este negocio?

4.1 País: _____

4.2 Provincia: _____

4.3 Municipio: _____

5. La persona o dueño que está a cargo de administrar este negocio, ¿cuántos años tiene aproximadamente? _____

(Si el entrevistado es el dueño o la dueña del negocio pregunte directamente: ¿Me podría decir cuál es su edad?)

6. ¿Cuál es el máximo nivel de educación alcanzado por la persona o dueño que está a cargo de administrar este negocio?

1

No completó la primaria

2

Primaria completa

3

Secundaria o bachillerato completo

4

Universitaria o técnica superior

5

Postgrado

6

N/R

7. ¿Cuántos años tiene de operar este negocio? _____

(Si tiene menos de un año anote 0)

Características familiares y el negocio

8. Seleccione si la persona o dueño que está a cargo de administrar este negocio tiene (Selección múltiple):

- | | |
|--|--|
| ☐ 1 Hijos | ☐ 2 Adultos mayores que dependen de su cuidado |
| ☐ 3 Personas con discapacidad que dependen de su cuidado | ☐ 4 No tiene |

9. ¿Alguno de sus padres alguna vez tuvo un negocio?

- | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---|
| ☐ 1 Si | ☐ 2 No | ☐ 2 No recuerda |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---|

9.1 En caso afirmativo, ¿podría indicarme qué tan parecido era el negocio de sus padres con este negocio?

- | | | |
|--|---|---|
| ☐ 1 Muy parecido | ☐ 2 Parecido | ☐ 3 Indiferente |
| ☐ 4 Diferente | ☐ 5 Muy diferente | |

10. Podría indicarme cuáles de las siguientes opciones describe mejor su situación familiar en términos económicos (múltiple respuesta):

- ☐ **1** Alguien más dentro de mi hogar (por ejemplo, pareja o hijos) reciben un ingreso/salario adicional
- ☐ **2** El ingreso de mi negocio es la principal fuente económica de mi hogar
- ☐ **3** Tengo otro trabajo adicional a mi negocio.
- ☐ **4** Mi hogar recibe remesas.

10.1. Si selecciona opción 4, ¿Cuánto porcentualmente representan estas remesas de los ingresos totales del hogar? _____%

Relación comunitaria del negocio

11. ¿Su hogar y su negocio están en el mismo local?

1 Si **2** No

11.1. Si la respuesta es NO. ¿Podría indicarme que tan cerca vive de su negocio? ____Km

12. ¿Cómo clasificaría la zona donde está ubicado su negocio?

Muy segura	Segura	Indiferente	Peligrosa	Muy peligrosa
5	4	3	2	1

13. Aproximadamente, ¿cuánto gasta mensualmente en servicios de seguridad para su negocio? \$\$ _____

Experiencia previa del dueño del negocio

14. ¿Cuántos negocios ha emprendido previamente a este último negocio? _____

15. Antes de este negocio, ¿cuál era tu situación laboral?

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1 Desempleado | 2 Empleado en una empresa o gobierno |
| 3 Estudiante | 4 Ayudaba en un negocio familiar |
| 5 Tenía otro negocio | 6 Trabajaba como cuenta propia (vendía algún producto) |

- | | |
|--|--|
| 7 Ayudaba en actividades de agricultura | 8 No trabajaba, no buscaba trabajo |
| 9 Se dedicaba al cuidado del hogar | 10 Realizaba otro tipo de actividad o servicio a cambio de un pago (cortar el cabello, dar clases particulares, lavar o reparar ropa ajena, etc.) |

16. ¿Este negocio tiene un solo dueño o es de varios socios?

- | | |
|---|--|
| 1 Un solo dueño | 2 Varios dueños o socios familiares |
| 3 Varios dueños o socios no familiares | 4 NS/NR |

SECCIÓN II: CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

Motivaciones que impulsaron la creación del negocio

17. A continuación, voy a mencionarle varias razones que podrían explicar por qué el dueño o dueña de este negocio se vio motivado a emprender cuando lo fundó. Quisiera pedirle que por favor me diga que tan de acuerdo o en desacuerdo está con cada una de estas razones. Por favor responda conforme la escala de la tarjeta que le voy a mostrar.

		Muy de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	Ns/Nr
1	No había trabajo y había que buscar cómo generar ingresos	5	4	3	2	1	99
2	Se gana muy poco como asalariado y un negocio genera mejores ingresos	5	4	3	2	1	99
3	Quería emprender un negocio independiente para no tener jefes	5	4	3	2	1	99
4	Porque el dueño es de familia de negociantes y entonces siguió con la tradición familiar	5	4	3	2	1	99
5	Siempre quiso ser empresario, y tener un negocio propio para progresar en la vida	5	4	3	2	1	99
6	Porque tengo estudios relacionados a mi actividad de negocio.	5	4	3	2	1	99
7	Porque no tengo estudios y así es difícil encontrar trabajo	5	4	3	2	1	99
8	Porque me da flexibilidad de tiempo	5	4	3	2	1	99
9	Porque le permite cuidar hijos/familiares	5	4	3	2	1	99
10	Porque encontré una buena oportunidad de negocio	5	4	3	2	1	99
11	Porque me mandan remesas y quiero invertirlas	5	4	3	2	1	99

17.1. Si en el ítem 1 responde “De acuerdo” o “Muy de acuerdo”: Cuál fue el motivo puntual de la discriminación según su opinión?

- | | | |
|---|--|-------------------------------|
| 1 Por ser mujer | 2 Por ser Adulto mayor | 3 Por Discapacidad |
| 4 Por su identidad sexual | 5 Por vivir en territorio peligroso | 6 Por nivel de estudio |
| 7 Por nivel de experiencia laboral | 8 Por temas raciales o étnicos | 9 Por su nacionalidad |
| 10 Otro, especifique _____ | | |

Planificación estratégica

18. Entre los aspectos que le voy a indicar a continuación, por favor indique, ¿Qué tan probable cree usted que el negocio crezca en cada uno de los siguientes aspectos durante los próximos 5 años?

	Aspectos	Casi seguro	Muy probable	Es probable	Muy poco probable	Casi imposible	Ns/Nr
1	Fuerte aumento de las ventas actuales en el mismo local	5	4	3	2	1	99
2	Apertura de un nuevo local comercial	5	4	3	2	1	99
3	Ampliación del local existente y contratación de más trabajadores	5	4	3	2	1	99
4	Empezar a vender nuevos productos o servicios	5	4	3	2	1	99
5	Empezar a venderle a clientes grandes dentro del país	5	4	3	2	1	99

6	Empezar a exportar	5	4	3	2	1	99
7	Invertir en maquinaria y equipo en el negocio	5	4	3	2	1	99
8	Incrementar mi inventario de productos	5	4	3	2	1	99
9	Vender sus productos en línea (por internet, e-commerce)	5	4	3	2	1	99
10	Promover mis productos por redes sociales	5	4	3	2	1	99
11	Lanzar una página web	5	4	3	2	1	99
12	Contratar un servicio contable para mi negocio	5	4	3	2	1	99
13	Mejora e innovación en el producto de mi negocio	5	4	3	2	1	99
14	Mejorar la organización del negocio	5	4	3	2	1	99
15	Gestionar un préstamo para realizar una inversión	5	4	3	2	1	99
16	Asociarse con otros micronegocios para buscar alternativas de inversión conjunta	5	4	3	2	1	99

19. A continuación, voy a mencionarle varias afirmaciones y quisiera pedirle que me diga que tan de acuerdo o en desacuerdo está con cada una de ellas. Por favor responda conforme la escala de la tarjeta que le voy a mostrar.

	Afirmaciones	Muy de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy en desacuerdo	Ns/Nr
1	Conviene que este negocio siga siendo pequeño para no llamar la atención	5	4	3	2	1	99
2	Si este negocio sigue funcionando tal como está, estaremos muy satisfechos	5	4	3	2	1	99
3	No hay condiciones buenas para que los negocios pequeños puedan crecer	5	4	3	2	1	99
4	Aunque quisiéramos invertir en este negocio, no podemos acceder a financiamiento para poder invertir	5	4	3	2	1	99
5	Este negocio se convertirá algún día en una empresa grande	5	4	3	2	1	99
6	Mi negocio se ve afectado por la delincuencia	5	4	3	2	1	99
7	Mi negocio se ve afectado por la falta de crédito	5	4	3	2	1	99
8	Mi negocio se ve afectado por la baja calidad de infraestructura	5	4	3	2	1	99
9	Mi negocio se ve afectado por la baja demanda de sus productos (bienes o servicios)	5	4	3	2	1	99
10	Mi negocio se ve afectado por el exceso de trámites gubernamentales	5	4	3	2	1	99

11	Mi negocio se ve afectado por los impuestos altos	5	4	3	2	1	99
12	Mi negocio se ve afectado por la complejidad para cumplir con los impuestos	5	4	3	2	1	99
13	Mi negocio se ve afectado por los costos y la existencia de energía (electricidad y gas)	5	4	3	2	1	99
14	Mi negocio se ve afectado por los costos de telecomunicaciones	5	4	3	2	1	99
15	Mi negocio se ve afectado por la alta rotación de mis trabajadores	5	4	3	2	1	99
16	Mi negocio se ve afectado por los problemas financieros que tengo para pagar mis obligaciones	5	4	3	2	1	99
17	Me siento muy feliz con mi negocio así como está	5	4	3	2	1	99
18	La situación general actual de mi negocio es muy buena	5	4	3	2	1	99
19	La situación general de mi negocio en seis meses será muy buena	5	4	3	2	1	99
20	La situación financiera actual de mi negocio es problemática	5	4	3	2	1	99
21	La situación financiera de mi negocio durante los próximos seis meses será muy buena.	5	4	3	2	1	99
22	Sería muy beneficio para mi negocio contar con acceso a financiamiento	5	4	3	2	1	99

Clima de negocio

20. De la siguiente lista, indique los tres principales problemas que enfrenta para el crecimiento de la empresa. ¿Cuáles considera usted más importantes? Puede indicar hasta 3 razones, empezando primero por la más importante, 2 la siguiente en importancia y un 3 la menos importante.

1	Falta de crédito
2	Baja calidad de materias primas
3	Baja calidad de mano de obra
4	Baja calidad de infraestructura
5	Baja demanda de sus productos (bienes o servicios)
6	Limitado acceso a otros mercados
7	Exceso de trámites gubernamentales
8	Problemas de inseguridad pública
9	Impuestos altos
10	Impuestos complejos
11	Competencia de empresas informales
12	Competencia de otras empresas
13	Costos de energía (electricidad y gas)

14	Costos de telecomunicaciones
14	Problemas para encontrar a los trabajadores adecuados
14	Falta de liquidez/problemas financieros
14	No tiene problemas
14	Otro: _____

Características organizacionales y de manejo de los recursos humanos

21. ¿Estaría usted interesado en capacitarse en el desarrollo de habilidades para el manejo de su personal y de su negocio?

1 Si **2** No (Pase) **3** NS/NR (poner pase)

22. ¿En qué áreas le gustaría mejor su negocio? Puede indicar hasta 3 razones, empezando primero por la más importante, 2 la siguiente en importancia y un 3 la menos importante.

1	Contabilidad
2	Planificación empresarial
3	Marketing
4	Recursos humanos (personal)
5	Determinación de costos (costeo)

6	Compras y control de inventarios
7	Productividad
8	Registros legales del negocio
9	Pago y declaración de impuestos

23. De las personas que trabajan en este negocio, ¿cuántos trabajadores tiene por los siguientes grados educativos?

1	Universidad o superior ____
2	Secundario ____
3	Primario ____
4	Ninguno ____
5	No sabe

24. ¿Cuánto es el tiempo promedio que duran tus empleados trabajando en este negocio (rotación laboral)? Años: ____ Meses: ____
(Anote 0 si no sabe)

25. ¿Al contratar a un trabajador, tienes alguna de las siguientes dificultades? Selección múltiple

1	No encuentro personas con el nivel educativo necesario
2	No encuentro personas responsables

3	No encuentro personas que aprendan rápido
4	Nadie quiere trabajar
5	Los trabajadores consideran que el salario es muy bajo
6	No encuentro el perfil y las competencias de trabajador que estoy buscando
7	No tengo dificultades al contratar a alguien

26. Entre las personas que trabajan en este negocio, ¿cuántas son parientes o familiares del dueño o de los dueños del negocio?

Hombres: _____

Mujeres: _____

27. Seleccione los beneficios que reciben los trabajadores de este negocio (Selección múltiple):

1	Salario
2	Vacaciones
3	Contribuciones a la seguridad social
4	Seguro de salud privado
5	Seguro de cesantía
6	Doble sueldo
7	Bonos por desempeño o cumplimiento de metas

8	Descuentos especiales en el negocio o regalos en especie
9	Licencia por maternidad
10	Descanso por maternidad
11	Permisos para atender familiares con necesidades de cuidado
12	Permisos para atender necesidades de salud propias
13	Permisos por estudios
14	Flexibilidad de horario
15	Otro, indique cuál: _____

Registros contables

28. ¿Este negocio, mantiene un registro formal de su contabilidad?

☐ **1** Si
 ☐ **2** No
 ☐ **3** No sabe

28.1. Si seleccionó **SI**, ¿Desde hace cuántos años llevas registros contables en tu negocio? _____
(Si no sabe, anotar 0)

28.2. Si seleccionó **SI**, ¿por qué lleva contabilidad formal en su negocio?

Selección múltiple

1	Porque es un requisito legal al cual está sujeto mi negocio
2	Para declarar impuestos
3	Para comprobar mis ingresos ante un tercero
4	Para solicitar un crédito bancario
5	Para evaluar la operación de mi negocio
6	Para buscar inversionistas
7	Porque quiero expandir la actividad comercial de mi negocio.
8	Porque quiero llevar mejor control de mis empleados y mis ingresos
9	Porque quiero llevar mejor control de mis cuentas por cobrar (dinero que me deben mis clientes)
10	Porque quiero llevar mejor control de mis cuentas por pagar (dinero que le debo a mis proveedores)
11	Porque quiero invertir más en mi negocio
12	Otro: _____

28.3. Si seleccionó **NO**, ¿por qué no lleva contabilidad formal en su negocio? Selección múltiple

1	Porque no es un requisito legal al cual está sujeto mi negocio
2	Porque no declaro impuestos
3	Porque no tengo previsto solicitar un crédito bancario
4	Porque no utilizo datos contables para evaluar la operación de mi negocio
5	Porque no tengo planeado buscar inversionistas
6	Porque la actividad comercial de mi negocio es pequeña
7	Porque no sé cómo llevarlo
8	Porque no le veo el beneficio
9	Porque es muy caro contratar un servicio contable
10	Otro: _____

29. ¿Cómo se llevan las cuentas y registros habitualmente en este negocio?

1	En un cuaderno o libreta de manera sistemática, organizada y detallada
2	En un cuaderno o libreta de manera más casual y sin detalle.
3	En una computadora usando planilla Excel de manera sistemática, organizada y detallada
4	En una computadora usando planilla Excel más casual y sin detalle.
5	En una computadora usando software
6	Por un servicio de contaduría externo
7	Otro, indique cuál _____
8	No se llevan cuentas por escrito

30. ¿Quién lleva las cuentas de este negocio?

1	El dueño o encargado del negocio
2	Algún empleado del negocio, como una actividad más.
3	Un contador al interior del negocio dedicado a esta tarea
4	Servicio de contaduría externo o contador externo al negocio
5	Otro, indique cuál _____
6	No se llevan cuentas por escrito

- 31.** ¿Al administrar este negocio, usted ha logrado separar la caja del negocio del dinero que utiliza para mantener su casa y su familia, o lo maneja todo junto en un solo paquete?

1	Manejo cuentas separadas
2	Manejo todo junto
3	Trato de separarlas, pero a veces se me confunde lo del negocio con lo de la casa

Activos del negocio

- 32.** ¿El local donde opera este negocio en que condición de propiedad se encuentra?

1	Es propiedad del dueño
2	El dueño lo compró, pero aún lo está pagando
3	Es alquilado
4	Es prestado por un pariente o familiar del dueño
5	Se le otorga en concesión al dueño
6	Otro, indique cuál: _____

33. ¿Podría indicarme cuales son los activos que posee su negocio?

1	Menores a 10,000 pesos
2	Propiedad o local
3	De 20,000 a 29,999 pesos
4	De 30,000 a 39,999 pesos
5	De 40,000 a 49,999 pesos
6	De \$50,000 y 99,999 pesos
7	De 100,000 o más

Acceso al financiamiento

35. ¿Con cuáles de los siguientes instrumentos financieros cuenta?

Selección múltiple

	Instrumentos	Sí
1	Cuenta bancaria personal	
2	Cuenta bancaria de su negocio	
3	Tarjeta de crédito	
4	Tarjeta de debito	
5	Línea de crédito bancario (para solicitar crédito en cualquier momento)	

6	Préstamo activo (vigente)	
7	Dispositivos POS, para pagos por Tarjeta de Crédito o Débito	
8	Aplicaciones móviles de sus cuentas bancarias o usuario digital	
9	NINGUNO (Pase)	

35.1. Si selecciona que **NO** tiene cuenta bancaria para su negocio (opción 2, pregunta anterior), ¿por qué no tiene? Selección múltiple
Filtrar

1	Manejo cuentas separadas
2	Manejo todo junto
3	Trato de separarlas, pero a veces se me confunde lo del negocio con lo de la casa
4	Porque no tengo los registros legales necesarios para abrir una cuenta para mi negocio en el banco
5	Porque no sé cómo abrir una cuenta para mi negocio
6	Porque el banco está muy lejos
7	Otro: ____

36. Si usted quisiera invertir para expandir este negocio, ¿de dónde sacaría los recursos para financiar esa inversión? Opción múltiple

1	Recursos propios
2	Préstamos de amigos o familiares
3	Prestamistas individuales
4	Una micro-financiera
5	Un banco privado
6	Un banco estatal
7	Prestamistas informales
8	Tarjetas de crédito
9	Créditos comerciales (crédito por parte de sus proveedores)
10	Del dinero que recibo en remesas
11	Otro, indique cuál: _____
12	No sabe

37. Cuando le falta dinero para la operación habitual del negocio ¿a quién acude para que le preste dinero? Opción múltiple

1	Nunca me falta dinero para la operación habitual del negocio
2	Préstamos de amigos o familiares
3	Prestamistas individuales
4	Una micro-financiera
5	Un banco privado
6	Un banco estatal
7	Prestamistas informales
8	Tarjetas de crédito
9	Créditos comerciales (crédito por parte de sus proveedores)
10	Del dinero que recibo en remesas familiares
11	Otro, indique cuál: _____

38. ¿Ha acudido alguna vez a un banco a solicitar financiamiento para este negocio?

- | | | | |
|----------|-------------------------------------|----------|--|
| 1 | Si, a través de un préstamo persona | 2 | Si, a través de un préstamo de negocio |
| 3 | No | 4 | NS/NR |

28.2. Si seleccionó **NO**, ¿Por qué no ha solicitado financiamiento? Opción múltiple

1	Porque no lo necesito
2	Porque recibo remesas familiares
3	Porque solicito créditos y financiamiento a mis proveedores
4	Porque solicito créditos y financiamiento a mi familia y amigos
5	Porque solicito créditos y financiamiento a otras instituciones o personas
6	Porque no considero que me lo vayan a aprobar
7	Porque no sé cómo solicitar financiamiento
8	Porque mi negocio no cuenta con las garantías suficientes
9	Porque no tengo ningún bien de respaldo (garantías)
10	Porque no cuento con registros legales de mi negocio
11	Porque no cuento con registros contables de mi negocio
12	Porque no confió en los bancos
13	Porque no me quiero endeudar
14	Otro: _____

Si selecciona Si:**38.2.** ¿Cuántas veces ha solicitado financiamiento? _____**38.3.** ¿Podría indicar el rango del monto del último préstamo que realizó?

1	Menos de 10,000 pesos
2	De 10,000 a 19,999 pesos
3	De 20,000 a 29,999 pesos
4	De 30,000 a 39,999 pesos
5	De 40,000 a 49,999 pesos
6	De 50,000 a 99,999 pesos
7	De 100,000 o más

39. ¿Podría indicarme en cual banco ha solicitado su ultimo préstamo? _____**40.** Respecto a su última solicitud de préstamo ¿Tuvo éxito con su solicitud? ¿le brindaron el crédito?

1	Si	2	No	3	NS/NR
----------	----	----------	----	----------	-------

40.1. Si le aprobaron el préstamo, podría indicarme hasta 3 razones por las que usted considera que su aplicación fue exitosa. Escoja en orden de importancia, siendo 1 el más importante, 2 el siguiente y 3 el menos importante.

1	El negocio posee garantías suficientes.	
2	Mi negocio cuenta con registros contables e información financiera de mi negocio	
3	Presenté un plan de negocios adecuado.	
4	Presenté todos los requisitos y procedimientos necesarios	
5	Alta oferta de crédito dirigida al segmento de empresas pequeñas.	
6	Alta oferta de crédito dirigida a su segmento de actividad.	
7	Alta oferta de crédito dirigida a mujeres	
8	Porque me asesoré con la información necesaria para solicitar un crédito.	
9	Alta oferta de crédito dirigida a personas indígenas	
10	Otro motivo (indique cuál):	

41. Alguna vez ha recibido crédito por parte de las siguientes personas (selección múltiple):

1	Proveedores de mi negocio Por ejemplo, a través de un pago a plazo los productos recibidos
2	Prestamistas informales con alta tasa de interés
3	Familiares
4	Amigos
5	Otros: _____

Estrategias de Marketing

42. A continuación, voy a leerle una serie de estrategias que podrían utilizarse para atraer clientes y aumentar las ventas. De acuerdo con la escala que le muestro, por favor indíqueme, ¿qué tan efectivo ha sido el uso de estas estrategias para atraer clientes y aumentar las ventas de su negocio?

	Afirmaciones	Muy efectiva	Efectiva	Regular	Poco efectiva	Totalmente inefectiva	No la utilizo
1	Tener un letrero en la entrada del local	5	4	3	2	1	99
2	Poner anuncios en la radio	5	4	3	2	1	99
3	Poner anuncios en murales o paredes	5	4	3	2	1	99
4	Uso de altavoces y/o parlantes, anunciarse en la calle	5	4	3	2	1	99

5	Repartir volantes en la calle	5	4	3	2	1	99
6	Que los propios clientes se pasen la voz y hagan ellos mismos la propaganda (recomendaciones)	5	4	3	2	1	99
7	Rebajas de precios a los clientes regulares	5	4	3	2	1	99
8	Brindando un trato amable y personal a todos los clientes	5	4	3	2	1	99
9	Redes sociales en Internet tales como Facebook, Instagram, WhatsApp, etcétera	5	4	3	2	1	99
10	los clientes llegan por su propia cuenta, no hago nada	5	4	3	2	1	99
11	Otra estrategia, indique cuál _____	5	4	3	2	1	99

Cadena de suministros

- 43.** De la lista que le indico a continuación, por favor indíqueme, ¿cuál o cuáles corresponden al tipo de proveedores que abastecen a este negocio? Selección múltiple, favor indique si le brindan factura o no (puede seleccionar ambos)

		Con factura (Comprobante)	Sin factura (Comprobante)
1	Vendedores ambulantes		
2	Persona natural que trabaja como repartidor de abastecimiento		
3	Micronegocio con local establecido		
4	Empresa pequeña o mediana		
5	Empresa grande		
6	Proveedor del extranjero (importación)		
7	Otro, Indique cual _____		

44. ¿Cuál es la forma de pago que usted utiliza más habitualmente con sus proveedores?

1	Dinero en efectivo
2	Crédito para pagar diferido en efectivo al término de la quincena o del mes
3	Transferencia bancaria
4	Tarjeta de débito
5	Tarjeta de crédito
6	Otro, Indique cual _____

- 45.** De la lista que le indico a continuación, por favor indíqueme, ¿Cuál o cuáles corresponden al tipo de negocios o empresas a los cuales les vende productos o servicios? Selección múltiple, favor indique si le brindan factura o no (puede seleccionar ambos)

		Con factura (Comprobante)	Sin factura (Comprobante)
1	Persona natural		
2	Micronegocio con local establecido		
3	Empresa pequeña o mediana		
4	Empresa grande		
5	Cliente del extranjero (exportación)		
6	Gobierno		
7	Otro, Indique cual _____		

- 46.** ¿Cuáles de las siguientes formas de pago pueden usar sus clientes para pagarle en su negocio? (Selección múltiple)

1	Dinero en efectivo
2	Crédito para pagar diferido en efectivo al término de la quincena o del mes
3	Transferencia bancaria
4	Tarjeta de débito
5	Tarjeta de crédito
6	Pago en línea
6	Otro, Indique cual _____

Estrategias de emprendimiento e innovación

47. ¿Con cuáles de los siguientes servicios cuenta su negocio? Selección múltiple

1	Página web
2	Pago en línea
3	Pedidos o reservas en línea
4	Catálogos de productos o listas de precio en línea
5	Redes sociales
6	Acceso a internet gratuito
6	Ninguna

SECCIÓN III: INCENTIVOS

48. Según su opinión, ¿cómo clasificaría a su empresa?

1	Empresa formal
2	Empresa informal
3	Empresa en el proceso a formalizarse

49. ¿Conoce usted el procedimiento para realizar el registro de una empresa en _____?

	Institución	Si	No	Ns/ Nr
1	Nombre comercial registrado ante la ONAPI	1	2	99
2	Registro mercantil ante la Cámara de Comercio	1	2	99
3	Registro mercantil ante la Cámara de Comercio	1	2	99
4	Dirección de Impuestos	1	2	99
5	Registro en la Seguridad Social ante la TSS	1	2	99
6	Planilla de personal y Registro Nacional Laboral	1	2	99
7	Certificación MiPyME	1	2	99

50. ¿Qué cree usted que es más ventajoso para un micronegocio en este país, estar registrado como empresa formal u operar sin estar registrado?

1 Estar registrado **2** Operar sin estar registrado **3** NS/NR

51. A continuación, voy a leerle una serie de razones que podrían explicar por qué existen muchos micronegocios que no tienen interés en registrarse como empresas formales. Quisiera pedirle por favor que, de acuerdo con la escala que le muestro en esta tarjeta, seleccione una opción.

	Afirmaciones	Muy en acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy de desacuerdo	Ns/Nr
1	Si los gobiernos fueran honestos, muchos micronegocios elegirían registrarse como empresas formales	5	4	3	2	1	99
2	El costo de registrarse para formalizar una empresa es muy alto	5	4	3	2	1	99
3	El trámite de registrarse para formalizar una empresa es muy complejo	5	4	3	2	1	99
4	Los micronegocios no se formalizan, porque la informalidad es parte de nuestra cultura	5	4	3	2	1	99
5	Si los impuestos fueran menores, muchos micronegocios elegirían registrarse como empresas formales	5	4	3	2	1	99
6	Una vez que un negocio se registra formalmente, debe empezar a cumplir demasiados requisitos y trámites tediosos	5	4	3	2	1	99
7	Una vez que un negocio se registra formalmente, lo empiezan a fiscalizar y a controlar más	5	4	3	2	1	99
8	Muchos micronegocios no se registran como empresas formales porque hay poco control y fiscalización estatal sobre los pequeños negocios	5	4	3	2	1	99
9	Una empresa pequeña no se ve afectada en nada por no estar registrada formalmente	5	4	3	2	1	99
10	Una empresa pequeña puede operar normalmente sin pagar impuestos	5	4	3	2	1	99
11	Una vez que un negocio se registra formalmente, sus costos de contratación de trabajadores aumentan mucho	5	4	3	2	1	99
12	Formalizar una empresa no proporciona ningún beneficio adicional	5	4	3	2	1	99

52. Del siguiente listado, por favor indíqueme, ¿Cuáles son las principales ventajas que según usted proporciona el estar registrado como empresa formal? Puede indicar hasta 3 ventajas, empezando primero por la más importante.

1	Facilita el acceso al crédito	
2	Evita tener el problema de evadir la fiscalización y los controles estatales y municipales	
3	Evita multas	
4	Da mayor confianza a los clientes y proveedores	
5	Mejora la imagen del negocio	
6	Mejora la situación de los trabajadores	
7	Me genera mayor seguridad ante la delincuencia	
8	Me genera satisfacción personal	
9	Me brinda un respaldo legal para solicitar un crédito hipotecario	
10	Me brinda un respaldo legal para mostrar mis ingresos y fuente de trabajo	
11	Puedo heredar formalmente mi negocio a las siguientes generaciones	
12	Otro, indique cual _____	
13	No Responde	

53. Del siguiente listado, por favor indíqueme, ¿Cuáles son las principales razones por las que muchos micronegocios eligen no registrarse como empresas formales? Puede indicar hasta 3 razones, empezando primero por la más importante.

1	El costo de registrarse es muy alto	
2	El trámite de registrarse es muy complejo	
3	Los impuestos que hay que pagar al estar registrado son muy altos	
4	Registrarse no mejora en nada la situación del negocio	
5	Al registrarse hay que empezar a cumplir muchos procedimientos y trámites	
6	Al registrarse aumenta el control estatal y/o municipal sobre el negocio	
7	La mayoría de los negocios opera sin estar registrado, es la costumbre	
8	El gobierno no administra honestamente los impuestos	
9	Registrarse trae costos adicionales en la contratación de los trabajadores	
10	El dueño del micronegocio se siente satisfecho con su situación actual	
11	Otro, indique cual _____	

SECCIÓN IV: REGISTROS DE LA EMPRESA

54. ¿Este negocio cuenta con los siguientes registros? Favor indicar si el proceso de registro está completo o en trámite.

	Institución	Sí, proceso completo	Proceso en trámite	No	Ns/Nr
1	Nombre comercial registrado ante la ONAPI	1	2	3	99
2	Registro mercantil ante la Cámara de Comercio	1	2	3	99
3	Registro Nacional de Contribuyentes ante la DGII	1	2	3	99
4	Dirección de Impuestos	1	2	3	99
5	Registro en la Seguridad Social ante la TSS	1	2	3	99
6	Planilla de personal y Registro Nacional Laboral	1	2	3	99
7	Certificación MiPyME	1	2	3	99

Clasificación interna:

- **Empresa informal:** no cumple con ningún ítem entre 1-6.
- **Empresa subformal:** únicamente si tiene proceso completo con 1. Nombre comercial registrado, pero no cumple con ítem 2-6.
- **Empresa formal:** si tiene proceso completo con 1. Nombre comercial registrado, 2. Registro mercantil, 3. Registro Nacional de Contribuyente.

54.1. Si la empresa es subformal o formal, en general, ¿Por qué ha iniciado el registro de su negocio? Puede indicar hasta 3 razones, empezando primero por la más importante. NO HACERLA A LAS INFORMALES. PONER FILTRO

Razones	Selección
Para solicitar un crédito	
Para evitar la fiscalización y los controles de las autoridades públicas	
Para evitar multas	
Para brindar confianza a los clientes y proveedores	
Para mejorar la imagen del negocio	
Para tener mayor seguridad ante la delincuencia	
Por satisfacción personal	
Para tener un respaldo legal para solicitar un crédito hipotecario	
Para tener un respaldo legal para mostrar mis ingresos y fuente de trabajo	
Porque mis proveedores me lo han solicitado	
Para beneficio de mis trabajadores	
Porque es un requisito legal	
Otro	

54.2. Si la empresa es subformal o informal, ¿Por qué no se ha registrado en todas las instituciones? Puede indicar hasta 3 razones, empezando primero por la más importante. NO HACERLA A LAS INFORMALES. PONER FILTRO

Razones	Selección
No es necesario	
Porque tengo otros registros legales y estos son suficientes	
Porque no afecta a mis proveedores ni a mis clientes	
Porque nadie fiscaliza, poco riesgo de multas	
Porque no me brinda ningún beneficio	
Porque no sé cómo hacer el registro	

55. ¿Cuánto tiempo ha operado sin el Registro Nacional de Contribuyentes desde que inició su negocio? _____
(Anotar 0 si no sabe)

56. ¿Su negocio realiza el pago de impuestos que le corresponden?

☐ **1** Si
 ☐ **2** No
 ☐ **3** A veces
 ☐ **4** No estoy seguro/a

SECCIÓN V: PREGUNTAS ESPECIALES

Solo para negocios formales y subformales

57. Seleccione si está de acuerdo o no con las siguientes afirmaciones:

		Muy en acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Muy de desacuerdo	Ns/Nr
1	Mi decisión de operar formalmente con todos los registros ha sido la mejor decisión para mi negocio	5	4	3	2	1	99
2	Según mi experiencia, le recomendaría a otros pequeños negocios que se registren formalmente	5	4	3	2	1	99
3	Operar formalmente con todos los registros de mi negocio marcó una diferencia durante el COVID-19	5	4	3	2	1	99
4	Alguna vez he considerado transitar al sector informal, es decir, operar fuera del marco legal, sin pagar impuestos o estar registrado ante las autoridades públicas	5	4	3	2	1	99

Solo para negocios subformales

58. ¿Considera que es necesario continuar realizando más registros para la operación de su negocio?

1 Si **2** No

59. ¿Por qué ya no realizó los otros registros que le hacían falta a su negocio? Selección múltiple

Razones	Selección
No tengo tiempo para el proceso	
No tengo dinero para el proceso	
No quiero comprometer más a mi negocio	
Porque ya no necesito los otros registros	
Porque no sabía que hay más registros	
Otro: _____	

Solo informales

60. ¿Está interesado en registrar formalmente su negocio?

- 1** Si **2** No **3** No estoy seguro/a

Solo para negocios subformales e informales

61. ¿Qué tan probable es que su negocio opere formalmente con todos los registros requeridos?

- 1** Casi imposible **2** Muy poco probable **3** Es probable
4 Muy probable **5** Casi seguro

62. Si a usted le ofrecieran la posibilidad de hacerle todos los trámites y cubrirle los costos de registro para formalizarle este negocio de manera totalmente gratuita, ¿usted aceptaría?

- 1** Si **2** No **3** NS/NR

63. Si a usted le ofrecieran que no va a pagar impuestos por un año si se registra este negocio como micro-empresa formal, ¿usted aceptaría?

- 1** Si **2** No **3** NS/NR

64. Y si le ofrecieran dos años de exoneración de impuestos en vez de uno, con tal que se registre como micro-empresa formal, ¿usted aceptaría?

☐ **1** Si ☐ **2** No ☐ **3** NS/NR

Todos los entrevistados

65. ¿Cuánto calcula usted que son sus ventas mensuales aproximadamente, en un mes regular? Es decir, en un mes en el que no le fue mal, pero que tampoco le fue muy bien.

1	Menos de 10,000
2	De 10,000 a 19,999
3	De 20,000 a 29,999
4	De 30,000 a 39,999
5	De 40,000 a 49,999
6	De 50,000 a 99,999
7	De 100,000 a 499,999
8	De 500,000 o más
9	No quiso responder o no sabe

66. ¿Cuánto calcula usted que son sus costos mensuales aproximadamente, en un mes normal? Quiero decir, en un mes en que no le fue mal pero que tampoco le fue muy bien.

1	Menos de 10,000
2	De 10,000 a 19,999
3	De 20,000 a 29,999
4	De 30,000 a 39,999
5	De 40,000 a 49,999
6	De 50,000 a 99,999
7	De 100,000 a 499,999
8	De 500,000 o más
9	No quiso responder o no sabe

67. ¿Cuál ha sido el consumo de electricidad mensual en pesos de su negocio en el último mes?

1	Menos de 1,000
2	De 1,000 a 4,999
3	De 5,000 a 9,999
4	De 10,000 a 14,999
5	De 15,000 a 19,999
6	De 20,000 o más
7	No sabe, no responde

68. ¿Recibe usted bonoluz en el local donde opera su negocio?

1 Si **2** No **3** NS/NR

69. ¿Le gustaría participar en un programa gratuito en el cual se impartirán capacitaciones para la mejora de su negocio y asesorías legales?

1 Si (Pase) **2** No

69.1. Si responde no, ¿podría indicar la razón?

1 No tengo tiempo **2** No lo necesito **3** No me interesa

4 Otro _____

Si la empresa es formal, termine la entrevista

70. ¿Le gustaría tener asesorías legales para formalizar su negocio?

1

Si

2

No

SECCIÓN VI. SOLO PARA SUBFORMALES E INFORMALES:

Efecto de la percepción de costo, beneficios, y sistema legal en la decisión de formalizarse

Indicación interna: aleatorio el orden que se asigna cada información (se asignan todas las secciones)

En esta sección, voy a brindarle información sobre algunos temas, y luego quiero conocer su opinión:

71. Beneficios: Historias de éxito

(video) Hace algunos años, María emprendió un negocio informal, es decir, no pagaba impuestos, ni contaba con ningún registro en el registro mercantil, ni con el registro nacional de contribuyentes, ni en ninguna otra institución pública. Al inicio, María pensaba que no era necesario, pero después de unos años, su negocio comenzó a crecer, pero a veces tenía que rechazar algunas ventas grandes porque no tenía facturas y comprobantes fiscales. Además, María inicialmente pensaba que operando informalmente se ahorra dinero, sin embargo, luego se dio cuenta que al formalizarse puede deducirse impuestos como el IVA en sus compras accediendo a crédito fiscal. María decidió formalizarse, y gracias a ello pudo publicitar más la marca de su negocio al contar con un nombre comercial registrado, accediendo a mayores ventas, y a clientes más grandes, además María pudo realizar un préstamo bancario gracias a que contaba con los registros legales necesarios. Ahora María cuenta con 10 sucursales de su tienda, y su marca es altamente conocida en su comunidad.

Con base a esta información, le agradezco responda las siguientes preguntas:

71.1. ¿Qué cree usted que es más ventajoso para un micronegocio en este país, estar registrado como empresa formal u operar sin estar registrado?

☐ **1** Estar registrado ☐ **2** Operar sin estar registrado ☐ **99** NS/NR

71.2. ¿Está interesado en registrar formalmente su negocio?

☐ **1** Si ☐ **2** No ☐ **99** No estoy seguro

71.3. ¿Qué tan probable es que su negocio opere formalmente con todos los registros requeridos?

☐ **1** Casi imposible ☐ **2** Muy poco probable ☐ **3** Es probable
☐ **4** Muy probable ☐ **5** Casi seguro

71.4. Nosotros podríamos ayudarte a registrar formalmente tu negocio si participas en nuestro programa gratuito de formalización. En el programa te brindaremos asesorías legales para que cumplas con tus obligaciones. ¿Le gustaría participar en un programa de formalización gratuito en el cual se impartirán capacitaciones para la mejora de su negocio y asesorías legales para la formalización?

☐ **1** Si ☐ **2** No ☐ **99** No estoy seguro

71.5. ¿Podemos contactarlo en un futuro para brindarle más información sobre nuestro programa gratuito de formalización?

☐ **1** Si ☐ **2** No

70. Costo (multas)

¿Sabías que, por no cumplir con tus obligaciones TRIBUTARIAS, LA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS (DGII) te PUEDE multar entre cinco a treinta salarios mínimos? Algunos ejemplos de incumplimiento por lo cual pueden multarte son: no emitir facturas con números de comprobantes fiscales autorizados (NCF), no llevar libros O REGISTROS contables, no declarar tus impuestos, no pagarles a tus empleados la seguridad social y al menos el salario mínimo, entre otros. Recientemente, el Congreso está evaluando incrementar el número de inspecciones laborales y establecer 35 nuevas infracciones. Las infracciones graves podrán ser objeto de prisión correccional y de multas económicas altas.

Con base a esta información, le agradezco responda las siguientes preguntas:

72.1. ¿Qué cree usted que es más ventajoso para un micronegocio en este país, estar registrado como empresa formal u operar sin estar registrado?

1 Estar registrado **2** Operar sin estar registrado **99** NS/NR

72.2. ¿Está interesado en registrar formalmente su negocio?

1 Si **2** No **99** No estoy seguro

72.3. ¿Qué tan probable es que su negocio opere formalmente con todos los registros requeridos?

1 Casi imposible **2** Muy poco probable **3** Es probable
4 Muy probable **5** Casi seguro

72.4. Nosotros podríamos ayudarte a registrar formalmente tu negocio si participas en nuestro programa gratuito de formalización. En el programa te brindaremos asesorías legales para que cumplas con tus obligaciones. ¿Le gustaría participar en un programa de formalización gratuito en el cual se impartirán capacitaciones para la mejora de su negocio y asesorías legales para la formalización?

☐ **1** Si ☐ **2** No ☒ **99** No estoy seguro

72.5. ¿Podemos contactarlo en un futuro para brindarle más información sobre nuestro programa gratuito de formalización?

☐ **1** Si ☐ **2** No

Sistema legal (burocracia, complejidad)

73. (video) Sabías que, a nivel internacional República Dominicana destaca con tener una mejor calificación para “apertura de un negocio” que países como Colombia, y México. Los días para abrir un negocio en República Dominicana han disminuido de 79 días en 2005 a 16 días en 2020, y en el 2020, el país redujo el capital mínimo requerido para iniciar un negocio. Ahora es mucho más fácil cumplir con todas tus obligaciones legales, puedes hacer tus registros en línea, y no necesitas tanto tiempo para hacerlo.

Con base a esta información, le agradezco responda las siguientes preguntas:

73.1. ¿Qué cree usted que es más ventajoso para un micronegocio en este país, estar registrado como empresa formal u operar sin estar registrado?

☐ **1** Estar registrado ☐ **2** Operar sin estar registrado ☐ **99** NS/NR

73.2. ¿Está interesado en registrar formalmente su negocio?

☐ **1** Si ☐ **2** No ☐ **99** No estoy seguro

73.3. ¿Qué tan probable es que su negocio opere formalmente con todos los registros requeridos?

☐ **1** Casi imposible ☐ **2** Muy poco probable ☐ **3** Es probable
☐ **4** Muy probable ☐ **5** Casi seguro

73.4. Nosotros podríamos ayudarte a registrar formalmente tu negocio si participas en nuestro programa gratuito de formalización. En el programa te brindaremos asesorías legales para que cumplas con tus obligaciones. ¿Le gustaría participar en un programa de formalización gratuito en el cual se impartirán capacitaciones para la mejora de su negocio y asesorías legales para la formalización?

☐ **1** Si ☐ **2** No ☐ **99** No estoy seguro

73.5. ¿Podemos contactarlo en un futuro para brindarle más información sobre nuestro programa gratuito de formalización?

☐ **1** Si ☐ **2** No

AGRADEZCA Y TERMINE

CONTROL DE CALIDAD

Nombre encuestador	
Verificador:	
Supervisor:	
Digitador:	





Organización
Internacional
del Trabajo

ACT/EMP



COPARDOM
CONFEDERACIÓN PATRONAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA