



Sector Privado
Como motor del
crecimiento
en la República Dominicana



Pedro Brache
Presidente del Conep

La República Dominicana es un país de gran potencial a nivel cultural, con una ubicación geoestratégica privilegiada. En los últimos años ha sido evidente el importante crecimiento económico que ha logrado la nación, superando incluso la media de la región. Asimismo, se ha posicionado en el Caribe por su capacidad de insertarse en mercados internacionales y aumentar su competitividad.

Es importante reconocer que para lograr estos avances ha sido determinante la participación de un sector privado pujante y visionario que ha sabido prepararse para los cambios y revoluciones que vive el mundo y que ha movido la productividad a través del funcionamiento de miles de unidades productivas.

Este estudio que hemos denominado “Sector privado como motor del crecimiento en la República Dominicana”, el cual ha sido realizado por la firma Analytica, tiene como principal propósito poner en manos de la sociedad dominicana una serie de datos debidamente argumentados sobre los diferentes indicadores de nuestra economía en los cuáles el aporte del sector privado es esencial para su sostenimiento.

Asimismo, nos hemos propuesto visibilizar el rol de las empresas según su tamaño y el compromiso que tenemos de generar las condiciones para seguir creando nuevos negocios, y para que las micro, pequeñas y medianas puedan crecer y aumentar su capacidad y tamaño.

Esto va de la mano con la generación de empleos, lo que se traduce en mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos, aumento de su poder adquisitivo y consumo de bienes y servicios, en definitiva, se genera una cadena de valor que impacta a las comunidades y al país.

Desde el Consejo Nacional de la Empresa Privada (Conep), entendemos que el escenario global que tenemos en frente, así como los múltiples acuerdos comerciales que el país ha suscrito, nos retan a apalancarnos en las exportaciones y a repensar nuestro modelo económico implementando las reformas estructurales pendientes, para que podamos aprovechar la Cuarta Revolución Industrial y competir con la región y el mundo.

Las cifras de este estudio sirven de diagnóstico para tener claro dónde estamos y el camino que debemos recorrer para llegar al futuro deseado. Como sector perseguimos una clara visión hacia mejores oportunidades de desarrollo para todos los dominicanos, a través de un sector privado que siga siendo eje de crecimiento y prosperidad.

Seamos optimistas, apostemos a avanzar, unamos esfuerzos y visiones para caminar juntos por senderos que nos lleven a transformar a la República Dominicana en una potencia modelo de progreso para la región y el mundo.



Cesar Dargam

Vicepresidente
ejecutivo del Conep

El Consejo Nacional de la Empresa Privada (Conep) se abocó a la realización de este importante estudio junto a la firma Analytica buscando generar los insumos necesarios para sustentar los importantes aportes del sector privado a la economía y al desarrollo de la República Dominicana.

Hoy presentamos más que cifras, evidencias que hablan de como nuestro aparato productivo se sostiene por la activa participación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, cada una desde el importante rol que juegan según sus características y tamaño.

Vemos como el sector privado es el principal eje que sostiene el actual modelo económico y como las grandes reformas han contribuido al repunte para nuestro desarrollo.

Como gremio que agrupa las principales empresas y asociaciones empresariales del país, tomamos este documento como un referente para analizar los retos que tenemos por delante, y la base para continuar impulsando la agenda empresarial que nos hemos trazado.

En los indicadores que se presentarán a continuación podrá notarse la participación privada en el Producto Interno Bruto (PIB), empleo, seguridad social, inversión, impuestos y exportaciones, así como los avances en términos de diversificación sectorial.

Este es un aporte para la discusión responsable que debe tener el liderazgo nacional, para trazar las políticas, los planes y las transformaciones necesarias para que sea posible hacer negocios en el país, para que las empresas puedan crecer y se generen mejores condiciones para los dominicanos.

El Conep como la principal organización del sector empresarial, reafirma su compromiso de continuar promoviendo el sistema de libre empresa, el fortalecimiento institucional, y la diversificación de la economía, impulsando la innovación y la ganancia de productividad.

Solo con un sector privado pujante y activo, un Estado garante de la seguridad jurídica y la institucionalidad, una sociedad que vele por la transparencia y los derechos ciudadanos y una academia que aporte una visión científica e innovadora, podremos lograr la nación que todos los dominicanos merecemos.

La unión de esfuerzos y el consenso son la clave para que el liderazgo del país conduzca a esta y las futuras generaciones por un mejor futuro. La agenda está clara, el objetivo es el mismo y la visión que nos guía es una República Dominicana competitiva y sostenible.

Estudio elaborado por:



para el Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP)

Resumen Ejecutivo

El sector privado jugó un rol fundamental en el desempeño de la economía dominicana. En 2017 el Producto Interno Bruto del país fue de US\$76,038 millones, donde US\$68,703 millones fueron generados por las actividades económicas del sector privado dominicano. El crecimiento de la economía para el año en análisis fue de 4.6%, donde el 79.1% fue explicado por este sector.

El 85.5% de los ocupados labora en empresas privadas, equivalentes a una fuerza laboral privada compuesta por 3,575,523 empleados. Estas empresas y sus empleados aportan el 62.5% de todo el monto recaudado por la Tesorería de la Seguridad Social, correspondiente a RD\$62,640 millones. Desde el punto de vista de la inversión aportan el 85.7% del total, es decir RD\$677,988 millones en formación bruta de capital fijo.

Al momento de segmentar por tamaño de empresa para los fines de este estudio, se clasificaron en tres grandes grupos, las microempresas, pequeñas y medianas -con empresas menores a 50 empleados- y medianas y grandes empresas -con empresas compuestas por más de 50 empleados-. Este análisis se concentra en identificar los roles de las empresas según su tamaño y analizar en profundidad a aquellas que poseen más de 50 empleados.

Las microempresas se caracterizan por producir para consumo local, son un generador de empleos, ya que aporta el 39% de los empleos nacionales, además de ser una red de subsistencia con el objetivo de superarse e ir escalando y transformarse en empresas más grandes. Las pequeñas y medianas empresas con menos de 50 empleados se distinguen por producir para consumo local, ser entidades que generan impuestos, que aportan a la seguridad social y al Producto Interno Bruto del país y en adición, son generadoras de empleo.

El rol de las empresas con más de 50 empleados está fundamentado en la producción para venta local y foránea, gran generadora de empleos formales, gran recaudadora y contribuyente de impuestos, aportar significativamente en el desempeño de la economía.

Estas empresas en 2017 realizaron compras locales que superaron los US\$25,364 millones y escenificaron un tercio del PIB, en ese mismo sentido respondiendo a su papel de grandes exportadoras, comercializaron en el exterior alrededor de US\$8,199 millones, que representaron el 81% de las exportaciones efectuadas y a su vez el 10.8% del PIB. Estas entidades fungen como grandes agentes tanto de contribución de impuestos como de recaudación, aportando en 2017 RD\$286,699.8 millones en impuestos, que representan el 75.3% de los ingresos tributarios recaudados por la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

El 56% de los empleados formales laboran en estas entidades, percibiendo un salario promedio mensual de RD\$35,127, superior al salario promedio de los demás empleados formales -RD\$20,193-. Esta situación conlleva a que el 19.5% de los empleados de estas empresas sean asalariados sujetos a retención, cifra mayor al promedio nacional que es de 15%. Asimismo, el sector privado aporta el 64% de las recaudaciones realizadas por la Tesorería de la Seguridad Social, es decir, RD\$40,071 millones.



Tabla de Contenidos

Resumen Ejecutivo	7
Tabla de Contenidos	8
1. Sector privado dominicano: Una visión general	11
1.1. Definición del sector privado	12
1.2. Producción y empleo del sector privado en la República Dominicana	14
1.3. Aportes a la seguridad social e inversión	17
1.4. Dinámica sectorial y transformación	19
2. Sector privado dominicano	35
2.1. Empresas por tamaño	38
2.1.1. Micro, pequeñas y medianas empresas	38
2.1.2. Empresas con más de 50 empleados	39
2.1.3. Caracterización	43
2.2. Inversión: Impacto en el crecimiento y pobreza	44
2.3. Los grandes contribuyentes: Estrategia eficiente de la recaudación	46
3. Grandes inversiones: Como motor de crecimiento y desarrollo	48
3.1. Análisis de los encadenamientos productivos	48
4. El tamaño de la empresa y sus efectos en las condiciones del empleo: El caso de la República Dominicana	51
4.1. Tamaño de la empresa y condiciones laborales: Más allá del ingreso	62
5. Bibliografía	67

Ilustraciones

Ilustración 1. Crecimiento PIB	14
Ilustración 2. Producto Interno Bruto per Cápita	15
Ilustración 3. Participación en el PIB	15
Ilustración 4. Empleo por sector	16
Ilustración 5. Aportes a la seguridad Social	17
Ilustración 6. Formación bruta de capital fijo	18
Ilustración 7. Tasa de crecimiento de la inversión	18
Ilustración 8. Flujos de inversión extranjera directa	22
Ilustración 9. Inflación y tasa de desempleo	23
Ilustración 10. Índice de diversificación sectorial	27
Ilustración 11. Dinámica sectorial y transformación	28
Ilustración 12. Índice de diversificación sectorial (real)	32
Ilustración 13. Índice de diversificación sectorial (nominal)	33
Ilustración 14. Dinámica sectorial vs crecimiento	33
Ilustración 15. Clientes Mipymes	39
Ilustración 16. Empleo	40
Ilustración 17. Composición por grupo de edad del empleo	40
Ilustración 18. Ingresos mensuales	41
Ilustración 19. Asalariados sujetos a retención	42
Ilustración 20. Aportes a la seguridad social	42
Ilustración 21. Tasa de crecimiento del PIB y cambio en tasa de pobreza monetaria	45
Ilustración 22. Impuestos pagados	46
Ilustración 23. Compras locales	48
Ilustración 24. Compras del sector privado	49

Tablas

Tabla 1. Clasificación de las empresas	13
Tabla 2. Reformas de la década de los 90	20
Tabla 3. Visión general de empleo	37
Tabla 4. Valor agregado generado	38
Tabla 5. Caracterización empresas	44
Tabla 6. Relación entre crecimiento y pobreza	45
Tabla 7. Salario promedio	55
Tabla 8. Comparación de salarios	56
Tabla 9. Diferencias de ingresos	59
Tabla 10. Diferencia en ingresos	61
Tabla 11. Beneficios	61
Tabla 12. Modelo de probabilidad	64
Tabla 13. Diferencia en horas trabajadas y duración empleo	65

An aerial photograph of a multi-level highway interchange in a city. The interchange features several lanes of traffic, including cars, a bus, and a red Coca-Cola truck. The surrounding area includes residential buildings, green spaces, and a large red-roofed structure. A blue triangle graphic is positioned on the left side of the image, partially overlapping the text.

Sector privado dominicano: Una visión general

1. Sector privado dominicano: Una visión general

1.1. Definición del sector privado

El sector privado no posee una definición precisa universalmente establecida, sin embargo, se tiene claro conocimiento de que el sector privado está comprendido por las empresas de capital e inversión de propiedad independiente al control estatal de carácter nacional o internacional, con el objetivo de obtener ganancias de las actividades económicas que ejerce. El sector privado también está comprendido por empresas no lucrativas y familias independientes.

El sector privado es responsable de aproximadamente el 90% del empleo en las economías en desarrollo. Las empresas privadas y sus actividades lucrativas - tanto grandes multinacionales como empresas pequeñas locales o agricultores - proporcionan bienes y servicios esenciales que permiten mejorar la vida de la población, generan ingresos tributarios y son fundamentales para el crecimiento económico.

A su vez, este sector desempeña un papel esencial en la producción de bienes y servicios para los mercados de exportación, generando de este modo divisas y permitiendo a las empresas ampliar sus fronteras de producción, obtener economías de escala e incrementar la productividad. (OCDE, OMC, 2016).

Las empresas privadas al mismo tiempo pueden ser clasificadas según el tamaño, la forma jurídica y la actividad económica que desarrolla. Al momento de clasificar por su tamaño se toman en cuenta diversos criterios como la cantidad de activos que poseen, el número de los trabajadores que forman parte de la empresa y su generación de beneficios anuales. Los tipos de empresas según su tamaño son:

■ Microempresas

Se considera microempresa a los negocios de carácter formal o informal que poseen menos de 15 trabajadores y activos hasta RD\$3,000,000 y a su vez que produzca anualmente como máximo RD\$6,000,000.

■ Pequeñas empresas

Empresa que posee entre 16 a 60 empleados, con un activo entre RD\$3,000,000.01 y RD\$12,000,000, además que alcance ingresos brutos o facturación anual entre RD\$6,000,000.01 a RD\$40,000,000.

■ Medianas empresas

Unidad económica formal o informal, conformada por 61 a 200 trabajadores, con un activo entre RD\$12,000,000.01 y RD\$40,000,000.00, al mismo tiempo debe adquirir ingresos brutos anuales o facturación entre RD\$40,000,000.01 y RD\$150,000,000.01.

■ Grandes empresas

Entidad económica de carácter formal o informal compuesta por más de 200 empleados con un activo superior a los RD\$40,000,000.01 y con ingresos brutos anuales que excedan los RD\$150,000,000.01.

Tabla 1. Clasificación de las empresas

Empresa	Empleados		Activos		Facturación	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Micro	1	15	0	RD\$3 MM	0	RD\$6 MM
Pequeña	16	60	RD\$3 MM	RD\$12 MM	RD\$6 MM	RD\$40 MM
Mediana	61	200	RD\$12 MM	RD\$40 MM	RD\$40 MM	RD\$150 MM
Grande	Más de 201		Más de RD\$40 MM		Más de RD\$150 MM	

Fuente: Ley No. 488-08

De acuerdo con un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un eje fundamental para las economías de la región. Estas en su mayoría representan el 99% del tejido empresarial y proporcionan el 67% del empleo. En caso de la República Dominicana, en 2013 habían aproximadamente 791,236 micro, pequeñas y medianas empresas¹, el 2.31% correspondía a pequeños y medianos negocios y el 97.69% eran microempresas. Estas empresas proporcionaron empleo a 2,166,941 personas, equivalentes el 54.4% del empleo de la economía dominicana (Ortiz, Cabal, & Mena, 2014). Desde el punto de vista sectorial, las empresas se pueden calificar dentro del sector formal o dentro del sector informal. Desde 2002 la Organización Internacional del Trabajo (OIT) aboga por utilizar economía formal o informal en vez de sector formal o informal, esto debido a que las actividades de los trabajadores y empresas a los que se aplica no se pueden asociar a un único sector de la economía, pues sus actividades abarcan diversos sectores.

Las empresas formales son aquellas que operan bajo el amparo legal, por ende, poseen protección legal y ayudan al crecimiento del país cumpliendo sus obligaciones legales. Estos negocios pueden contratar con el Estado, y con grandes empresas, a su vez pueden fungir como proveedor de estas.

La OIT afirma que no existe una definición precisa aceptada universalmente sobre el término “economía informal”, sin embargo, esta organización hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por los sistemas formales o no lo están en lo absoluto. Es decir que, las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, o actúan al margen de esta. (Daza, 2005).

Las empresas informales no cumplen con el pago de impuestos, no poseen cobertura de protección social y carecen de prestaciones relacionadas al empleo. En 2014, las micro y pequeñas empresas son las principales generadoras de empleo en América Latina, no obstante, al menos 6 de cada 10 de sus trabajadores están en condiciones de informalidad. (Organización Internacional del Trabajo, 2014).

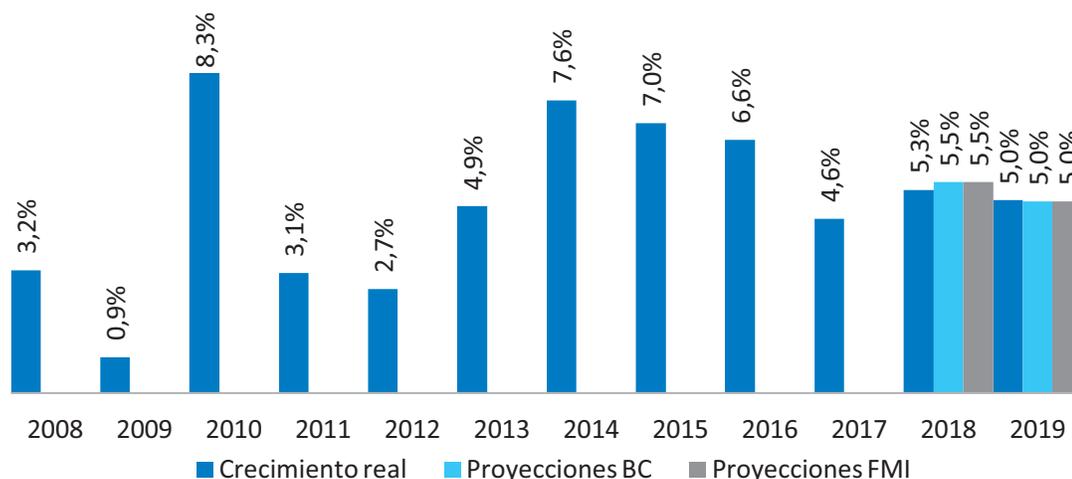
¹ Solo se consideran aquellas empresas que operan en locales o puestos fijos, es decir que los negocios móviles sin ubicación no fueron incluidos en la estimación del número de empresas.

1.2. Producción y empleo del sector privado en la República Dominicana

La economía dominicana ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos 20 años. Tal como menciona el Banco Mundial desde 1992 a 2000, la economía dominicana creció a una tasa promedio de 6.7% por año, traduciéndose en el mayor rendimiento por año de la región.

Para el periodo 2001-2013, el crecimiento promedio permaneció en una alta tasa de 5.1%, ubicando al país en el 4to lugar en el grupo de mayor desempeño en crecimiento -después de Panamá, Argentina y Perú-. Durante 2014 y 2015 el crecimiento ascendió magnánimamente a 7 %, impulsadas por una fuerte demanda interna.

Ilustración 1. Crecimiento PIB
(Proyecciones de crecimiento)



Fuente: BCRD, FMI

Estas elevadas tasas de crecimiento económico han permitido un crecimiento del Producto Interno Bruto Per Cápita promedio anual de 8.93% para el periodo 1992-2000. Congruente con el crecimiento del PIB durante 2001-2013 el PIB per cápita mostró un crecimiento promedio anual de 7.4%. El PIB per cápita promedio de 2014-2017 -3.9 %- no responde a los altos incrementos evidenciados en la economía del país -5.91%-.

Ilustración 2. Producto Interno Bruto per Cápita
(US\$, Tasa de crecimiento)

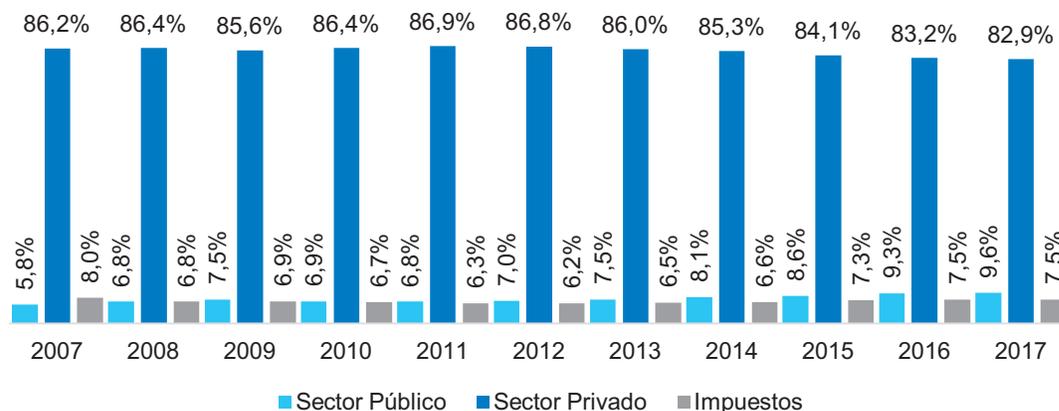


Fuente: Banco Central de la República Dominicana (BCRD)

La economía dominicana puede dividirse en dos grandes renglones, el sector privado - que engloba tal como se mencionó anteriormente, todas las actividades productivas realizadas por capital privado- y el sector público. En 2017 la economía dominicana registró US\$76,034 millones de Producto Interno Bruto, US\$63,026 millones aproximadamente fueron aportados por el sector privado dominicano, equivalente al 83% del total, el sector público un 9.6% y los impuestos a la producción aportaron el 7.5% restante. Tal como se observa en la Ilustración 3.

Tal como se ha mencionado anteriormente en los últimos años la economía dominicana ha evidenciado un crecimiento constante, en 2017 la economía incrementó en 4.6%, de este porcentaje el 79.1% fue explicado por el desarrollo de las actividades económicas del sector privado, el 13.5% por el sector público y el 7.4% restante por los impuestos a la producción.

Ilustración 3. Participación en el PIB
(Como % del total, nominal)



Fuente: Banco Central de la República Dominicana (BCRD)

El sector privado de la República Dominicana funge un papel determinante en la economía. Desde el punto de vista de la oferta, en 2013 aportó RD\$4,883,260² millones aproximadamente, equivalentes al 94.70% del total. El sector que más incidencia presentó fue construcción con RD\$535,024 millones que representaron el 10.96% de la oferta de productos nacionales.

Por el lado de la demanda, las empresas y familias que conforman el sector privado del país aportaron en 2013 un total de RD\$5,079,079³ millones, que escenificaron el 98.50% del valor total de los productos utilizados para consumo interno a nivel nacional. El sector construcción nuevamente lideró el top 10, en el lado de la demanda representó 10.50% del total. Los 10 productos con mayor valor solicitado equivalen al 49.9% del total de productos demandados a nivel nacional.

Los datos de la Encuesta Nacional Continua de la Fuerza de Trabajo (ENCFT) del Banco Central de la República Dominicana arrojan que, la población total del país ascendió a 10.2 millones de habitantes, de estos el 73.7% son individuos en edad de trabajar, es decir, mayores de 15 años. No obstante, solamente el 45.7% de la población se encuentra empleada o en busca de empleo, equivalentes a 4.7 millones de dominicanos.

De la Población Económicamente Activa (PEA) el 94.9% se encuentra ocupado, es decir, 4.4 millones de habitantes. Más de la mitad de los ocupados son hombres y representan el 60.2% y el resto, son mujeres que equivalen al 39.8% de la población trabajadora remunerada. Si segmentamos la economía por sector, tenemos que el 85.2% de los ocupados laboran en empresas del sector privado y 14.8% en empresas estatales. Desde la formalidad del empleo, el 46.3% pertenecen al sector formal, equivalente a 2.1 millones de trabajadores. El 69.7% de los empleados formales trabajan en entidades privadas. (Ver Ilustración 4)

Ilustración 4. Empleo por sector
(Millones, % del total)



Fuente: ENCFT

² Oferta de productos a precios básicos, contempla los impuestos y las subvenciones aplicadas a los productos.
³ Valor utilización de productos a precios de comprador luego de aplicar costo exportación FOB, gasto de consumo final y formación bruta de capital.

Destacando el impacto del sector turismo, en el 2017, se registraron alojamientos de 6.8 millones de extranjeros donde el 73.75% de los extranjeros se hospedó en hoteles, equivalentes a 5 millones, con una duración promedio de estadía de 9 noches y un gasto diario por persona que asciende a US\$134.

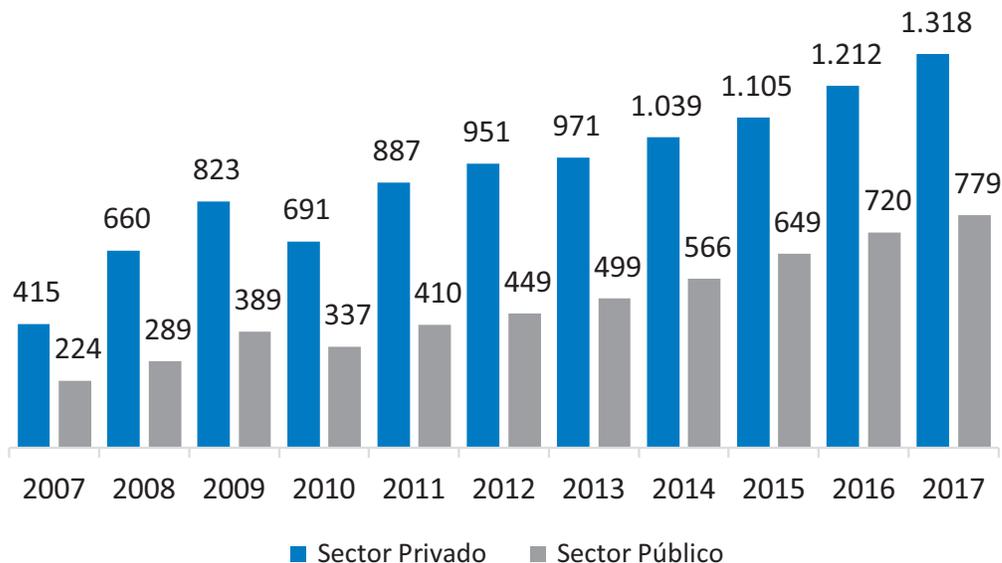
De los datos mencionados anteriormente se deriva un ingreso de US\$6,076.94 millones aportados por los hoteles, este monto representa en 40% del PIB del sector hoteles, bares y restaurantes y equivale al 3.3% del PIB del sector privado.

El sector genera de manera directa e indirecta aproximadamente 980,000 empleos. Es decir, que por cada 100 empleos generados por el sector hoteles, bares y restaurantes se generan 211 empleos adicionales. El 63% del gasto del turista es destinado a actividades vinculadas directamente al sector -66.1%-.

1.3. Aportes a la seguridad social e inversión

Según los datos de la Tesorería de la Seguridad Social (TSS), los aportes realizados por los sectores: privado y público, muestran un crecimiento promedio anual de 13.7% para 2007-2017. En 2017 ambos sectores aportaron un total de US\$2,097 millones, donde el 62.9% corresponde a las contribuciones del sector privado, mientras que el 37.1% al sector público. (Ver Ilustración 5)

Ilustración 5. Aportes a la seguridad Social
(US\$ MM)

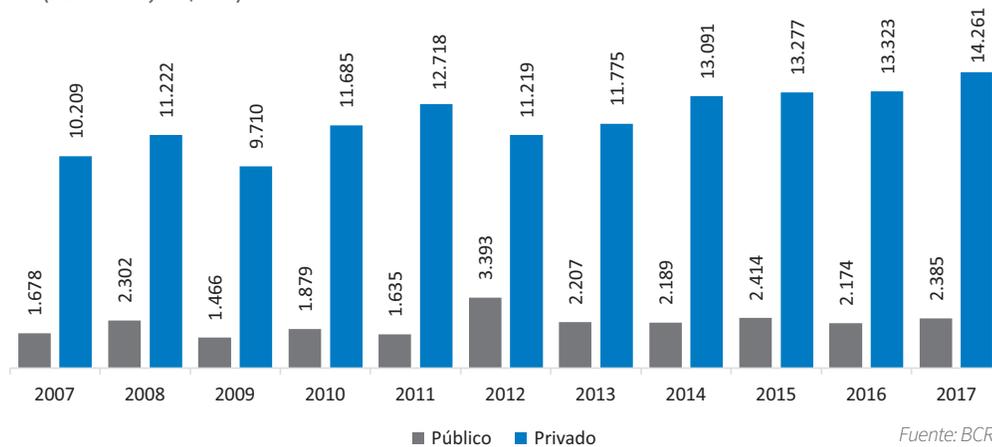


Fuente: BCRD

Para medir la inversión se recurrió a la formación bruta de capital fijo engloba las adquisiciones de activos fijos nuevos y existentes mediante, compra, trueque o formación de capital por cuenta propia, menos la disposición de activos existentes mediante venta o trueque. (FMI, OCDE, ONU, Banco Mundial, & Comisión Europea, 2016). La formación bruta de capital fijo muestra el valor de mercado de los bienes fijos que adquieren las unidades productivas residentes en el país, cuyo uso se destina al proceso productivo, entre ellos se consideran las maquinarias, equipos de producción, edificio, construcciones, equipos de transporte, entre otros.

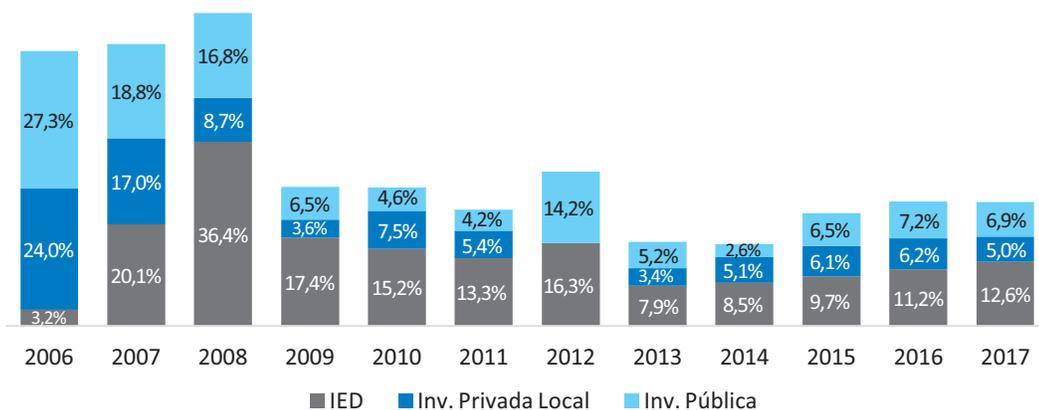
En el país la inversión en capital fijo para el periodo 2007-2014 aumenta en promedio anualmente 7.7%. En 2017 la inversión aumentó 10.8% ascendiendo a US\$16,646 millones, de esta cifra el 85.7% pertenece al sector privado. (Ver Ilustración 6)

Ilustración 6. Formación bruta de capital fijo
(Por Sector, US\$ MM)



Para el periodo 2006-2017 se ve un decrecimiento en el crecimiento de la inversión pública. En 2006 la cifra ascendía a 27.3%, sin embargo, para 2017 solo creció 6.9%, mientras que la inversión privada local muestra un incremento a partir de 2013. Cabe destacar que en 2008 la inversión extranjera directa creció 36.4% en plena crisis mundial, a partir de 2009 se mantuvo en un rango entre 8% a 17%. (Ver Ilustración 7)

Ilustración 7. Tasa de crecimiento de la inversión



1.4. Dinámica sectorial y transformación



Luego de la Gran Depresión en 1929, en 1982 América Latina sufre la crisis de la deuda externa, como consecuencia del estancamiento del modelo de sustitución de importaciones. Los esfuerzos de diversificar las exportaciones no fueron suficientes para superar la estrechez del sector externo y por el contrario el modelo se hizo más rígido y cada vez más complejo, desembocando en una tensión y que finalizó en la crisis de la deuda externa.

Tras terminar la fase de sustitución de bienes de consumo en la década de los 70, nace el conflicto de pasar a la producción de bienes intermedios y de capitales. Este proceso aumentó la presión en la autovaloración laboral, donde participaban los sectores de trabajadores y de clase media que la propia industrialización sustitutiva les había otorgado más influencia, generando de esta forma una tendencia a formular políticas que intensifiquen el proceso de desarrollo. Estas políticas acompañadas de la crisis del sector energético en la década de los 70, agravó una vez más el desempeño macroeconómico de la América Latina.

En la década de los 80 existía una América Latina estancada, agobiada por la deuda externa, con un modelo de producción revertido hacia adentro, repleta de conflictos sociales reflejados en la política económica y altos niveles de inflación. En 1989 en la conferencia patrocinada por el *Institute for International Economics* en Washington, un grupo de hacedores de políticas concluyeron que la región debía de realizar diez acciones que permitirían la reestructuración de Latinoamérica, conocidas como el Consenso de Washington:

1. Políticas que fomentaran la disciplina fiscal.
2. Priorizar gasto público en educación y salud.
3. Implementar una reforma tributaria.
4. Dejar que el mercado determinara las tasas de interés.
5. Mantener una tasa de cambio competitiva.
6. Realizar una política comercial liberal.
7. Permitir la inversión extranjera directa.
8. Privatizar las empresas del Estado.
9. Desregular los distintos sectores de la economía.
10. Comprometerse a proteger los derechos de la propiedad de la piratería.

Es a partir de este momento donde nacen las reformas estructurales, fiscales, laborales, judiciales y monetarias con el objetivo de devolver la estabilidad macroeconómica de América Latina.

1990 -1995

•Reformas

Época de transformación económica:

En 1990 la economía dominicana se recuperaba de la década perdida de los 80s, pero las emisiones monetarias sin respaldo y el entorno internacional, agudizaron la situación. El estallido de la Guerra del Golfo que se llevó a cabo en Irak, Kuwait, Arabia Saudita e Israel -zona del mundo con mayor reserva de petróleo- provocó un aumento desmedido en el precio de los hidrocarburos pasando de 16.8 dólares el barril a 35.9 dólares en tan solo cuatro meses.

Esta bonanza de la economía dominicana estuvo sustentada en la transformación de las instituciones económicas, jurídicas y políticas que a través de reformas impactaron de forma positiva el desarrollo socioeconómico del país. Las reformas puestas en ejecución afectaron directamente sobre el sistema tributario, el mercado laboral, el sector financiero, el régimen aduanal, la regulación de la inversión extranjera, la eficiencia en las empresas de origen estatal; así mismo, sobre la justicia y los procesos democráticos. (Collado , 2017).

Estas reformas dieron cabida a la flexibilización de los controles cambiarios, eliminación de controles de precios y sometimientos a comerciantes. Las reformas y el efímero aumento del precio del petróleo permitieron que la economía dominicana alcanzara un periodo de prosperidad que se conoció como el “milagro dominicano”.

Tabla 2. Reformas de la década de los 90

Año	Reforma
1990	Ley 8-90 sobre Fomento de Zonas Francas.
1991-1992	Reformas al mercado financiero y cambiario por medio de resoluciones de la Junta Monetaria.
1992	Ley 11-92 Código Tributario de la República Dominicana.
1992	Ley 16-92 Código de Trabajo.
1993	Ley 14-93 Reforma Arancelaria.
1994	Reforma constitucional.
1995	Ley 16-95 Reforma al Régimen de Inversión Extranjera.

La ley 8-90 sobre Fomento a las Zonas Francas buscaba promover el establecimiento de nuevas zonas francas y el crecimiento de las ya existentes en el momento, a través de una regulación de su funcionamiento y desarrollo. En esta ley se estableció que los empleados de las zonas francas son amparados bajo el código tributario vigente.

Las resoluciones de la Junta Monetaria efectuadas entre 1991-1992 se concentraron principalmente en implementar en el país el modelo de la Banca Múltiple y dejar a un lado el método de la Banca Especializada. A partir de esta resolución, el Poder Ejecutivo fue autorizado a enviar el Proyecto de Código Monetario y Financiero al Congreso Nacional. (Cuevas, 2003).

En el Código Tributario de 1992 modificó y actualizó los aspectos más relevantes del sistema impositivo del país. El código instauró la eliminación de los impuestos de repatriación, la reducción de las tasas impositivas para cooperaciones e individuos y erradicó los incentivos fiscales. Del mismo modo, se estableció un tope de 25% de impuesto sobre beneficios para corporaciones.

En 1993 se aprobó la Ley 14-93 sobre el Arancel de Aduanas que buscaba disminuir las acciones ilícitas y la corrupción existente en las aduanas dominicanas. Además de todas las penalidades ya existentes para el Régimen de las Aduanas, esta ley aplicó una sanción adicional del 20% sobre los derechos e impuestos aduanales que se hayan tratado de evadir. (Santiago, 2014).

En 1992 también se llevó a cabo la reforma laboral, la Ley 16-92, donde se abandonó el Código Trujillista del Trabajo (vigente desde 1952) y se introdujo lo que se conoce como el Código de Trabajo, que se enfocó en vitalizar y establecer los derechos de los trabajadores, así como también, brindarle mayores ventajas económicas. Esta, además, recoge la legislación que regula las relaciones del sector privado y algunas instituciones que corresponden al Estado, y respeta los convenios internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). (Peña, 2014)

Con la aprobación de la ley de inversión extranjera el 20 de noviembre de 1995, se creó una nueva base jurídica que abrió las puertas a los inversionistas extranjeros. Dando inicio a la liberalización de la economía dominicana. En dicha ley se iguala el tratamiento a las inversiones de origen extranjero y nacional, se minimizan las restricciones que existían sobre los inversionistas extranjeros en ciertas áreas. Además, establece la repatriación del 100% de los dividendos y de los capitales invertidos.

1996-2000

•Capitalización

Esplendor en la economía dominicana:

Las reformas instauradas en el periodo anterior tuvieron un papel fundamental en la reestructuración de las bases económicas del país. No obstante, para el cuatrienio 1996-2000 los cambios generados por la transformación previa crearon la necesidad de reformar el sistema judicial y legislativo del país.

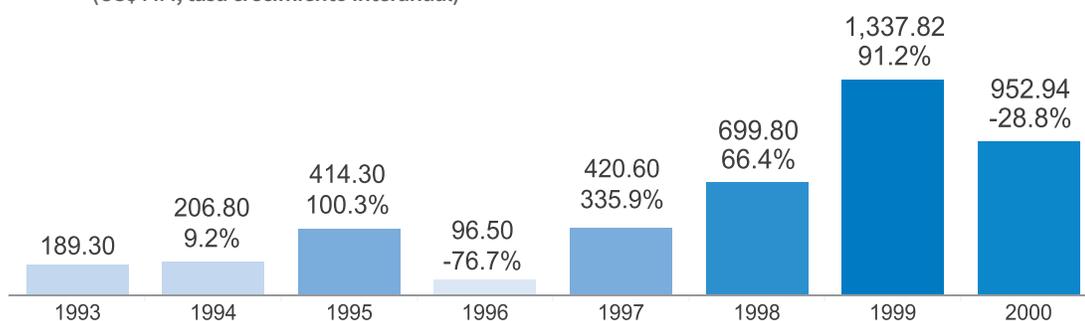
Estas reformas propiciaron un ambiente favorecedor, que dio lugar a la estabilidad económica del país y los resultados no tardaron en salir a la luz. El Producto Interno Bruto real (PIB) presentó un incremento de 34.23% para el periodo 1991-1995. Desde 1996 al año 2000 el PIB real exhibió tasas por encima del 6%. La estabilidad económica alcanzada permitió que la economía resultara ileso ante choques externos de la naturaleza, como la crisis mexicana (1994-1995), el aumento de los precios internacionales de los combustibles (1996-2000), la crisis financiera asiática en 1997, el huracán George en 1998 y la crisis brasileña gestada en 1999. (Domínguez, Tavárez, Vargas, & Peralta, 2005).

En 1997 se promulga la Ley General de Reforma de la Empresa Pública No. 141-97, con el objetivo de frenar el deterioro y la desaparición de empresas estatales adquiridas durante la dictadura de Leónidas Trujillo y de esta forma lograr la eficiencia y brindar servicios de calidad. El Consejo Estatal del azúcar, la Corporación de Empresas Estatales, la Corporación de Fomento a la Industria Hotelera y la Corporación Dominicana de Electricidad, eran el abanico de entidades que se encontraban bajo dominio estatal y a partir de la reforma se inicia un proceso de capitalización.

Tal como expresa el artículo 14 de la ley analizada, los inversionistas -privados, nacionales y/o extranjeros- de las empresas capitalizadas, quedan automáticamente como los responsables de la administración de las empresas.

Los sectores turismo, telecomunicaciones, comercio y zona franca son los que explican el crecimiento del Producto Interno Bruto de los años 90. La inversión extranjera directa tuvo un gran despegue luego de ser implementada la ley a finales de 1995, presentó un crecimiento de 403.40% en el año 2000 respecto a 1993. (Ver Ilustración 8)

Ilustración 8. Flujos de inversión extranjera directa
(US\$ MM, tasa crecimiento interanual)



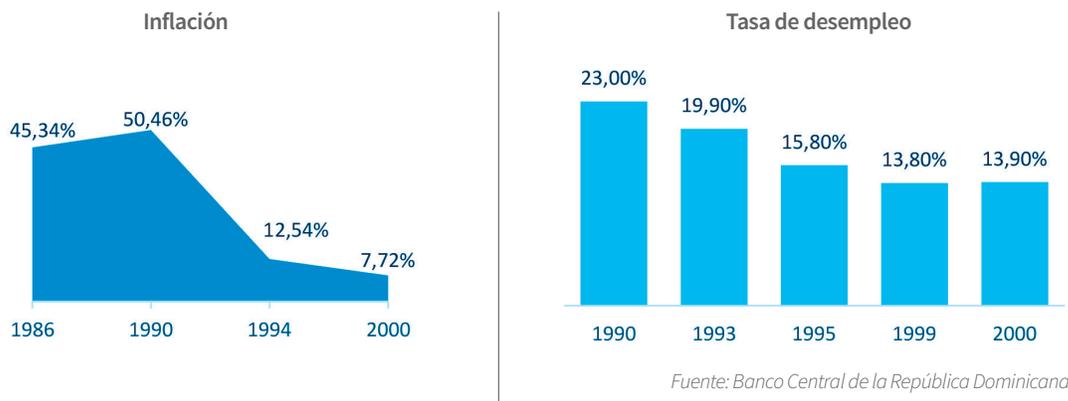
Fuente: BCRD

En 1993 el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) se concentraba en los sectores de telecomunicación y turismo que representaban el 87.8% y el resto, en los sectores de comercio y financiero. Con la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera, se observa que para el año 2000 los flujos de IED son más diversificados. El 58% de los flujos eran destinados a los sectores de electricidad y telecomunicaciones, seguido por el sector de comercio e industria con un 16.1%.

Del mismo modo, se ven los resultados de la Ley 8-90 sobre Fomento a las Zonas Francas. En 1993 el país no recibía ninguna inversión para este sector, en cambio, para el año 2000 se le destinaron alrededor del 4.5% de los flujos de IED.

El nuevo entorno macroeconómico caracterizado por un alto crecimiento y bajas en la inflación dieron lugar a un aumento significativo de empleos. El impacto de las reformas sobre la inflación fue enorme, pasó de 50.46% en 1990 a 12.54% en 1994 e incluso llegó a ser un valor de una cifra en el 2000 -7.72%-. La tasa de desempleo se redujo en siete puntos porcentuales, pasando de 23% en 1990 a 15.8% en 1995. El desempleo se mantuvo reduciéndose, llegando a 13.9% en el año 2000.

Ilustración 9. Inflación y Tasa de desempleo



El turismo también resultó impactado ante el cambio de las reformas. En el país en 1990 existían 19,043 habitaciones hoteleras, que produjeron ingresos por turismo de alrededor US\$817.6 millones, en 1995 había 13,803 nuevas habitaciones hoteleras permitiendo que los ingresos mostraran un crecimiento magnánimo de 92.12%.

El crecimiento del turismo no menguó, en el año 2000 existían en el país 51,916 habitaciones hoteleras, equivalentes a un incremento de 19,070 habitaciones hoteleras que escenifican un acrecentamiento de 58.06% respecto a 1995. Del mismo modo, los ingresos por turismo aumentaron 82.09%, es decir, que en el año 2000 ingresaron US\$2,860.2 millones por turismo.

2001-2005

- Crisis económica interna

Crisis económica interna:

En el año 2000 el espléndido crecimiento de la economía se frenó. La economía dominicana se vio afectada por el alza de los precios internacionales del petróleo, traduciéndose a una disminución de la recaudación fiscal y entorpeció el desempeño externo de la economía. La política monetaria durante los primeros nueve meses del año fueron restrictivas con el objetivo de contrarrestar los efectos del alza en el precio de los combustibles del crecimiento económico y del incremento del endeudamiento del gobierno en la brecha externa. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2001).

Las reservas internacionales fueron el instrumento de política monetaria para aliviar el peso de las facturas petroleras, acompañadas de las ventas de participación que generaron un alza en las tasas de interés, afectando los sectores productivos. Pese a la situación imperante las zonas francas aportaron un 12% de las exportaciones, gracias a los beneficios otorgados en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Ante la situación económica y en busca de incrementar la presión fiscal y mayor redistribución del gasto, se promulgó una reforma arancelaria y fiscal que entró en vigor en enero de 2001. Del mismo modo, se implementó el Reglamento de la Ley de Reactivación y Fomento a las Exportaciones con el fin de apegar el país a normas internacionales multilaterales. En el mismo orden, se aprobó la Ley de Mercados de Valores, que dotó al sistema financiero de normas más eficientes para la evaluación de activos.

La reforma tributaria modificó las tasas impositivas sobre la renta de las personas físicas y jurídicas, impuso el anticipo mensual de 1.5% sobre la renta correspondiente al ejercicio fiscal en curso. Las reformas instauraron un alza en la tasa del impuesto sobre las transferencias de bienes y servicios de 8% a 12% y la imposición de un impuesto selectivo a los vehículos.

En 2002 se formalizó la cuenta corriente. En la Ley 183-02 se estableció que las cuentas de encaje y demás fondos depositados por entidades de intermediación financiera en el Banco Central, servirán como cuenta corriente para el sistema de compensación y de pagos, conforme lo determine la Junta Monetaria (Art. 27). También, decretó que los Bancos Múltiples son las únicas entidades que pueden captar depósitos del público de inmediata exigibilidad, a la vista o en cuenta corriente; y que las Entidades de Crédito no pueden, en ningún caso, captar dichos depósitos (Art. 36). (OMG, 2002).

A finales del tercer trimestre de 2002 el Banco Intercontinental (BANINTER) presentó grandes retiros de depósitos, dejando entrever un problema de iliquidez transitoria de la institución, ante este escenario, el Banco Central de la República Dominicana, otorgó facilidades para ayudar a la entidad bancaria. Al pasar los meses, la situación se agrava y a inicios de marzo de 2003 el Banco Central del país asume el control de las operaciones de BANINTER, declarando la quiebra de la institución.

En lo adelante salieron a la luz documentos que evidenciaban las irregularidades de la entidad bancaria, procedentes de un gran fraude. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) el valor del fraude era equivalente aproximadamente a 12% o 15% del Producto Interno Bruto del país, alrededor de 60% a 80% del presupuesto del Gobierno Central en 2003. No obstante, a mediados de 2003 se identificaron irregularidades financieras en el Banco Nacional del Crédito y en Banco Mercantil.

Situación que provocó el deterioro de los indicadores macroeconómicos del país, alrededor de 1.5 millones de habitantes se convirtieron pobres dada las circunstancias. La relación peso dólar se deterioró pasando de RD\$17 a RD\$41 por US\$ en 2004. El aumento estrepitoso del tipo de cambio condujo a un aumento significativo de la balanza comercial por el incremento en el valor de las importaciones. El producto Interno Bruto del país para 2003 decreció 1.35% -cifra no vista desde 1991-.

Posteriormente en 2005 se pone en vigencia la Ley 87-01 sobre el Sistema Dominicano de la Seguridad Social estableció y desarrolló los derechos y deberes, tanto del Estado como de los ciudadanos, correspondientes al pago de la protección de los ciudadanos (pensión) por situaciones como la jubilación, maternidad, discapacidad, riesgos laborales, entre otros. Adicionalmente, implementó organizaciones públicas que desarrollan diversas funciones, así como la Tesorería de Seguridad Social. (Treasurería de la Seguridad Salud).

2006-2008

•Crisis mundial

Crisis mundial:

Tras el estallido de la crisis financiera y económica en Estados Unidos a mediados de septiembre de 2008, se produjo una contracción del crédito a escala mundial como consecuencia del hundimiento de bancos, puestos de bolsas y mercados inmobiliarios. Esta situación desembocó en una reducción del desempleo y de las inversiones en casi todos los países, así como una caída pronunciada en las tasas de ganancia, producción y comercio global.

La laxa política monetaria seguida por la Reserva Federal de los Estados Unidos, la política fiscal expansiva instaurada por el Departamento del Tesoro en 2001, los cambios legales que apresuraron la desregulación e innovación financiera y la peculiar dinámica del mercado hipotecario fueron los elementos que jugaron un papel fundamental en el desarrollo de la crisis. Estos factores generaron un incremento de la liquidez de los mercados financieros estadounidenses mientras que al mismo tiempo el país era un receptor flujos de capitales de otros países. (Marichal, 2010).

La República Dominicana también se vio afectada con la crisis mundial, el alza de los precios internacionales de alimentos y combustibles, incidieron negativamente sobre el desempeño macroeconómico. Además de la contracción de la demanda externa, flujos de remesas, turismo y el empeoramiento de las condiciones de financiamiento. Con el objetivo de frenar la depreciación el Banco Central del país utilizó las reservas internacionales.

El incremento pronunciado en la factura de petróleo acompañado de la caída abrupta de las exportaciones de ferróníquel condujo al deterioro del balance externo. El déficit fue financiado por el robusto crecimiento en la inversión extranjera directa. La tasa de desocupación abierta se redujo de 4.5% a 4.2%, en términos reales los salarios del sector público disminuyeron y los del sector privado se incrementaron, y solamente el sector informal logró crear nuevos empleos. (CEPAL, 2009).

El déficit de la balanza de bienes se incrementó, alcanzando un 20% del PIB. A pesar de que el volumen de las exportaciones había experimentado un crecimiento de 6.3%, el valor descendió 3% por el colapso de los precios internacionales. El precio de la libra de níquel en mayo de 2007 era de US\$520 y finales de 2008 el precio cayó abruptamente a US\$100 por libra, esta situación condujo al cierre temporal de las operaciones de Falconbrigde a partir de agosto de 2008.

2009-2012

• Recuperación económica

Recuperación económica:

A partir de enero de 2009 el gobierno dominicano llevó a cabo una cumbre nacional para hacer frente a la crisis internacional, además de efectuar iniciativas para el desarrollo de mediano plazo. Dentro de las medidas optadas se destacan el otorgamiento de incentivos fiscales para la construcción de viviendas económicas, la creación de un fondo de RD\$1,500 millones para el apoyo de las PyMES y la prórroga de exenciones al sector agropecuario. (CEPAL, 2009).

A pesar de la crisis mundial que tuvo efecto desde el 2006-2008, República Dominicana quedó como líder en crecimiento económico de Latinoamérica en el 2009. El PIB mostró un crecimiento de 3.5% y la inflación se encontraba por debajo de lo establecido en el acuerdo *Stand-by* con el FMI. Por otro lado, la política monetaria impuesta por el Banco Central ayudó a incrementar el potencial externo de las exportaciones dominicanas. (Acosta, 2012)

En el 2011, se adoptó una política monetaria restrictiva. Esta permitió que la inflación se redujera a 3.9% en el 2012, la cual estuvo por debajo de la meta del Banco Central (4.5% - 6.5%). Dicho nivel de inflación se debió a la estabilidad de los precios internacionales del petróleo y a la debilidad de la actividad económica doméstica que se registró desde el 2011. (MEPyD, 2013).

2013-2017

• Crecimiento sostenido

Crecimiento sostenido:

La economía dominicana experimentó una recuperación económica durante este periodo. Debido a la política monetaria impuesta por el gobierno de Danilo Medina, para el 2014 la economía tuvo el mayor crecimiento registrado en América Latina, culminando el año con un PIB de 7.1%, el cual superó al del 2013 por 3.2 puntos porcentuales.

El Producto Interno Bruto de la economía dominicana alcanzó una expansión de 7.0% en 2015, respecto al año anterior. Esta cifra está por encima del promedio anual para el periodo 2006-2015, la disminución del precio del petróleo fue un elemento esencial para el desempeño favorable de la actividad económica, que pasó de US\$93 por barril en 2014 a US\$49 en 2015, equivalente a una reducción de 47.8%. Este año se caracterizó por un ensanchamiento de la demanda interna (formación bruta de capital y consumo). La inversión privada aumentó 5.7%. (MEPyD, 2016).

El empleo del sector privado mostró una expansión de 5.6%, que escenificaron 50,644 nuevas plazas de empleo, esta cifra permitió que el sector privado contribuyera el 74.1% del crecimiento de los asalariados del empleo. El 91.1% del total de préstamos fue otorgado a este sector, equivalente a RD\$794,752 millones.

El periodo 2015-2016 también se caracterizó por un crecimiento pronunciado. En el 2015, la tasa de crecimiento elevada permitió generar mayores oportunidades de empleos y hubo

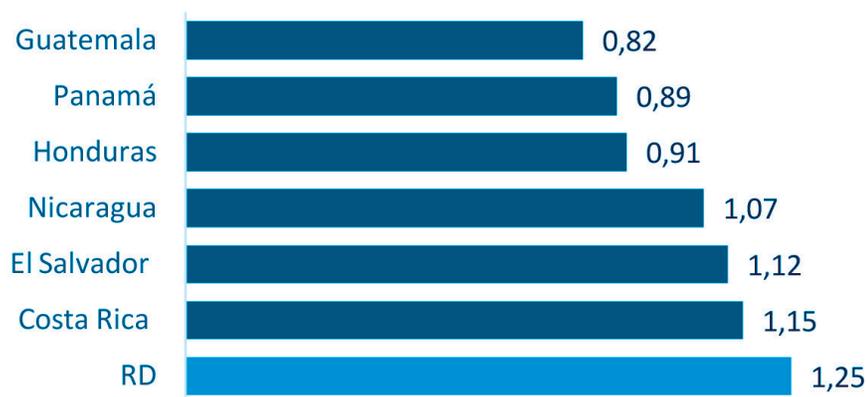
una acumulación significativa de las reservas internacionales debido a las recaudaciones y a la estabilidad monetaria. Para el 2016, el PIB nuevamente está por encima de los demás de la región con una tasa de 6.3%.

En 2017 el PIB real de la economía dominicana obtuvo el crecimiento más bajo del periodo estudiado con 4.6%, debido parcialmente por las lluvias en la primera mitad del año y los huracanes Irma y María durante septiembre -el crecimiento interanual del índice mensual de actividad económica al mes de septiembre fue de 0.8% el menor visto en los últimos 8 años-. Durante el 2017 el salario mínimo del sector privado sectorizado aumentó 20%.

El crédito al sector privado en moneda nacional evidenció un crecimiento de 11.9%. Consumo fue la actividad con mayor participación con 11.6%, comercio con 17.7% y adquisición de viviendas con 11.4%. Por otra parte, el 83.9% de los depósitos correspondieron a depósitos del sector privado. (MEPyD, 2018).

El índice de diversificación sectorial mide que tan diversificada se encuentra la economía de un país, mientras más elevado es, mayor segmentado en sectores productivos será y por ende, tendrá menor impacto ante choques externos. La República Dominicana posee un índice de 1.25 superior a países de América Latina como Costa Rica, El Salvador, Panamá, entre otros. (Ver Ilustración 10)

Ilustración 10. Índice de diversificación sectorial



Fuente: Bancos Centrales de los países analizados.

Ilustración 11. Dinámica sectorial y transformación

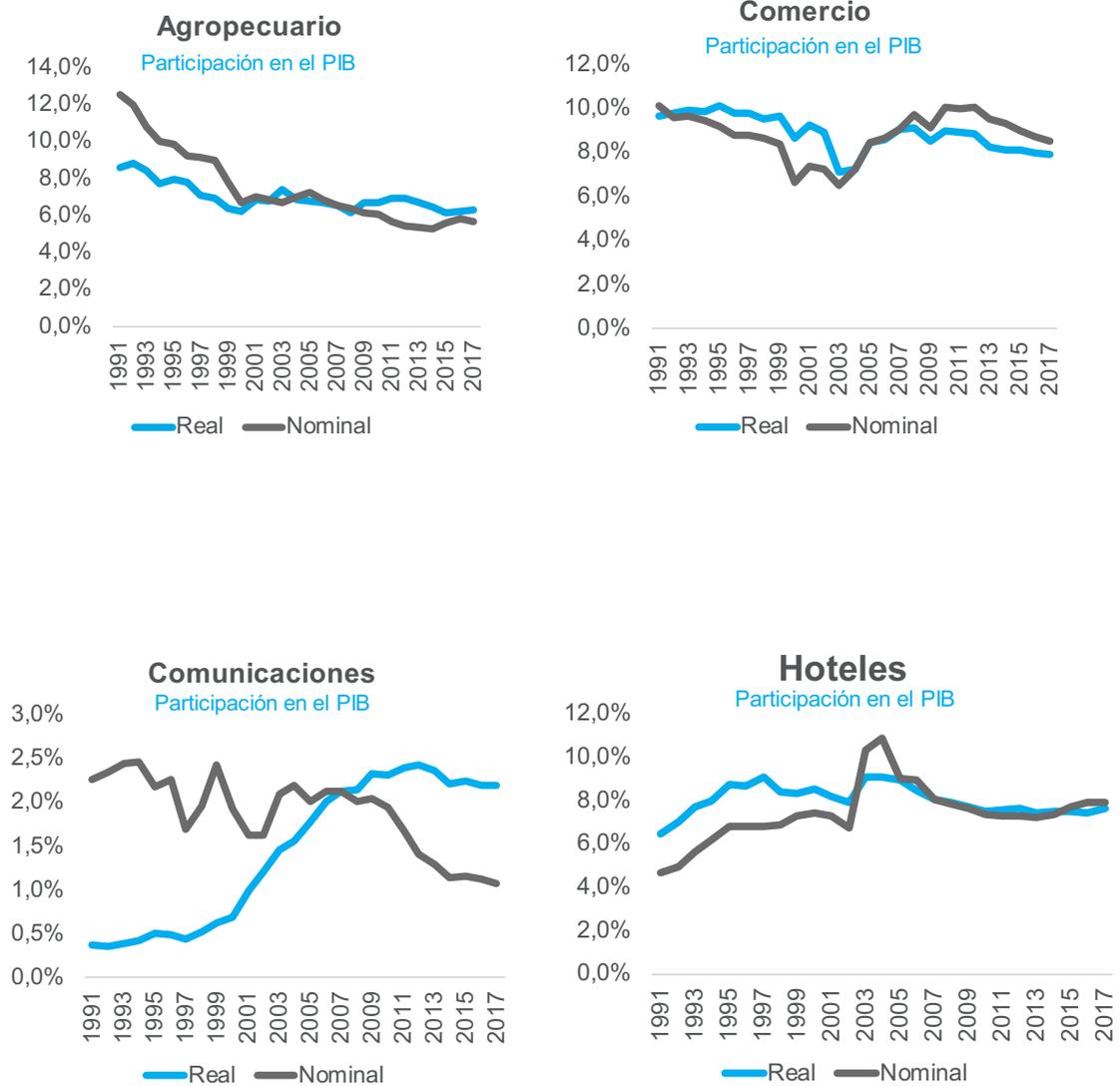


Ilustración 11. Dinámica sectorial y transformación (continuación)

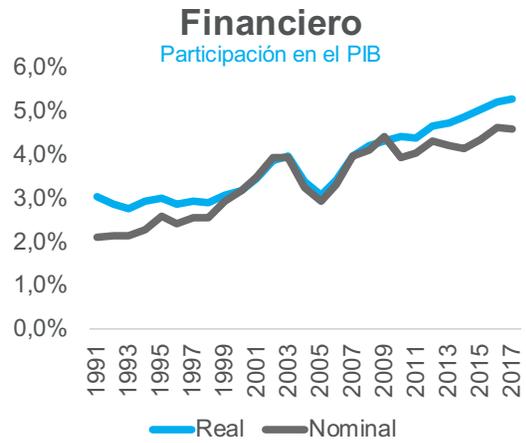
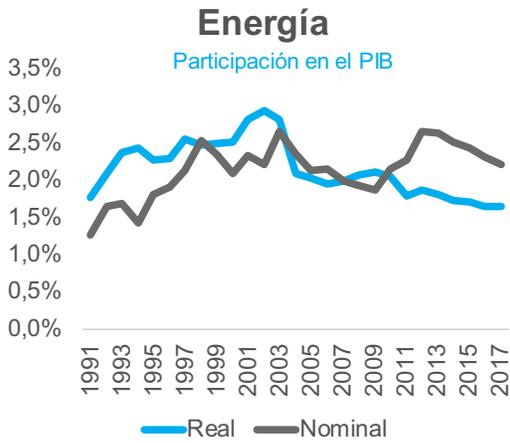
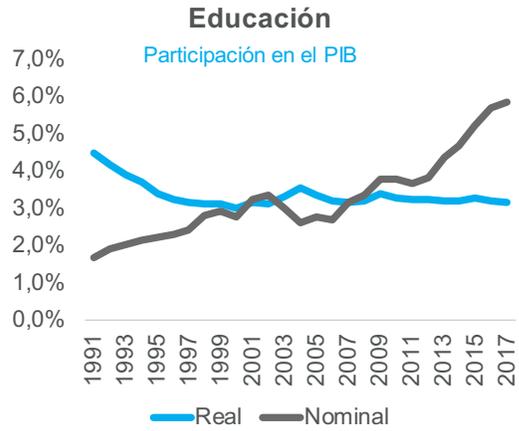
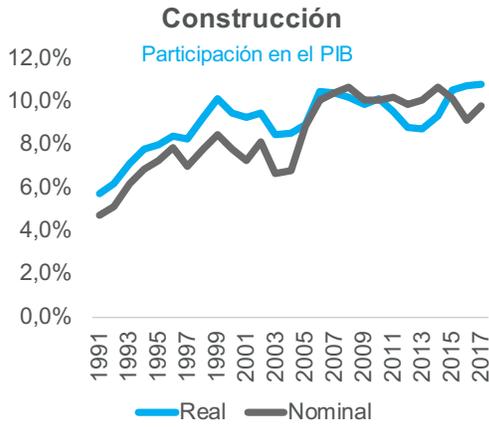


Ilustración 11. Dinámica sectorial y transformación (continuación)

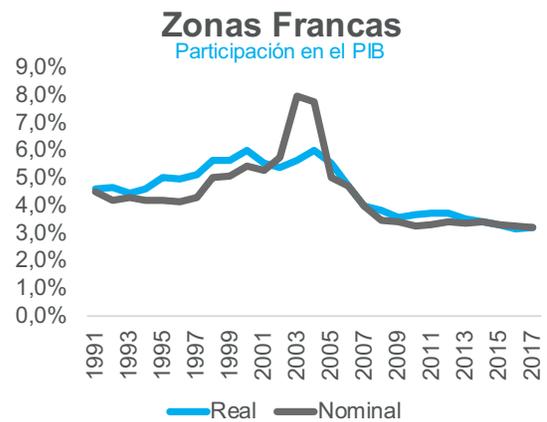
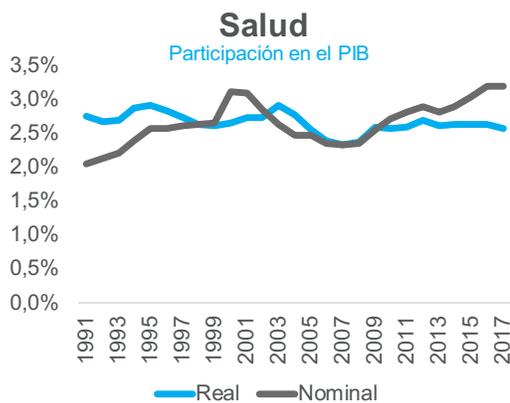
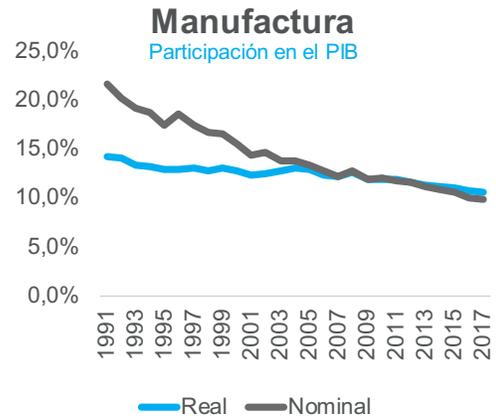
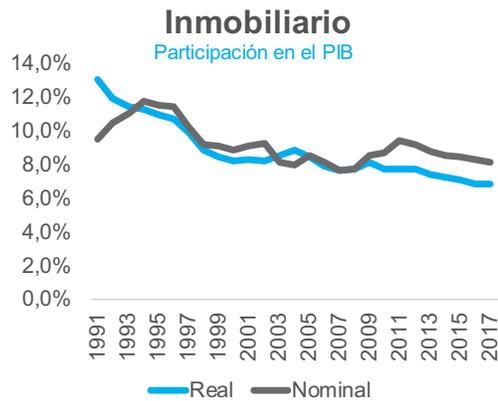
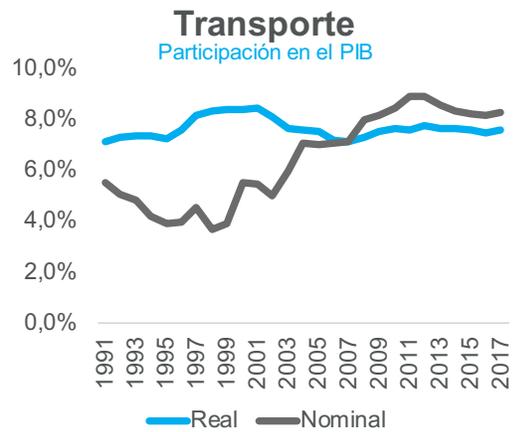
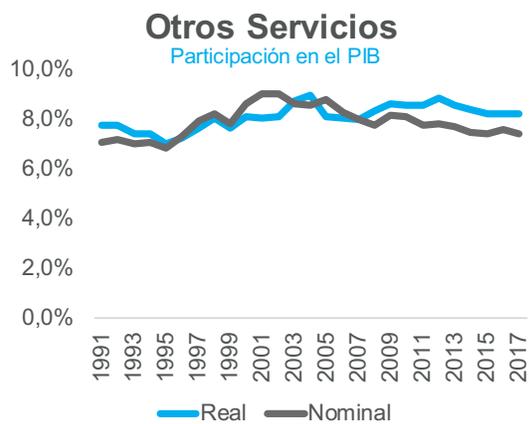
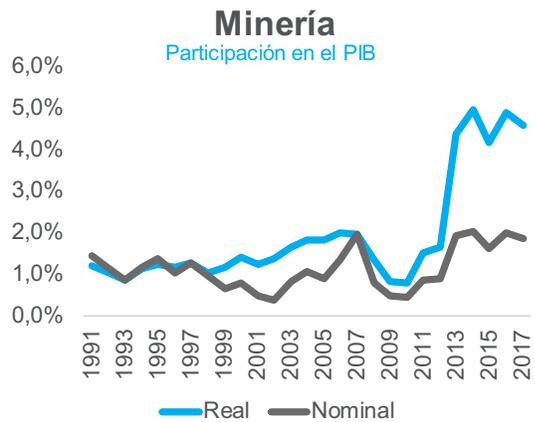
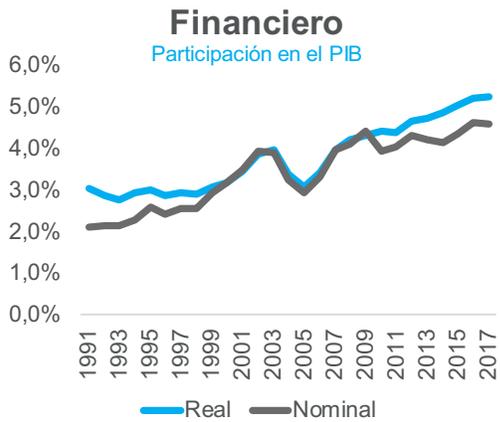


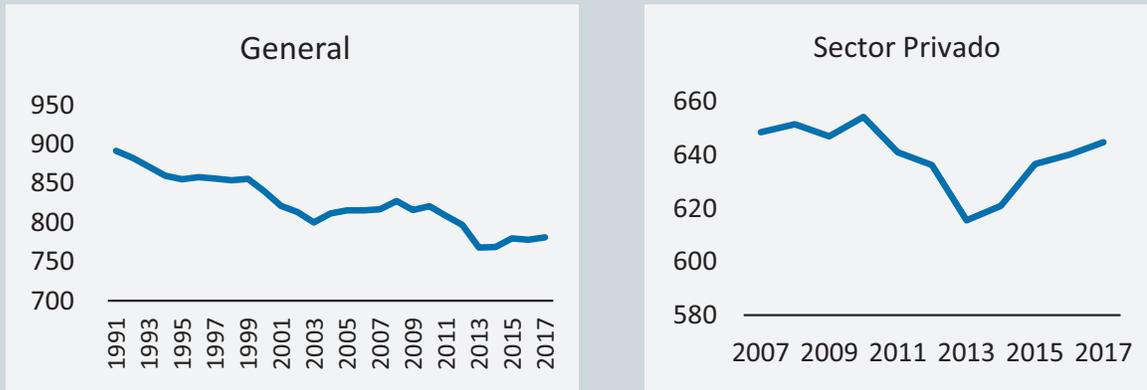
Ilustración 11. Dinámica sectorial y transformación (continuación)



Tomando en cuenta los valores reales de la economía dominicana se observan periodos de mayor diversificación sectorial, como resultado de las reformas instauradas desde finales de los años 80 e inicios de la década de los 90 -donde se percibe el mayor índice de diversificación económica del país-. Tal como era de esperarse, durante la crisis financiera interna el índice sufrió una caída, iniciando un proceso de recuperación y posteriormente en 2013 disminuye considerablemente. A partir de 2014 hasta la fecha muestra una mejora, sin embargo, no es suficiente para alcanzar los niveles de diversificación de inicios de los años noventa.

El comportamiento del índice de diversificación del sector privado dominicano es similar al de la economía en general. Cabe destacar que, el fortalecimiento de este indicador es más pronunciado para el sector privado que para la economía dominicana. (Ver Ilustración 11)

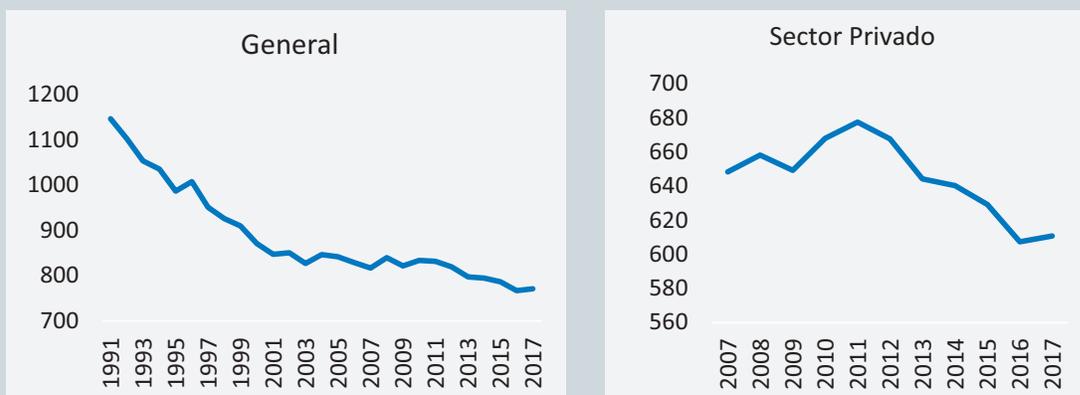
Ilustración 12. Índice de diversificación sectorial (Real)



Tomando en cuenta los valores reales de la economía dominicana se observan periodos de mayor diversificación sectorial, como resultado de las reformas instauradas desde finales de los años 80 e inicios de la década de las 90 -donde se percibe el mayor índice de mayor diversificación económica del país-. Tal como era de esperarse, durante la crisis financiera interna el índice sufrió una caída, iniciando un proceso de recuperación y posteriormente en 2013 disminuye considerablemente. A partir de 2014 hasta la fecha muestra una recuperación, sin embargo, la recuperación exhibida no es suficiente para alcanzar los niveles de diversificación de inicios de los años noventa.

El comportamiento del índice de diversificación sectorial del sector privado dominicano es cónsono con el índice de diversificación de la economía en general. Cabe destacar que, el fortalecimiento de la diversificación es más pronunciado para el sector privado que para la economía en general.

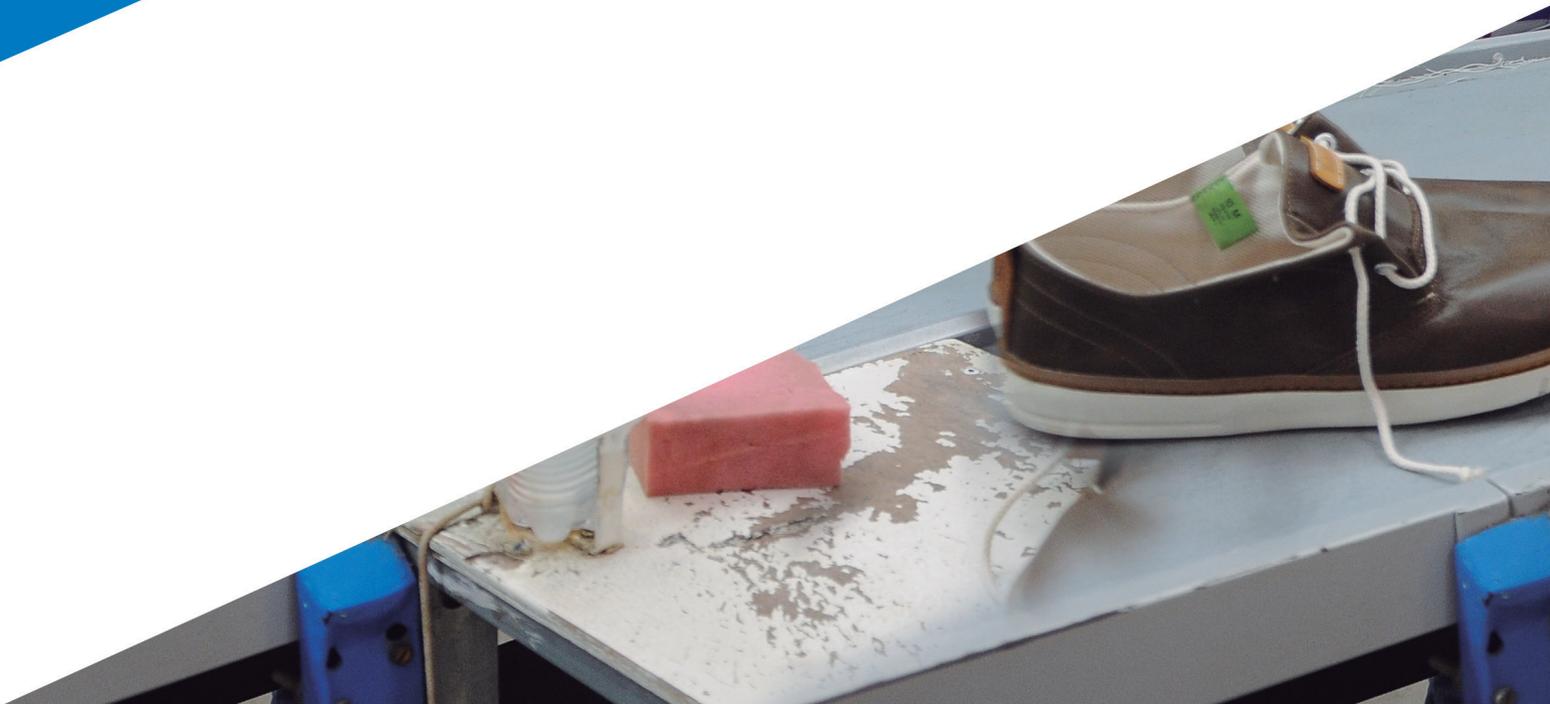
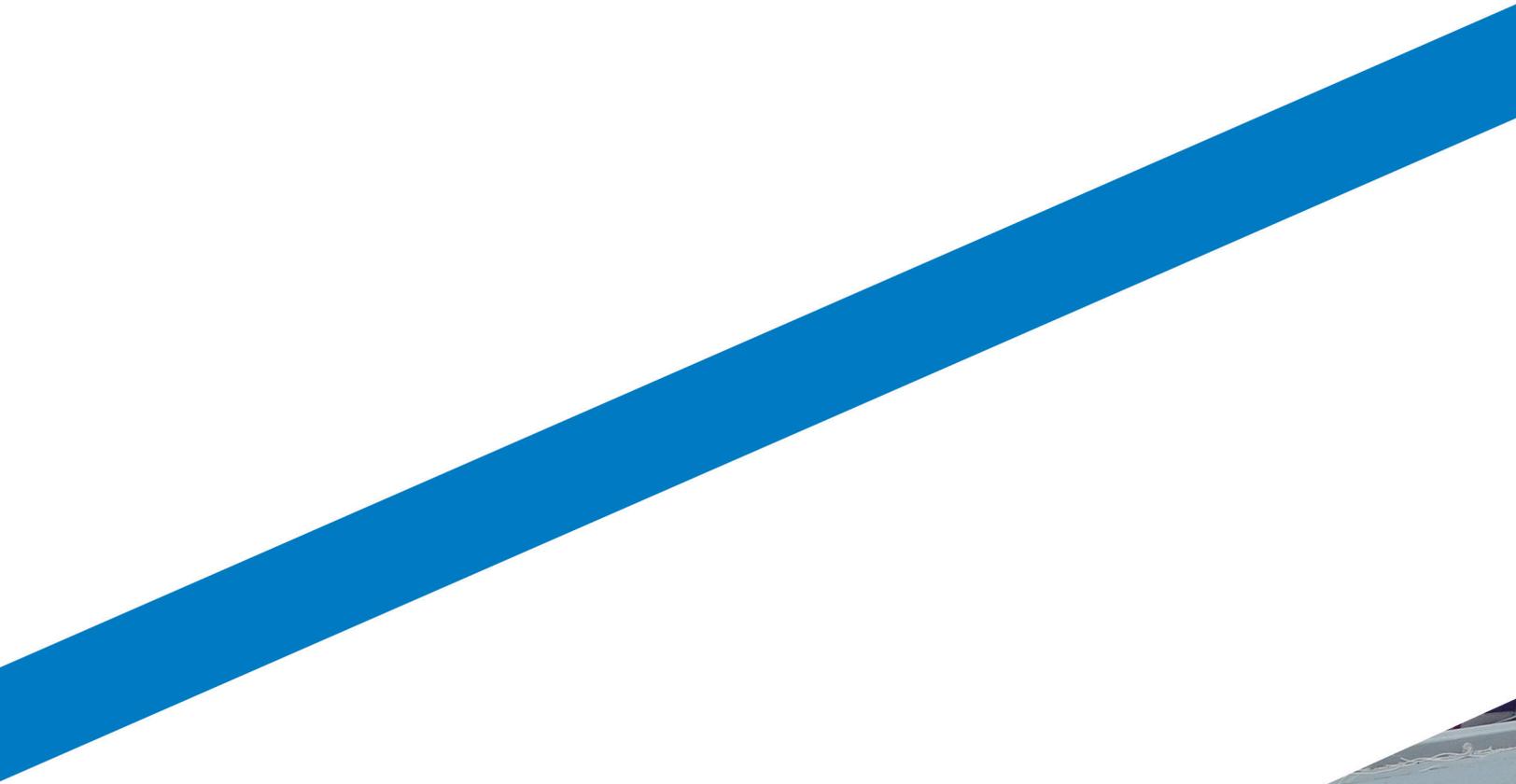
Ilustración 13. Índice de diversificación sectorial (nominal)



Desde el punto de vista nominal, el índice de diversificación o concentración sectorial muestra un comportamiento distinto al índice de concentración calculado a partir de los datos reales de la economía. Desde esta perspectiva, el índice de diversificación de la economía muestra una caída constante desde 1995. Sin embargo, el índice de concentración para el sector privado muestra fortalecimiento durante el periodo 2009-2011 y a partir de 2016.

Ilustración 14. Dinámica sectorial vs crecimiento





Sector privado dominicano



2. Sector privado dominicano

El sector privado dominicano está compuesto por 1,426,479 unidades productivas, que equivalen al 99.96% del total de unidades del país. El 56.1% son empresas fijas no agropecuarias, el 27.9% son empresas móviles y las agropecuarias representan el 16% restante.

Desde el punto de vista laboral, estas 1,426,479 empresas generan 3,575,523 puestos de trabajo que equivalen al 85.6% del empleo nacional. Las empresas fijas no agropecuarias generan el 69.1% de las plazas laborales en el país, las unidades móviles 9.5% y las agropecuarias 7.0%. En promedio, las entidades privadas emplean a 2.5 personas por empresa, este monto es mayor en las que son fijas no agropecuarias que poseen un promedio de 3.6 empleo por empresa.

Dentro de las unidades fijas no productivas se encuentran las microempresas, que representan el 54.8% y generan el 39.8% del empleo nacional. Además están las empresas con menos de 50 empleados y las que poseen más de 50 empleados, estas últimas tan solo equivalen al 0.2%, sin embargo, generan el 19% de todo el empleo del país.

En la Tabla 3 en las empresas con más de cincuenta empleados excluyendo a ciertas empresas -personas físicas, bancas de apuestas, Organizaciones no Gubernamentales (ONGs), instituciones públicas y empresas inactivas-. No se tomaron en cuenta estas entidades para dar el enfoque deseado.

Tabla 3. Visión general de empleo
(2017)

	Unidades	Empleo	% Total Empresas	Empleo por Empresa	% Empleo Total
Sector Público	640	603,767	0.04%	943.4	14.4%
Sector Privado	1,426,479	3,575,523	99.96%	2.51	85.6%
Fijos No Agropecuarios	800,545	2,885,997	98.6%	3.61	56.3%
Microempresas	781,794	1,663,184	54.8%	2.13	39.8%
Registradas	83,920	294,184	5.9%	3.51	7.0%
TSS	60,851	223,742	4.3%	3.68	5.4%
No TSS	23,069	70,442	1.6%	3.05	1.7%
No Registradas	697,874	1,369,000	48.9%	1.96	32.8%
Resto Empresas	18,751	1,222,813	1.3%	65.21	29.3%
Más de 50 Empleados**	3,339	794,646	0.2%	258.58	19.0%
Menos de 50 Empleados***	15,216	428,167	1.1%	20.29	10.2%
Móviles	397,631	397,631	27.9%	1.00	9.5%
Agropecuarias	228,303	291,895	16.0%	1.28	7.0%
Total	1,427,119	4,179,290	100.0%	2.93	100.0%

** Solo incluye las empresas analizadas

*** Incluye algunas de más de 50 empleados que no fueron seleccionadas

Fuente: Elaborado por Analytica con datos de BCRD, TSS

2.1. Empresas por tamaño

2.1.1. Micro, pequeñas y medianas empresas

Según los datos del informe: “Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana” por FondoMicro en 2013 existían 791,236 micro, pequeñas y medianas empresas. El 46.7% de estas se dedican a la actividad productiva de comercio, 38.4% a servicios y 14.9% a manufactura. En general aportan 2,166,461 empleos que equivalen al 46.20% de la Población Económicamente Activa (PEA) y el 54.4% de los ocupados. En conjunto estas entidades generaron en 2013, RD\$987,360 millones en valor agregado equivalente al 38.6% del Producto Interno Bruto de la economía.

El total de microempresas fue de 772,899 que representan el 98% del total de las Mipymes del país, estas a su vez dan lugar a 1,644,260 empleos que simbolizan el 45.3% de los ocupados nacionales. Por otro lado, el 2% de las Mipymes son pequeñas y medianas empresas y proporcionan 522,231 plazas de empleo, es decir, el 13.1% del total.

Tabla 4. Valor agregado generado
(RD\$ MM)

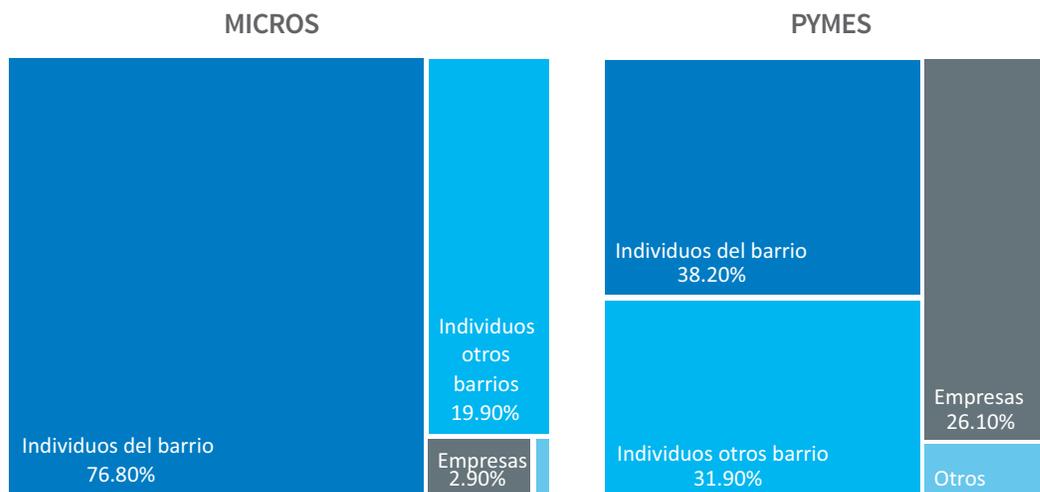
	Valor Agregado	Participación PIB
Microempresas	RD\$488,542	19.1%
Pequeñas y medianas empresas	RD\$498,818	19.5%

Fuente: FondoMicro

Producción y Exportación

Los principales clientes de las microempresas son los individuos del barrio donde desarrollan la actividad productiva que escenifican el 76.8% del total de clientes, seguidos de los individuos de otros lugares con 19.9%, las empresas tan solo el 2.8% y otros 0.4%. Al momento de analizar las pequeñas y medianas empresas se observa una distribución homogénea entre los clientes, el 38.2% son los individuos del barrio, 31.9% individuos de otros barrios, las empresas 26.1% y otros clientes que representan 3.8%. (Ver Ilustración 13)

Ilustración 15. Clientes Mipymes
(% del total)



Fuente: FondoMicro

Una característica fundamental de las microempresas es que su producción es destinada únicamente a mercado nacional, en la encuesta realizada por FondoMicro, pocos microempresarios, solo el 1.3% dijeron tener contacto con alguna empresa o persona en el extranjero que adquiriera parte de sus bienes y servicios.

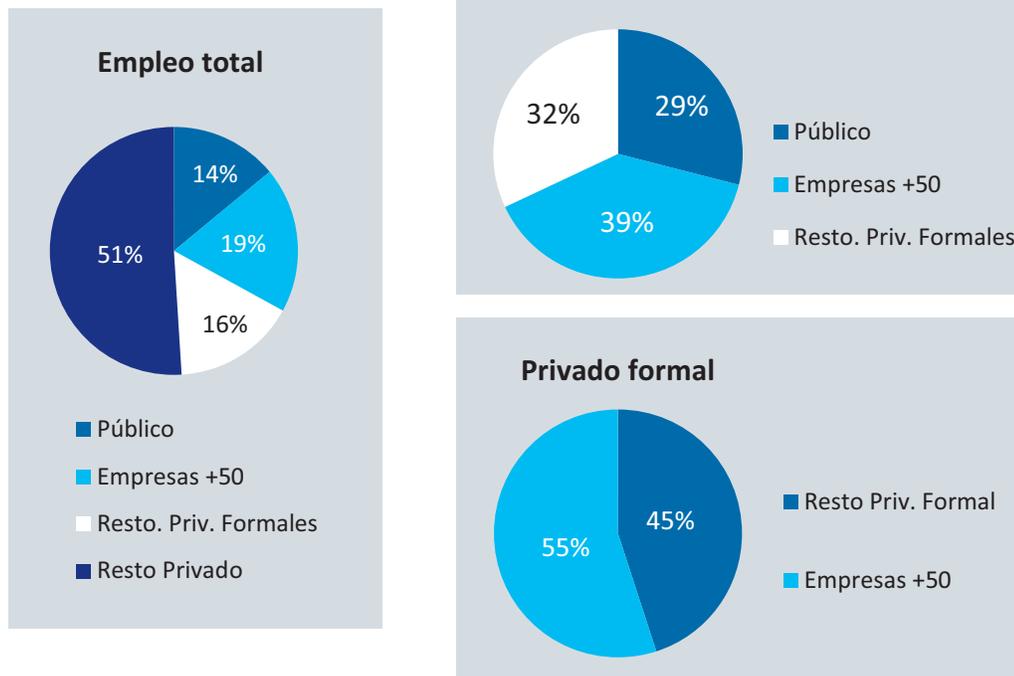
No sucede lo mismo para las pequeñas y medianas empresas, el 95.2% de su producción se distribuye de forma exclusiva en el mercado local, 1.10% se comercializa únicamente en el exterior y 3.60% a nivel local y externo. Las empresas manufactureras exportadoras están dedicadas a actividades de impresión gráfica, textiles, elaboración de alimentos y bebidas, productos de metalmecánica, vidrios, alfarería y cerámica, las empresas comerciales que exportan sus productos, declararon exportar productos químicos y se dedican al reciclaje al por mayor.

2.1.2. Empresas con más de 50 empleados

En 2017 existían 3,369 empresas con más de 50 empleados, zonas francas representa el 9.61% de las empresas, manufactura 13.36% y 23% comercio. Estas empresas aportan a la economía dominicana 794,646 plazas de empleo que equivalen al 56% de los empleados privados formales. En promedio por cada empresa hay 236 empleados.

Desde la óptica del empleo por sector, en 2017 el 14% del empleo es en el sector público, 19% en empresas con más de 50 empleados, 16% del resto de las empresas privadas formales y el 51% del resto de empresas privadas. Si se excluye del análisis a las empresas privadas informales, se concluye que el 29% del empleo formal es en el sector público, el 29% en las empresas con más de 50 empleados y 32% en el resto de las empresas privadas formales. En adición a esto, si se omite al sector público, se observa que el 55% el empleo es en empresas con más de 50 empleados y el 45% restante en las demás empresas privadas formales.

Ilustración 16. Empleo
(2017, como % del total de empleados)

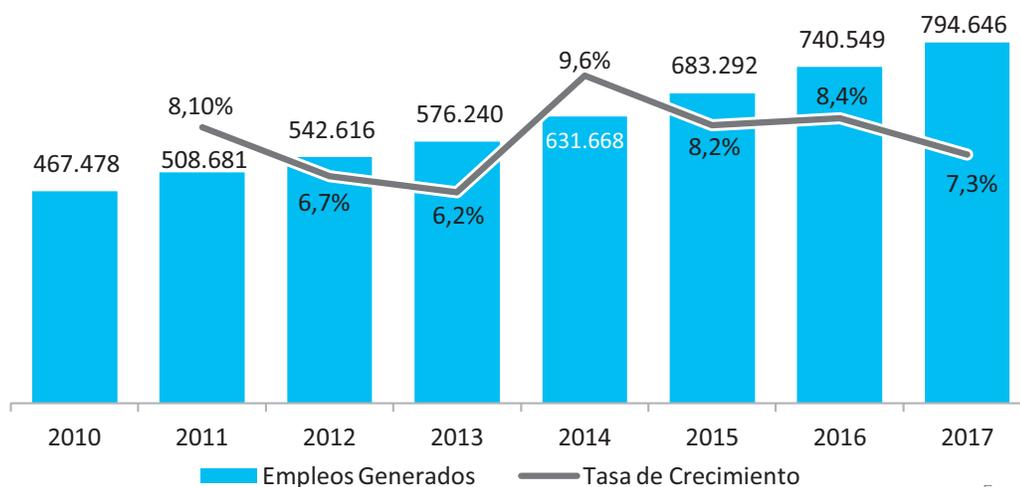


Fuente: TSSyBCRD

Generación de empleos y salarios

Las 3,535 empresas que están conformadas por más de 50 empleados generaron en 2017 aproximadamente 54,097 nuevas plazas de trabajo. La cantidad de trabajadores de las entidades con más de 50 ocupados aumenta anualmente en promedio 7.78% de 2011-2017. Superior al crecimiento promedio anual del empleo total del país.

Ilustración 17. Composición por grupo de edad del empleo
(% por formalidad y tipo de administración del empleador en 2017)

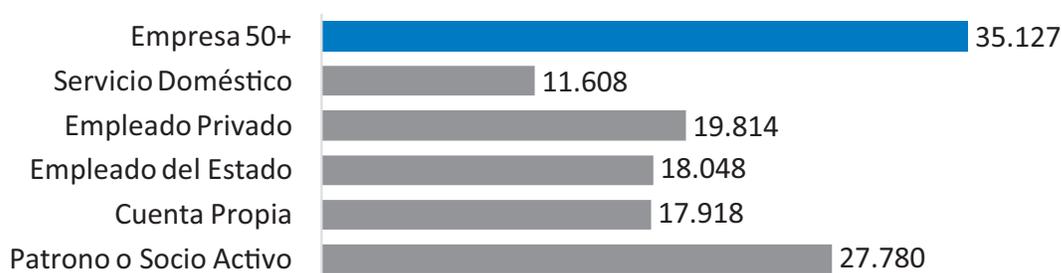


Fuente: TSS

El salario promedio mensual nacional en 2017 ascendió a RD\$20,198 según los datos publicados por la Tesorería de la Seguridad Social (TSS), es decir, que el salario promedio nacional de los empleados formales es de esta cifra. Los ocupados de las empresas en analizadas (compuestas por más de 50 empleados) devengan en promedio RD\$35,127.

A nivel nacional los individuos que laboran en este tipo de entidades perciben mayores salarios en comparación con los empleados del país. De acuerdo con los datos de empleo del Banco Central de la República Dominicana, el salario más elevado lo perciben los patronos o socios activos que devengan ingresos mensuales de aproximadamente RD\$27,780⁴. (Ver Ilustración 16)

Ilustración 18. Ingresos mensuales
(RD\$, Por categoría ocupacional)



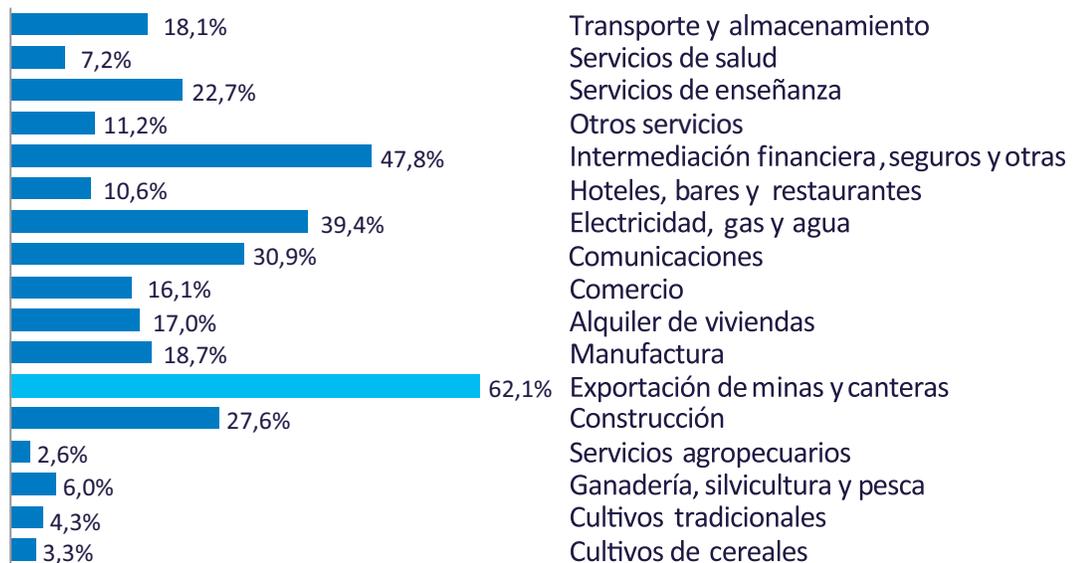
Fuente: DGII, BCRD

El 19.5% de los asalariados de las empresas con más de 50 empleados, están sujetos a retención; cifra superior al promedio nacional. Tan solo el 15% de los asalariados dominicanos perciben retenciones de Impuesto Sobre la Renta (ISR). Desde el punto de vista sectorial, explotación minas y canteras posee el porcentaje más elevado de trabajadores sujetos a deducciones con 62.1%.

En 2016 las provincias con mayor porcentaje de contribuyentes sujetos a retención fueron La Romana -17.1%- y el Distrito Nacional -21.3%- que se encuentran por encima del porcentaje promedio nacional -15.1%-. (Ver Ilustración 17)

⁴ Destacando que se contemplan todos los deciles de la economía.

Ilustración 19. Asalariados sujetos a retención
(Por actividad económica, como % del total de asalariados)



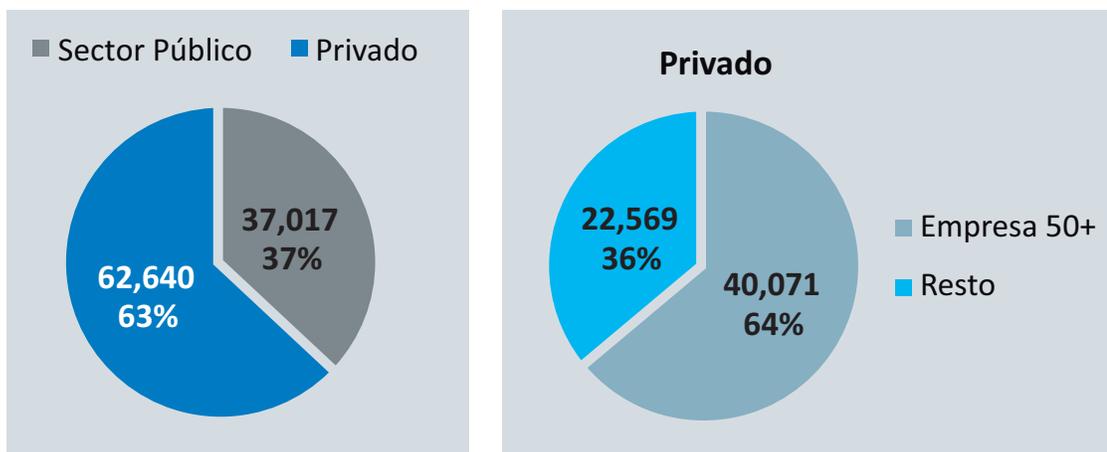
Fuente: DGI

Aportes a la seguridad social

La Tesorería de la Seguridad Social recaudó en 2017 aproximadamente RD\$99,658 millones. El sector privado aportó el 63% equivalente a RD\$62,640 millones, mientras que el sector público el 37%, ascendente a RD\$37,017 millones.

Del total aportado por el sector privado, el 64% correspondió a las empresas con más de 50 empleados, es decir, RD\$40,071 millones; el 36% restante resultó de las contribuciones del resto de las entidades del sector privado formal. De este 64%, el 28.1% fue contribuido por los empleados y el 71.92% por el empleador. (Ver Ilustración 18)

Ilustración 20. Aportes a la seguridad social
(RD\$ MM, % del total)



Fuente: TSS

Exportaciones

Las empresas con más de 50 empleados se caracterizan por ser entidades que además de producir para el mercado local, tienen un papel fundamental al momento de analizar el comercio en mercados foráneos. En 2017, el valor de las exportaciones de estas empresas ascendió a US\$8,199 millones. Esta cifra simboliza el 81% del total de todo lo exportado en el país y equivalen al 10.8% del Producto Interno Bruto de la economía.

Las transacciones foráneas realizadas por estas empresas fueron efectuadas con nuestros tres principales socios comerciales, Estados Unidos, Canadá y Haití. El 48.65% de las exportaciones ejecutadas se mercadearon con el principal comerciante del país, los Estados Unidos; es decir, que se comercializaron alrededor de US\$3,989 millones en bienes, 9.47% con Canadá equivalente a US\$777 millones y US\$736 millones con Haití que escenifican el 8.98% del total.

Los tres productos principales exportados en 2017 fueron piedras preciosas (oro, plata), equipos médicos y equipos eléctricos. El 20.31% de las transacciones realizadas correspondió a piedras preciosas, 9.53% en equipos médicos y 5.08% en equipos eléctricos.

Al estratificar las exportaciones en nacionales y de zonas francas, la participación de las empresas con más de 50 empleados es significativa, el 66.7% de las nacionales son llevadas a cabo por estas entidades y equivalen al 3.9% del Producto Interno Bruto dominicano.

Por otro lado, el 92.1% del total de las exportaciones de zonas francas fueron transaccionadas por empresas con más de 50 trabajadores y significaron el 6.9% del PIB. Desde el punto de vista sectorial, estas empresas efectuaron el 94.54% de las exportaciones del sector minero, el 10.86% del sector agropecuario y el 15.73% del sector industrial.

2.1.3. Caracterización

La Tabla 5 resume la información plasmada anteriormente y especifica el rol de las empresas que componen el sector privado en la República Dominicana. Las microempresas se caracterizan por producir para consumo local, tal como lo expresa la Ilustración 10; son generadoras de empleos, ya que aporta el 39% de los puestos laborales nacionales, además de ser una red de subsistencia con el objetivo de superarse e ir escalando y transformarse en empresas más grandes.

Las pequeñas y medianas empresas con menos de 50 empleados se distinguen por producir para consumo local, ser entidades que generan impuestos, que aportan a la seguridad social y al Producto Interno Bruto del país. En adición, son generadoras de puestos de trabajo.

Por otro lado, las medianas y grandes empresas con más de 50 empleados poseen el rol de producir tanto para mercado local como para el foráneo, además de que son grandes generadores de empleos formales, lo que constituye a este tipo de instituciones en grandes contribuyentes de impuestos y a la vez en grandes recaudadores. Asimismo, contribuyen el 63% del monto recaudado por la Tesorería de Seguridad Social y explican casi el 80% del Producto Interno Bruto de la economía.

Tabla 5. Caracterización empresas

	Microempresas	PYMES	+50 empleados
Producción para consumo local	X	X	X
Producción para exportación (bienes y servicios)			X
Generador de empleos	X	X	X
Generador de empleos formales			X
Contribuyente en impuestos		X	X
Gran recaudador de impuestos			X
Aportes a Seguridad Social		X	X
Participación en el PIB	X	X	X
Red de Subsistencia	X		

Fuente: Elaboración Analytica

2.2. Inversión: Impacto en el crecimiento y pobreza

Relación entre crecimiento y pobreza

Tal como se observa en la Ilustración 18, ante pronunciadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto el cambio de la tasa de pobreza monetaria es contrario, evidente en el año 2003 y 2014. Por ende, se puede determinar que poseen una relación inversa, es decir que, ante un alto crecimiento del PIB, la tasa de pobreza disminuye y viceversa.

En 2003 el crecimiento económico fue de 8.7%, que dio lugar a una reducción de la tasa de pobreza monetaria de 6.1%, un escenario similar se repitió en 2005, cuando la economía se expandió 8.0% y la tasa de pobreza se contrajo 3.6%.

Si la inversión privada se mantiene creciendo en el orden de 10%, el PIB crecería alrededor de 7% y daría lugar a una reducción de la tasa de pobreza monetaria de tres puntos porcentuales anuales. (Ver Ilustración 19)

Ilustración 21. Tasa de crecimiento del PIB y cambio en tasa de pobreza monetaria



Fuente: BCRD y MEPyD

La ecuación de largo plazo indica que la elasticidad del crecimiento con respecto a la inversión en el caso de la República Dominicana oscila entre 0.65 y 0.75. La semi elasticidad es el cambio en el nivel de la pobreza (que ya está en porcentajes) ante el cambio en la tasa de crecimiento. Así en el período 2010–2016, por cada punto porcentual de crecimiento experimentado el nivel de la pobreza disminuyó en 0.5. (Ver Tabla 6)

Tabla 6. Relación entre crecimiento y pobreza

	2004	2009	2016
Tasa de pobreza General	49.2%	41.3%	30.1%
		2004-2009	2010-2016
Cambio en la pobreza		-7.9%	-11.2%
Tasa de crecimiento inversión		5.5%	5.6%
Semielasticidad crecimiento de la pobreza		-0.7	-0.5

Fuente: BCRD, MEPyD y cálculos Analytica

Importancia de la sinergia pública-privada

Las alianzas público-privadas han surgido como mecanismo donde los sectores público y privado se unen para resolver problemas de la agenda país. El caso chileno de concesiones en infraestructura es un ejemplo de este tipo de estrategia como detonantes de innovación en la gestión pública.

En resumen, ese modelo adopta la forma conocida como Building, Operate and Transferring –BOT, donde básicamente una empresa privada construye, financia y opera un proyecto de infraestructura, cobra por el uso de los servicios asociados a este por un periodo prefijado, y luego de este lapso, transfiere la infraestructura al sector público.

Solamente por concepto de rutas, autopistas urbanas y aeropuertos, entre 1992 y 2006 la inversión en concesiones ascendió a US\$6,917 millones, ubicando a Chile entre los primeros puestos en materia de inversión privada en el sector público para infraestructura (Bitran y Villena, 2010). Fue el inicio de una gran variedad de iniciativas entre el Estado y el sector privado para la provisión de bienes públicos en diferentes áreas relacionadas con infraestructura no solamente vial sino para salud, educación, cárceles, entre otras.

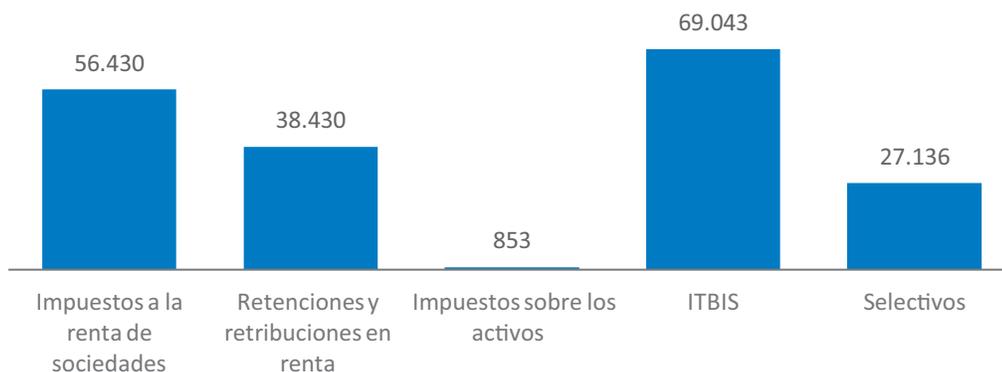
2.3. Los grandes contribuyentes: Estrategia eficiente de la recaudación

Las empresas con más de 50 empleados se caracterizan por ser grandes agentes de recaudación y contribuyentes de impuestos. En 2017, estas entidades aportaron a la economía alrededor de RD\$286,670 millones en impuestos, es decir, que el 75.3% de los impuestos tributarios recaudados por la DGII son contribuidos por estas empresas.

Desde el punto de vista de los aportes fiscales directos, estas instituciones contribuyeron con RD\$56,430 millones en impuestos a la renta de sociedades que escenificaron el 69.2% de todos los tributos recaudados sobre los ingresos de las empresas. Además del aporte de RD\$38,460 millones, equivalentes al 53.5% del total de gravámenes sobre la renta de las personas y retenciones recaudadas y RD\$853 millones en impuestos sobre los activos que representaron el 20.75% de las recaudaciones totales sobre los activos.

Desde la óptica de los aportes fiscales indirectos, estas empresas aportaron el 69.1% del ITBIS recaudado en 2017, equivalentes a RD\$69,043 millones, asimismo contribuyeron con el 57% de los aranceles y 76% de los impuestos selectivos recaudados en el país. (Ver Ilustración 20)

Ilustración 22. Impuestos pagados
(Por las empresas con más de 50 empleados, 2017)



Fuente: DGII

Grandes inversiones: Como motor de crecimiento y desarrollo

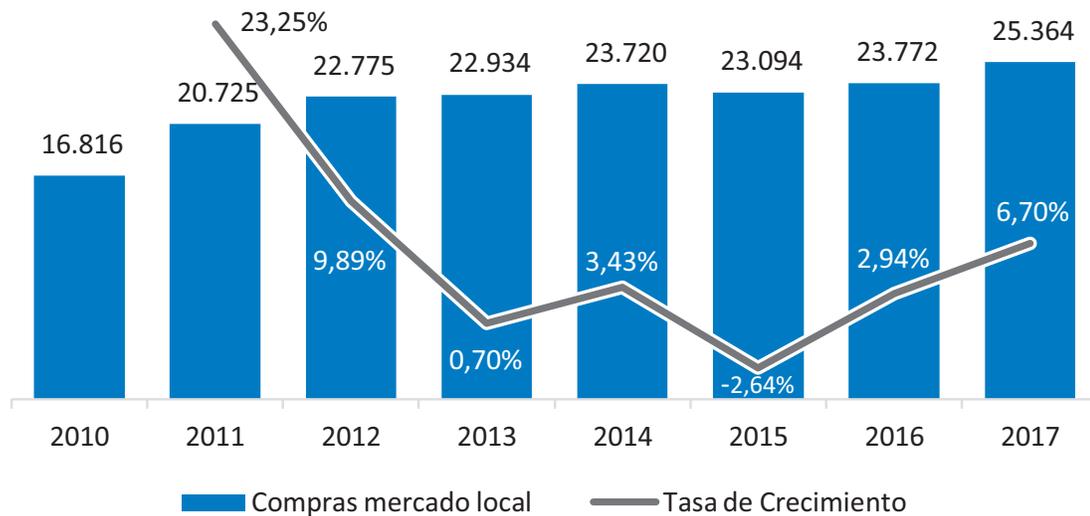


3. Grandes inversiones: Como motor de crecimiento y desarrollo

3.1. Análisis de los encadenamientos productivos

El sector privado dominicano posee un papel fundamental en el desempeño de la economía, a partir de contribuciones directas e indirectas. Las empresas privadas dominicanas efectuaron compras al mercado local por un valor total de RD\$1,205,813.40 millones en 2017. El crecimiento promedio de estas compras perpetradas por el sector privado fue de 10.88% para 2011-2017.

Ilustración 23. Compras locales
(US\$ MM, 2010-2017)



Fuente: DGI

De las compras realizadas en 2017 por el sector privado al mercado local dominicano, el 73.5% fue comercializado con el sector servicio de la economía, equivalente a RD\$886,060 millones. Estas representaron en 2011-2017 las tres cuartas partes del total transado.

El 23.3% de las compras totales se llevaron a cabo con el sector industrial y el 3.2% restante con agropecuario. En conjunto las compras a estos sectores alcanzaron un total de RD\$319,752.5 millones.

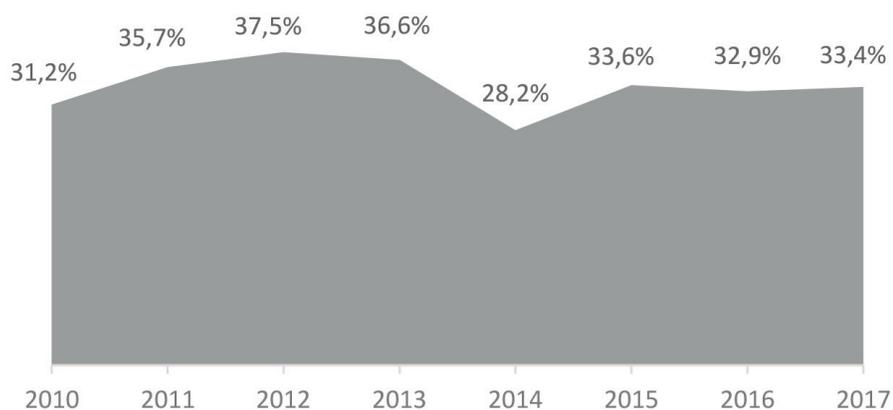
Desde un punto de vista más desagregado, dentro del sector servicios, la actividad económica con mayor valor transado en 2017 fue comercio con RD\$411,690.4 millones, que representó el 46.46% del total de compras. La segunda actividad económica con mayor peso dentro del sector en análisis, fueron los servicios de electricidad, gas y agua con RD\$137,509.8 millones equivalentes al 15.47% de las ventas efectuadas al sector.

De las compras al sector industrial, el 77.96% se destinaron a manufactura, para un monto total de RD\$218,846 millones. El 13.84% a construcción y el 8.20% restante a las empresas de explotación de minas y canteras. El 54.33% de las compras realizadas al sector agropecuario se efectuaron a empresas de ganadería, silvicultura y pesca, equivalentes a RD\$21,209.7 millones, seguido de RD\$12,312.5 destinados a la adquisición de cultivos tradicionales, que representó un 31.54% del total transado con agropecuario.

Las transacciones comerciales hechas al mercado nacional por parte de las empresas privadas tienen un peso importante sobre la economía dominicana. La participación en 2017 de las compras sobre el PIB fue de 33.37%. Para el periodo 2010-2017, las mismas equivalieron a una tercera parte del Producto. (Ver Ilustración 22)

De forma segmentada se puede percibir el aporte de las empresas privadas por sector económico. Las transacciones realizadas con el sector agropecuario representaron en 2017 el 19% del producto económico del sector, el 31.29% del correspondiente a industrial y las compras efectuadas a servicios equivalieron al 39.6% del producto de esta actividad.

Ilustración 24. Compras del sector privado
(Como % del PIB)



Fuente: DGII, Banco Central de la República Dominicana



El Tamaño de la empresa y sus efectos
en las condiciones del empleo:
El caso de la República Dominicana



4. El Tamaño de la empresa y sus efectos en las condiciones del empleo: El caso de la República Dominicana

Desde inicios del siglo pasado los economistas han analizado la relación entre el tamaño de la empresa y las condiciones del empleo. De hecho, el primer trabajo documentado corresponde a Moore (1911) para los Estados Unidos. Sus resultados ya mostraban que a medida que el tamaño de la empresa aumenta, la condición del empleado mejora en varias direcciones: su salario incrementa, está empleado un mayor número de días al año, su condición laboral varía menos de un mes a otro, y sus horas trabajadas por día, disminuyen.

El trabajo de Moore dio origen a una serie de estudios que se extienden hasta nuestros días; tanto a nivel teórico, buscando explicar el porqué de esta relación; como a nivel empírico, añadiendo más evidencia gracias a la cada vez mayor disponibilidad de datos. Transcurridos más de cien años desde este primer trabajo, los resultados siguen mostrando que los primeros hallazgos no han cambiado: el empleado que pertenece a una firma más grande percibe un mayor salario, obtiene beneficios adicionales más generosos, recibe mayor capacitación y trabaja en un ambiente más limpio, seguro y generalmente más agradable.⁵

A pesar de la robustez de los diferentes estudios en verificar la relación entre mejores condiciones laborales y el tamaño de la firma, no existe todavía una hipótesis o explicación teórica que pueda ser respaldada de manera fehaciente por los datos. La principal dificultad radica en que el tamaño de la empresa es un proceso que depende de muchos factores: fuerzas de mercado, decisiones de gerencia, regulación, política impositiva, suerte, entre otros. Todos estos factores inciden en la distribución del tamaño de las firmas, y por ende, en la forma del perfil salario-tamaño de la empresa.

Una primera hipótesis sostiene que el costo de monitoreo promueve el match entre trabajadores más productivos y firmas más grandes para reducir la suma de salario y costo de monitoreo. Una segunda hipótesis señala que para reducir la elusión de responsabilidades la firma paga salarios mayores a los que el empleado esperaría recibir de otra empresa -esta es la teoría de los salarios de eficiencia-. Sin embargo, estas teorías no explican porqué la frecuencia o intensidad de la elusión por parte del empleado sería mayor en empresas más grandes en ausencia de monitoreo o salarios de eficiencia.

⁵ Par el lector interesado ver Oi e Idson (1999).

Otros economistas argumentan que las empresa de mayor tamaño comparten parte del superávit de ingresos sobre los costos del factor trabajo con sus empleados a través de una política de salarios discrecional que depende de la benevolencia de estas. Entre los factores que pueden explicar esta mayor capacidad de pago de las empresas más grandes se encuentran, por ejemplo, el posible poder de mercado y el hecho de enfrentar menores precios por sus otros factores de producción (e.g., crédito).

Por último, la hipótesis de productividad sostiene que los empleados de empresas más grandes son simplemente más productivos. En general, estas empresas reclutan, promueven y retienen al personal con características asociadas a mayor productividad. Adicionalmente, las de mayor tamaño invierten más en capacitación para poder aprovechar de manera eficiente posibles economías de escala. Esta capacitación o entrenamiento genera mayores retornos que son compartidos a través de un mayor salario.

El objetivo de este estudio es analizar la relación entre el tamaño de la empresa y las condiciones de trabajo, con especial énfasis en el ingreso del empleado en la República Dominicana.

Los resultados muestran que luego de discriminar por las características del empleado, los trabajadores dominicanos que laboran en empresas más grandes devengan salarios entre un 30% y un 38% mayor con respecto a sus pares en entidades más pequeñas. Uno de los resultados más interesantes es que el efecto del tamaño es mayor en el caso de las mujeres que en el caso de los hombres.

En línea con lo anterior, la incidencia de beneficios marginales, como comida y servicio de transporte, es considerablemente superior mientras más grande es la empresa. Además, encontramos importantes diferencias en términos de formalidad del empleo entre las diferentes categorías de tamaño de empresa, formalidad que se traduce en una afiliación del empleado a la Seguridad Social hasta casi tres veces mayor para los hombres en las entidades más grandes vis-a-vis las de menor tamaño.

Por último, encontramos que los empleados tienen laborando más tiempo en su empleo actual y también trabajan menos horas al mes mientras más grande es la empresa. Al igual que trabajos anteriores para otros países, nuestros resultados confirman que las condiciones del empleo en el caso de la República Dominicana mejoran con el tamaño de la empresa en distintas dimensiones, incluso, más allá del ingreso.

Relación entre el tamaño de la empresa y los salarios en la República Dominicana

Los datos para este trabajo provienen de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo del Banco Central (ENFT), principal fuente de información sobre el mercado laboral dominicano. Específicamente, utilizamos las dos rondas de la ENFT correspondientes al año 2016, último año de información disponible.⁶ Siguiendo una práctica común en trabajos anteriores basados en encuestas del mercado de trabajo, utilizamos el número de empleados como nuestra variable proxy del tamaño de empresa. Además, como nuestra población objetivo son los trabajadores del sector privado, consideramos sólo aquellas personas que contestan ser empleados de una empresa en dicho sector.

En primer lugar, la Tabla 7 a continuación muestra la distribución de los trabajadores y el ingreso promedio según el número de empleados de la empresa o negocio.⁷ Nuestra variable de ingreso mensual corresponde al pago que recibió la persona como compensación a su actividad laboral principal⁸. Como podemos ver, un 34.3% de los ocupados pertenecen a firmas o establecimientos con diez empleados o menos, un 21.1% a entidades con entre once y cincuenta trabajadores, y casi un 45% laboran en empresas con más de cincuenta.

Por otro lado, la Tabla 8 nos muestra una primera evidencia de la correlación positiva que existe entre el tamaño de la empresa y el salario. La columna 5 presenta el ratio entre el ingreso promedio de los empleados de las más grandes y el ingreso promedio de los ocupados en las empresas del tamaño correspondiente a dicha fila.

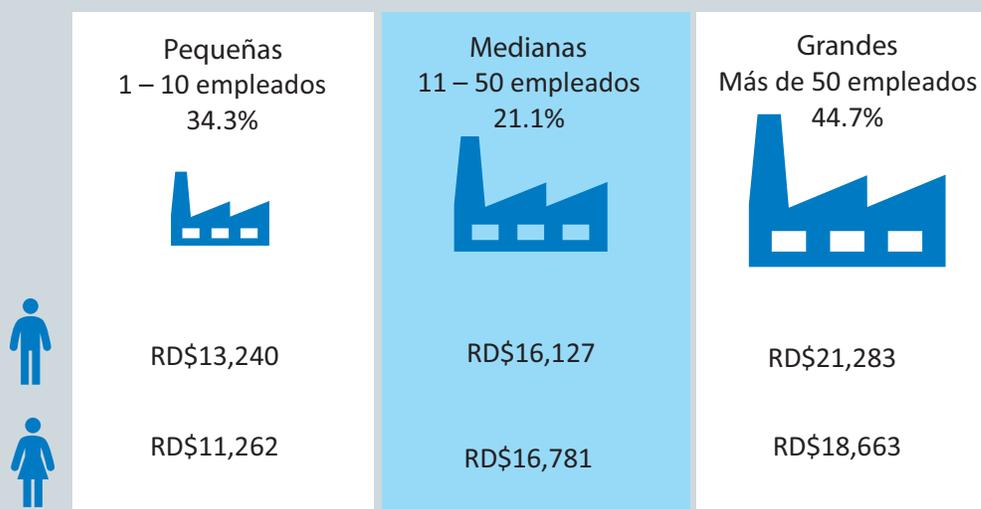
Así, vemos que el ingreso promedio mensual de los empleados en las entidades más grandes es casi 1.6 veces el ingreso de sus pares en las empresas de menor tamaño en el caso de los hombres y cerca de 1.7 veces para las mujeres. Este ratio es de 1.32 con respecto a las firmas de tamaño medio -entre once y cincuenta empleados- para los hombres y de 1.11 para las mujeres.

⁶ En el año 2014 el Banco Central inicia el levantamiento de la Encuesta Nacional Continua de Fuerza de Trabajo (ENCFT) con miras a sustituir la ENFT y realiza de manera paralela ambas encuestas hasta el año 2016, último año en que se llevó a cabo la ENFT. Sin embargo, la ENCFT todavía no se encuentra disponible al público.

⁷ El tamaño de esta submuestra excluyendo al sector Zonas Francas es de 6,407 individuos y representan 1,525,631 personas en la población total del país. La pregunta sobre el número de trabajadores en la empresa, establecimiento o negocio incluye siete categorías: 1 persona, de 2 a 4 personas, de 5 a 10 personas, de 11 a 19 personas, de 20 a 30 personas, de 31 a 50 personas, y de 51 y más personas. Para fines de análisis y por el número de observaciones en algunos de los grupos decidimos agrupar a los encuestados según los tamaños que aparecen a partir de la tabla 7.

⁸ Esta variable no incluye compensaciones adicionales como, por ejemplo, comisiones, propinas, horas extras, etc.

Tabla 7. Salario promedio
(Por tamaño de empresa)



Fuente: ENFT y cálculos Analytica, personas mayores de 18 años.

Por otro lado, la Tabla 8 replica los datos de la 7 pero tomando en cuenta el sector de actividad económica según la clasificación utilizada por el Banco Central.⁹ Al desagregar por sectores también es claro ver la correlación positiva entre el ingreso y el tamaño de la firma. Excluyendo intermediación financiera y seguros y construcción en el caso de los hombres, el ratio del ingreso promedio en las empresas más grandes y las de menor tamaño oscila entre 1.1 en agricultura y ganadería y 2.1 en otros servicios, para un promedio de 1.54 a través de los diferentes sectores.

En el caso de las mujeres, la media del ratio entre el ingreso promedio en las empresas de mayor tamaño y las más pequeñas es de 1.83 excluyendo el sector de intermediación financiera y seguros, y va desde 1.53 en otros servicios hasta 2.05 en transportes y telecomunicaciones.¹⁰

⁹ La ausencia de algunos sectores en la tabla se debe al pequeño número de observaciones en la submuestra. En el caso de los hombres no están presentes el sector Explotación Minas y Canteras y el sector Electricidad, Gas y Agua. En el caso de las mujeres además de estos dos, falta el sector Agricultura y Ganadería y el sector Construcción.

¹⁰ En el caso del sector Intermediación Financiera y Seguros puede que no exista una relación entre el tamaño de la firma y el ingreso o la inexistencia de esta puede deberse a la forma de la pregunta en la ENFT. En este sentido, una hipótesis es que, al preguntar por el tamaño de la empresa o establecimiento, el ingreso promedio en una sucursal bancaria sea mayor que una oficina corporativa pues el perfil de los empleados es más homogéneo en la primera por el tamaño del establecimiento.

Tabla 8. Comparación de salarios

Comparación de salarios por tamaño de la empresa y sexo según sector de actividad económica				
A. Hombres				
Sector de actividad	1 - 10	11 - 50	Más de 50	Ratio ingreso
Agricultura y ganadería	9,566	10,943	10,535	1.10
Industrias manufactureras	11,061	12,267	17,393	1.57
Construcción	26,723	26,660	21,045	0.79
Comercio	12,514	13,720	20,438	1.63
Hoteles, bares y restaurantes	9,172	12,322	16,079	1.75
Transporte y comunicaciones	19,401	21,340	21,496	1.11
Intermediación fin. y seguros	40,098	27,957	36,487	0.91
Otros servicios	13,987	18,525	29,354	2.10
B. Mujeres				
Sector de actividad	1 - 10	11 - 50	Más de 50	Ratio ingreso
Industrias manufactureras	10,982	18,533	21,954	2.00
Comercio	10,436	22,252	18,811	1.80
Hoteles, bares y restaurantes	7,721	11,598	13,535	1.75
Transporte y comunicaciones	9,367	16,769	19,236	2.05
Intermediación fin. y seguros	39,996	17,065	27,409	0.69
Otros servicios	10,760	14,873	16,485	1.53

Fuente: Cálculos Analytica a partir de la ENFT. Mayores de 18 años, excluye ZF.

El análisis hasta ahora no toma en cuenta las características de los empleados. Si las empresas más grandes contratan personal más capacitado las diferencias en el salario presentadas más arriba pudieran deberse exclusivamente a las diferencias en el proceso de reclutamiento entre las firmas de diferentes tamaños. Para controlar por las características de los empleados recurrimos al análisis de regresión. Este nos permite verificar si luego de tomar en cuenta las características del trabajador todavía existe una relación entre el tamaño de la firma y el ingreso.

Específicamente, corrimos las siguientes dos regresiones:

$$y = \beta_0 + \beta_1 \text{ Mediana} + \beta_2 \text{ Grande} + \epsilon_1 \quad (1)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 \text{ Mediana} + \beta_2 \text{ Grande} + \theta X + \epsilon_2 \quad (2)$$

Donde Y es el logaritmo del ingreso mensual, *Mediana* es una variable que indica si la firma tiene entre once y cincuenta empleados, *Grande* refleja si la empresa tiene más de cincuenta trabajadores y los términos ϵ corresponde al error de la regresión. De esta forma, las variables de tamaño de la empresa capturan las brechas de ingreso con respecto a los empleados en el grupo base: aquellos que laboran en empresas con diez empleados o menos.

En cambio, la ecuación (2), a través del vector X , incluye los años de educación y de experiencia, las dos principales variables en el estudio de ingresos.^{11 12}, Adicionalmente, incluimos las horas trabajadas al mes, si el encuestado es jefe de hogar, si cuenta con la presencia de un cónyuge, la zona de residencia y el sector de actividad económica. De esta forma, podremos aislar la incidencia del tamaño de la empresa en el ingreso neto de la contribución de las características del empleado, la cantidad de horas trabajadas y las demás variables consideradas.

La Tabla 9 presenta los resultados de las dos regresiones anteriores por separado para hombres y mujeres para todos los empleados y para los ocupados a tiempo completo.¹³ Los coeficientes estimados correspondientes a la especificación de la ecuación (2) se encuentran en las columnas 2 y 4, mientras que las columnas 3 y 5 presentan las diferencias porcentuales en el ingreso según el tamaño de la firma obtenidas a partir de los primeros.¹⁴

¹¹ También se incluye la variable de experiencia al cuadrado para tomar en cuenta la concavidad observada de los perfiles ingreso-experiencia: el ingreso incrementa con la experiencia durante la vida profesional, llegando a su punto máximo entre los 30 y 40 años de experiencia generalmente, momento a partir del cual empieza a decrecer.

¹² Como su nombre lo indica, la variable de experiencia recoge los años de experiencia laboral y suele ser aproximada como la edad de la persona menos los años de educación reportados menos seis.

¹³ Se consideran empleados a tiempo completo todas aquellas que contestan trabajar 44 horas o más a la semana. Así definidos, el 75% de los empleados en la muestra corresponden a empleados a tiempo completo.

¹⁴ Dada la especificación log-lineal del modelo, para obtener las diferencias porcentuales del ingreso se toma el antilogaritmo de los coeficientes menos uno y se expresa como porcentaje.

Dado que los resultados son similares en el caso de los hombres, nos concentraremos en los empleados a tiempo completo -columnas 4 y 5-. El panel A muestra los resultados para los hombres sin tomar en cuenta las características del empleado. La diferencia porcentual en el ingreso de los hombres que trabajan en empresas medianas es de 24.1% con respecto a sus pares que laboran en la empresa con diez trabajadores o menos y de un 50.1% si trabajan en empresas con más de cincuenta.

Por otro lado, el panel B muestra que incluso tomando en cuenta las variables mencionadas más arriba, que incluyen entre otras los años de escolaridad y de experiencia del empleado hombre, todavía existe una brecha significativa de casi un 15% para aquellos que laboran en la empresa de tamaño medio y de casi 30% para los que trabajan en las de mayor tamaño según nuestra definición.¹⁵

En el caso de las mujeres resulta pertinente discutir los resultados tanto para todas las empleadas como para las de tiempo completo, ya que las diferencias estimadas son mayores que en el caso de los hombres y también por la mayor incidencia del empleo a tiempo parcial en las mujeres con respecto a los hombres -un 24.3% versus un 16.5% en nuestra muestra-.

El panel C de la Tabla 9 muestra que cuando consideramos solamente el tamaño de la empresa, la brecha porcentual de ingreso es 34.2% y 26.1% en el caso de todas las empleadas y las de tiempo completo, respectivamente, que se encuentran laborando en entidades o establecimientos de tamaño mediano. Estas brechas son de un 59% y un 44.3%, respectivamente, en el caso de las trabajadoras en empresas con más de cincuenta empleados.

Cuando discriminamos por las características de las empleadas en el panel D, todavía encontramos diferencias significativas en el retorno laboral para las mujeres en empresas de mayor tamaño. Las empleadas en las empresas medianas devengan en promedio un 22.4% (todas) y un 18% (a tiempo completo) más que en las pequeñas. Por último, en el caso de las que laboran en empresas más grandes, las diferencias son de 37.7% (todas) y 34.2% (a tiempo completo).

¹⁵ En la tabla también se incluye el número de observaciones en cada regresión y el R2, principal indicador de ajuste, este representa el porcentaje de variación en el ingreso que es explicado por las variables consideradas en el análisis.

Tabla 9. Diferencias de ingresos

Diferenciales porcentuales de ingreso por tamaño de empresa				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Hombres	Todos		Empleados TC	
	β	Diferencial	β	Diferencial
A. Sólo tamaño empresa				
Entre 11 y 50	0.25	28.1%	0.22	24.1%
Más de 50	0.44	55.9%	0.41	50.1%
Salario base*	10,291		10,840	
R2	0.08		0.07	
Tamaño de muestra	4,093		3,405	
B. Con controles				
Entre 11 y 50	0.15	16.0%	0.14	14.7%
Más de 50	0.27	31.4%	0.26	29.2%
R2	0.39		0.39	
Tamaño de muestra	4,309		3,405	
Mujeres	Todas		Empleadas TC	
	β	Diferencial	β	Diferencial
C. Sólo tamaño empresa				
Entre 11 y 50	0.29	34.2%	0.23	26.1%
Más de 50	0.46	59.0%	0.37	44.3%
Salario base	7,310		8,383	
R2	0.09		0.05	
Tamaño de muestra	2,181		1,610	
D. Con controles				
Entre 11 y 50	0.20	22.4%	0.16	17.7%
Más de 50	0.32	37.7%	0.29	34.2%
R2	0.38		0.34	
Tamaño de muestra	2,181		1,610	

Fuente: Cálculos Analytica a partir de la ENFT. Mayores de 18 años, excluye ZF.
*Corresponde al salario promedio del grupo base: empleados en empresas de 10 empleados o menos

Estos resultados evidencian la existencia de una relación positiva entre el ingreso y el tamaño de la empresa en el caso de la República Dominicana. En promedio, trabajar en una empresa de más de cincuenta empleados implica un incremento en el ingreso del trabajador de un 30% o más independientemente del sexo y de la longitud de la jornada laboral. Dada la brecha de género en el salario, el hecho de que la diferencia anterior sea mayor en el caso de las mujeres hace que estos resultados adquieran mayor relevancia.

Para seguir indagando sobre el punto anterior, la Tabla 10 presenta los resultados de una regresión con una especificación muy similar a la de la ecuación (2), pero incluyendo la variable sexo y las de interacción entre esta y el tamaño de la empresa para analizar las diferencias en el ingreso entre hombres y mujeres en una misma regresión. El coeficiente estimado de la variable mujer implica que luego de tomar en consideración las características del trabajador, las empleadas devengan en promedio un 20% menos que los empleados.

Por otro lado, en línea con la discusión anterior, la prima por trabajar en una empresa de mayor tamaño es de 19% y 33% en el caso de los hombres según sea de tamaño medio o grande de acuerdo con nuestra clasificación. Sin embargo, los dos últimos coeficientes que interactúan con la variable de sexo y con el tamaño de la empresa indican que en el caso de las mujeres las diferencias anteriores son 2.6% y 3.5% mayores respectivamente. Es decir que, para la empleada, trabajar en una firma de tamaño medio o grande con respecto a laborar en una entidad pequeña implica devengar un salario 21.7% o 36.5% mayor en promedio respectivamente.

A las diferencias anteriores en el ingreso mensual habría que añadir los beneficios marginales que puede recibir un empleado y que no forman parte de su salario, pero sí de su retribución mensual, tal es el caso de la comida, el transporte, celular, bonificaciones, entre otros. En esta parte nos limitaremos a presentar la incidencia de estos beneficios adicionales según el tamaño de la empresa.

La Tabla 11 muestra claramente como los beneficios son mucho más frecuentes en empresas más grandes, esto es coherente con la correlación positiva ingreso-tamaño de la empresa. Sobresalen las diferencias en el servicio de transporte y en el pago de bonificaciones, pues la incidencia de estos en las entidades de mayor tamaño es más de cinco veces la incidencia en las más pequeñas en ambos casos. Esto implica que si imputáramos a la variable de ingreso utilizada en el ejercicio previo estos mayores beneficios marginales las brechas estimadas según el tamaño de la empresa incrementarían.

Tabla 10. Diferencia en ingresos

Diferencia porcentual del ingreso según tamaño de la empresa		
(1)	(2)	(3)
Variables	β	Diferencial
Mujer	-0.222	-19.9%
Entre 11 y 50 empleados	0.175	19.1%
Más de 50 empleados	0.285	32.9%
Mujer x entre 11 y 50 empleados	0.026	2.6%
Mujer x más de 50 empleados	0.035	3.5%
R2	0.3617	
Tamaño de muestra	6,274	

Fuente: Cálculos Analytica a partir de la ENFT. Mayores de 18 años, excluye ZF.

Tabla 11. Beneficios

Beneficios marginales según tamaño de empresa			
Beneficio	1 - 10	11 - 50	Más de 50
Alimentos	16.8%	14.7%	23.6%
Transporte	2.9%	6.0%	15.1%
Celular	1.2%	2.6%	3.9%
Bonificación	1.7%	5.8%	15.2%
Regalía pascual	65.7%	76.0%	81.5%

Fuente: Cálculo a partir de la ENFT. Mayores de 18 años, excluye sector Zonas Francas.

4.1 Tamaño de la empresa y condiciones laborales: Más allá del ingreso

Luego de presentada la evidencia sobre la relación positiva entre el ingreso y el tamaño de la empresa en el caso de la República Dominicana, quisiéramos analizar la relación entre el tamaño y la calidad del empleo, más allá de la retribución salarial. Nuestras variables proxy de calidad tienen que ver con la formalidad, la estabilidad en el tiempo del empleo y las horas trabajadas.

Sin duda, una de las ventajas más importantes para el empleado de un trabajo formal es el acceso al Sistema de Seguridad Social, garantizando así, la cobertura del aseguramiento en salud para él y sus dependientes a través del Seguro Familiar de Salud (SFS); y el acceso al sistema de pensiones a través del Seguro de Vejez, Discapacidad y Sobrevivencia (SVDS). A pesar del crecimiento en la afiliación al SFS en la última década, a diciembre del 2015, cerca de un 26.7% de la población dominicana no contaba con seguro de salud.¹⁶ Por otro lado, la duración del empleo tiene importantes implicaciones en el individuo y su hogar, ya que le permite una mayor estabilidad de consumo, asimismo, una mejor planificación del gasto y de su tiempo en el mediano y largo plazo.

La Tabla 12 muestra las diferencias en las incidencias de contrato de trabajo, seguro de salud y plan de pensiones según el tamaño de la empresa para cada sexo por separado y los empleados a tiempo completo. Las estimaciones se basan en un modelo de probabilidad donde la variable dependiente toma el valor de 1 si el individuo firmó un contrato de trabajo, tiene seguro de salud por su empleo o cotiza a un plan de pensiones, según sea el caso, y 0 en caso contrario.

Tal como hicieramos en el análisis precedente controlamos por las características del individuo, la zona de residencia y el sector de actividad. Los coeficientes presentados en dicha tabla pueden ser interpretados como el efecto adicional en la incidencia de cada variable analizada por estar empleado en una firma mediana o grande.¹⁷

El panel A indica que la incidencia de contrato de trabajo para los empleados en las firmas de tamaño medio es de casi un 31% mayor en promedio para hombres y mujeres. Para las empresas más grandes esta incidencia es de casi 52% más en el caso de los hombres y de 43.4% en el caso de las mujeres. Así, mientras los hombres en las firmas más pequeñas sólo han firmado contrato en un 26.4% de las veces y las mujeres en un 34%. En el caso de las empresas con más de cincuenta empleados los hombres han firmado contrato en un 78.2% de las veces y las mujeres en un 77.4%.

¹⁶ Fuente: Total de afiliados SFS informe mensual de afiliación SISALRIL y estimación población Oficina Nacional de Estadística 2017.

¹⁷ Específicamente, estos coeficientes corresponden a los efectos marginales provenientes del modelo de probabilidad en cada caso.

Con respecto al aseguramiento en salud, panel B, si sumamos el efecto tamaño de empresa para las firmas más grandes es de 54.8% en el caso de los hombres y de 42.2% para las mujeres, a la incidencia del seguro en el grupo base correspondiente. Además, obtenemos que la incidencia de seguro de salud en las entidades de mayor tamaño es de 89.2% (34.4% + 54.8%) en el caso de los hombres y 92.8% (50.6% + 42.2%) en las mujeres.

Si repetimos el ejercicio anterior con los resultados en el panel C para el plan de pensiones o afiliación a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), los trabajadores en las firmas de más de cincuenta empleados reportan tener acceso a un plan de pensiones en un 85.7% (27.6% + 58.1%) de los casos y las empleadas en un 87.2% (42.6% + 44.6%). Los efectos correspondientes para las empresas medianas son menores que en las grandes, pero también de una magnitud considerable. La menor incidencia de la afiliación a un AFP con respecto al seguro de salud pudiera deberse a la falta de conocimiento del encuestado sobre la primera, pues se cotiza automáticamente tanto al SFS como a un plan de pensiones.

Estos resultados adquieren mayor importancia al poner en contexto la brecha actual de aseguramiento de salud en el Régimen Contributivo. Una parte importante de esta situación en aseguramiento está conformada por aquellos trabajadores con un vínculo patronal, que recibiendo un salario de manera regular por parte de un empleador no cotizan al SDSS. Un cálculo aproximado nos permite estimar que la brecha en el Régimen Contributivo a diciembre 2017 era de 31.5%, o aproximadamente 825,000 personas (incluyendo sector privado y sector público).¹⁸ La mayor parte de estos empleados que no están afiliados al SDSS pertenecen a pequeñas y medianas empresas que operan en la informalidad.

¹⁸Para esta estimación calculamos el total de elegibles como la suma de los empleados en empresas privadas, públicas y patronos o socios activos al último trimestre del 2017 según las cifras del Banco Central y el total de titulares del cuadro de afiliación al Régimen Contributivo de la Superintendencia de Salud y Riesgos Laborales a diciembre 2017.

Tabla 12. Modelo de probabilidad

Modelo de probabilidad: Más allá del ingreso: contrato de trabajo, seguro y pensiones		
(1)	(2)	(3)
Variables	Hombres	Mujeres
A. Contrato		
Entre 11 y 50 empleados	29.5%	31.8%
Más de 50 empleados	51.8%	43.4%
Incidencia contrato grupo base*	26.4%	34.0%
Tamaño de muestra	3,771	2,085
B. Seguro de salud		
Entre 11 y 50 empleados	38.2%	27.1%
Más de 50 empleados	54.8%	42.2%
Incidencia seguro grupo base*	34.4%	50.6%
Tamaño de muestra	4,072	2,178
C. Plan de pensiones		
Entre 11 y 50 empleados	39.8%	30.6%
Más de 50 empleados	58.1%	44.6%
Incidencia pensiones grupo base*	27.6%	42.6%
Tamaño de muestra	4,072	2,178

Fuente: Cálculos Analytica a partir de la ENFT. Mayores de 18 años, excluye ZF.

*Corresponde a la incidencia de la variable entre los empleados en empresas de 10 empleados o menos.

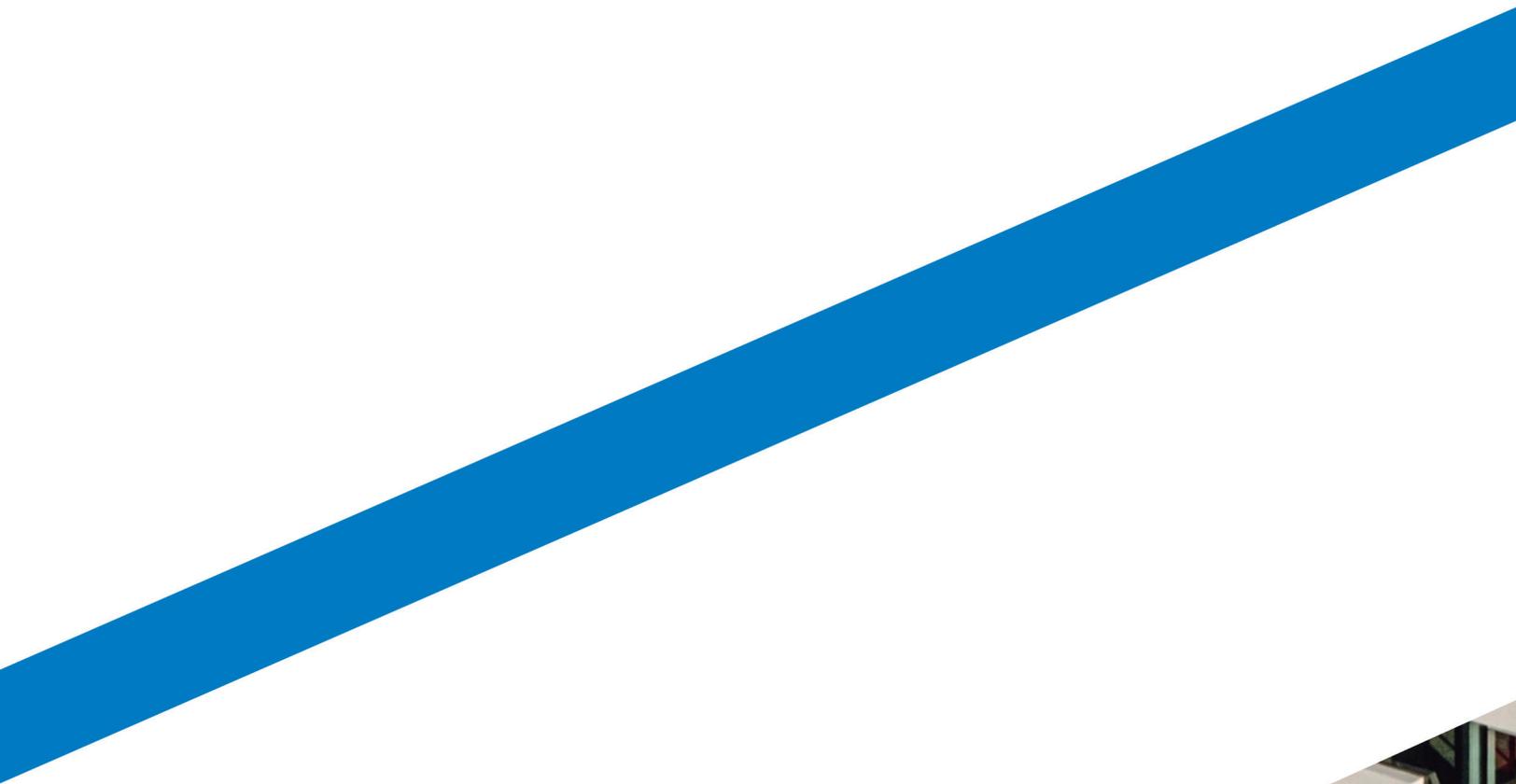
Por último, la Tabla 13 presenta los resultados del análisis con respecto a las horas trabajadas al mes para los empleados a tiempo completo y el tiempo laborando en su empleo actual para todos los empleados. El panel A muestra que tanto los hombres y las mujeres trabajan menos horas al mes a medida incrementa el tamaño de la firma. Las diferencias porcentuales estimadas en las columnas 3 y 5 se traducen en 8.2 y 7.6 horas menos al mes en el caso de los hombres y 5.67 y 3.5 horas menos al mes en el caso de las mujeres, aunque los coeficientes estimados son sólo estadísticamente significativos para los hombres.

En el caso del panel B, el coeficiente es estadísticamente significativo sólo en el caso de las mujeres y las empresas de más de cincuenta empleados. Luego de tomar en cuenta sus características, los resultados indican que las mujeres tienen en promedio un 26.5% o 4.8 meses más de tiempo laborando en su empleo actual en empresas grandes que sus pares en firmas pequeñas. Aunque el coeficiente estimado no es estadísticamente significativo en el caso de los hombres, la dirección del efecto es la misma. Los hombres en empresas más grandes tienen un 10% más de tiempo laborando en su empleo actual que los hombres en las entidades más pequeñas.

Tabla 13. Diferencia en horas trabajadas y duración empleo

Diferencia porcentual en horas trabajadas al mes y en el tiempo en el empleo actual según tamaño de la empresa				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Variables	Hombres		Mujeres	
	β	Diferencial	β	Diferencial
A. Horas (empleados a tiempo completo)				
Entre 11 y 50 empleados	-0.039	-3.8%	-0.028	-2.8%
Más de 50 empleados	-0.036	-3.5%	-0.017	-1.7%
Horas base*	214.4		205.4	
Tamaño de muestra	3,405		1,610	
B. Tiempo en el empleo actual (todos los empleados)				
Entre 11 y 50 empleados	0.052	5.3%	0.147	15.8%
Más de 50 empleados	0.114	12.1%	0.235	26.5%
Tiempo base*	23.3		18.0	
Tamaño de muestra	3,351		1,580	

Fuente: Cálculos Analytica a partir de la ENFT. Mayores de 18 años, excluye ZF.
*Corresponde al promedio de las horas trabajadas al mes o los meses en su empleo actual para los empleados en las firmas de menor tamaño (10 empleados o menos).



Bibliografía



5. Bibliografía

- Acosta , C. (2012). El crecimiento del PIB ha sido constante: 2000-2010. Listin Diario.
- CEPAL. (2009). República Dominicana: Evolución Económica durante 2008 y perspectivas para 2009. México, D.F. : Naciones Unidas.
- Collado , M. (2017) Comisión Económica para América Latina y el Caribe . (2001). República Dominicana: Evolución Económica durante 2000. Naciones Unidas .
- Cuevas, D. J. (2003). Surgimiento y Evolución del Sistema Financiero Dominicano. Santo Domingo: Superintendencia de Bancos .
- Daza, J. L. (2005). Economía informal, Trabajo no declarado y Administración del Trabajo. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Domínguez, B., Tavárez, N., Vargas, D., & Peralta, R. (2005). Análisis de las reformas económicas llevadas a cabo en América Latina. Santiago.
- FMI, OCDE, ONU, Banco Mundial, & Comisión Europea. (2016). Sistemas de Cuentas Nacionales. Nueva York: FMI.
- Marichal, C. (2010). Nueva historia de las grandes crisis financieras, una perspectiva global 1873-2008. México y España: Debate.
- MEPyD. (2013). Análisis del desempeño económico y social de la República Dominicana 2012. Santo Domingo: MEPyD.
- MEPyD. (2016). Análisis del Desempeño Económico y Social de República Dominicana 2015. Santo Domingo: Ministerio de Economía Planificación y Desarrollo.
- MEPyD. (2018). Análisis del desempeño económico y social de la República Dominicana. Santo Domingo: Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo.
- OCDE, OMC. (2016). La ayuda para el comercio en síntesis 2015: Reducir los costos del comercio en miras a un crecimiento inclusivo y sostenible. Organización mundial del Comercio.

OMG. (2002). Ley No. 183-02. Santo Domingo .

Organización Internacional del Trabajo . (10 de noviembre de 2014). Organización Internacional del Trabajo . Obtenido de http://www.ilo.org/americas/sala-deprensa/WCMS_319078/lang--es/index.htm

Ortiz, M., Cabal, M., & Mena, R. (2014). Micro, Pequeñas y Medianas empresas en la República Dominicana 2013. Santo Domingo: FondoMicro.

Peña, J. (2014). Reforma Laboral; antecedentes. Santo Domingo.

Santiago, A. (2014). DGA y multas, precisiones sobre la sanción del 20%. Hoy.

Tesorería de la Seguridad Salud. (s.f.). Reseña histórica. Santo Domingo.

Patrocinios

Este estudio ha sido producido con el patrocinio de:

Diamante



Platino



Coordinación editorial:

Cesar Dargam – Vicepresidente ejecutivo del CONEP

Rayvelis Roa – Directora de comunicación y promoción del CONEP

Wascar Ortiz - Gerente de marketing digital

Dirección de Comunicación y promoción

Diseño e impresión:



FACTOR DE EXITO

Año 2019

Santo Domingo, R. D.

www.conep.org.do

