



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
(ICADE)**

**Departamento de Gestión Empresarial**

**TESIS DOCTORAL**

**“La actividad emprendedora formal e informal  
como generadora de  
capacidades individuales y colectivas en la  
República Dominicana:  
Caso del casco urbano de la provincia  
de San Cristóbal”**

**Co-Directora: Dra. Laura Gismera Tierno**

**Co-Directora: Dra. Mercedes Fernández**

*Autora: Rosa Ysabel Ruiz Alcántara*

San Cristóbal, República Dominicana, marzo de 2017

## **DEDICATORIA**

## **AGRADECIMIENTOS**

### **ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>Pág. 15</b>
<b>CAPÍTULO I:</b>	
<b>PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>Pág. 19</b>
<b>1.1 Relevancia del tema de investigación</b>	<b>Pág. 20</b>
<b>1.2 Revisión bibliográfica y estado de la cuestión</b>	<b>Pág. 30</b>
<b>1.3 Objetivos (general y específicos) del proyecto de investigación</b>	<b>Pág. 39</b>
<b>CAPÍTULO II: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA SOBRE EL ESTADO DE LA CUESTIÓN</b>	<b>Pág. 40</b>
<b>2.1 La actividad emprendedora</b>	<b>Pág. 41</b>
2.1.1) El concepto de actividad emprendedora	
2.1.2) La figura y el rol del emprendedor	
2.1.3) El emprendedor: sus funciones, tipos y perfil	
2.1.4) La dimensión económica de la actividad emprendedora	
2.1.4.1) La actividad emprendedora y la generación de empleo	
2.1.4.2) La actividad emprendedora de acuerdo al nivel de desarrollo económico del entorno	
2.1.5) La actividad emprendedora y las variables no económicas del contexto	
<b>2.2 La informalidad</b>	<b>Pág. 87</b>
2.2.1 El concepto de informalidad	
2.2.2 Una aproximación a las razones por las que existe la informalidad: huyendo de los impuestos y de la corrupción	
2.2.3 El sector informal: ¿un espacio únicamente para los pobres y excluidos? ¿se participa por oportunidad o por necesidad?	

2.2.4 La informalidad y la cuestión de género

2.2.5 La informalidad desde las aristas económica y no económica

### **2.3. El concepto amplio del desarrollo**

**Pág. 105**

2.3.1 La concepción del desarrollo como un fenómeno económico y no económico

2.3.2 El desarrollo visto como un proceso integral

2.3.3 El concepto de desarrollo desde el enfoque de Amartya Sen

2.3.4 Los elementos claves del enfoque Sen: capacidades, funcionamientos, recursos, libertad y agencia

2.3.5 La calidad de vida y la reducción de la pobreza desde el enfoque de las capacidades

2.3.6 La inexistencia de una lista concreta de capacidades: una crítica al enfoque

2.3.7 Un intento de hacer operativo el enfoque de las capacidades de Sen

### **2.4. La actividad emprendedora formal e informal como generadora de capacidades individuales y colectivas**

**Pág. 151**

2.4.1 La relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico

2.4.2 La actividad emprendedora como generadora de desarrollo no económico. Una mirada desde el enfoque de las capacidades individuales y colectivas

## **CAPÍTULO III: MARCO CONTEXTUAL**

**Pág. 176**

### **3.1 La República Dominicana: una mirada al panorama nacional desde diferentes ángulos**

**Pág. 177**

3.1.1 Un vistazo a los principales indicadores nacionales

3.1.2 La actividad emprendedora y las MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) según el GEM (Global *Entrepreneurship* Monitor, 2007) y FONDOMICRO (2007)

3.1.3 La informalidad en el mercado laboral dominicano

3.1.4 La cuestión del Desarrollo Humano en la República Dominicana según el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo)

### **3.2 San Cristóbal: Un reflejo fiel de la situación nacional**

**Pág. 207**

## **CAPÍTULO IV:**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA** **Pág. 211**

#### **4.1 Sujetos. Población y muestra** **Pág. 212**

- 4.1.1 Criterios poblacionales
- 4.1.2 Ubicación geográfica de la población objeto de estudio
- 4.1.3 Universo y obtención de la muestra
  - 4.1.3.1 Muestra cualitativa
  - 4.1.3.2 Muestra cuantitativa

#### **4.2 Diseño de la investigación** **Pág. 218**

- 4.2.1 Técnicas de recolección de datos y conformación de los instrumentos utilizados
- 4.2.2 Descripción del trabajo de campo
- 4.2.3 Técnicas de análisis de datos
  - 4.2.3.1 Análisis cualitativo
  - 4.2.3.2 Análisis cuantitativo
    - 4.2.3.2.1 Análisis descriptivo
    - 4.2.3.2.2 Pruebas de chi-cuadrado y de Holm Bonferroni
    - 4.2.3.2.3 Análisis multivariante: correspondencias múltiples

#### **4.3 Variables de estudio** **Pág. 237**

- 4.3.1 Formalidad e informalidad: criterios prestaciones laborales, seguridad social y fiscalidad
- 4.3.2 Capacidades, funcionamientos y recursos: económicos, calidad de la vivienda, salud, educación, manejo de TIC's y asociatividad (participación social)

#### **4.4. Hipótesis** **Pág. 242**

## **CAPÍTULO V:**

### **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

**Pág. 248**

#### **5.1 Entrevistas aplicadas a emprendedores formales**

**Pág. 249**

5.1.1 Temas que emergen. Categorías y sub-categorías de análisis por aspecto abordado

#### **5.2 Entrevistas aplicadas a emprendedores informales**

**Pág. 259**

5.2.1 Temas que emergen. Categorías y sub-categorías de análisis por aspecto abordado

#### **5.3 Análisis comparativo y conjunto entrevistas a emprendedores formales e informales**

**Pág. 272**

#### **5.4 Frecuencias simples**

**Pág. 276**

5.4.1 Emprendedores formales, semi-formales e informales

5.4.2 Asalariados formales, semi-formales e informales

#### **5.5 Pruebas de chi-cuadrado y análisis de diferencias significativas mediante la prueba de Holm Bonferroni**

**Pág. 287**

5.5.1 Emprendedores formales, semi-formales e informales según la escala de fiscalidad

5.5.2 Emprendedores formales, semi-formales e informales según la escala de prestaciones laborales

5.5.3 Emprendedores formales e informales según la escala de seguridad social

5.5.4 Asalariados formales, semi-formales e informales según la escala de prestaciones laborales

5.5.5 Asalariados formales e informales según la escala de seguridad social

#### **5.6 Análisis de correspondencias múltiples**

**Pág. 335**

5.6.1 Emprendedores y asalariados formales, semi-formales e informal

5.6.1.1 Generación de recursos económicos y aspectos relacionados con el perfil general (encuestado y empresa/negocio)

5.6.1.2 Calidad y tenencia de la vivienda

5.6.1.3 Educación

5.6.1.4 Salud

5.6.1.5 Manejo de TIC's

5.6.1.6 Asociatividad y participación social

<b>CAPÍTULO VI:</b>	
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>Pág. 366</b>
<b>6.1 Conclusiones relacionadas con las hipótesis</b>	<b>Pág. 367</b>
<b>6.2 Conclusiones relacionadas a la verificación de objetivos</b>	<b>Pág. 371</b>
<b>6.3 Conclusiones generales y discusión</b>	<b>Pág. 394</b>
<b>CAPÍTULO VII:</b>	
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>Pág. 402</b>
<b>CAPÍTULO VIII:</b>	
<b>ANEXOS</b>	<b>Pág. 420</b>

## ÍNDICE GENERAL DE TABLAS

Tabla no.1: Objetivos de la investigación: general y específicos	Pág. 42
Tabla no. 2: Conceptos de emprendedor y gerente según Baumol (1968)	Pág. 52
Tabla no. 3: Los tipos de emprendedores	Pág. 53
Tabla no. 4: Enfoques paradigmáticos de la actividad emprendedora	Pág. 68
Tabla no. 5: Resumen de los enfoques relativos al desarrollo	Pág. 113
Tabla no. 6: Índices de medición del bienestar propuestos por Bérenger y Verdier Chouchane	Pág. 133
Tabla no. 7: Lista de capacidades propuesto por Martha Nussbaum	Pág. 141
Tabla no. 8: Temas de los informes de desarrollo humano hasta la fecha	Pág. 145
Tabla no. 9: Finnis, razones básicas para actuar	Pág. 146
Tabla no.10: Max-Neef: Cuatro expresiones de necesidad humana de entender	Pág. 147
Tabla no.11: Narayan et al.: El bienestar según las voces de los pobres	Pág. 148
Tabla no.12: Shalom Schwartz, valores humanos universales	Pág. 149
Tabla no.13: Enfoques sobre la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico	Pág. 157
Tabla no.14: Planteamientos alternativos de desarrollo en países en vías de su consecución	Pág. 169
Tabla no.15: Componentes del índice de empoderamiento individual (PNUD)	Pág. 200
Tabla no.16: Componentes del índice de empoderamiento colectivo (PNUD)	Pág. 201
Tabla no. 17: División regional utilizada para el índice de desarrollo humano (IDH, PNUD), República Dominicana, 2008	Pág. 203
Tabla no. 18: Afijación proporcional de la muestra en función de la densidad poblacional de los barrios de la ciudad de San Cristóbal	Pág. 218
Tabla no. 19: Aspectos de estudio mediante el análisis de correspondencias múltiples	Pág. 231
Tabla no. 20: Significado de los resultados obtenidos en SPSS mediante el procesamiento de análisis de correspondencias múltiples	Pág. 235
Tabla no. 21: Tipificación de emprendedores y asalariados según criterios de formalidad e informalidad	Pág. 238
Tabla no. 22: Operacionalización de capacidades, funcionamientos y recursos considerados	Pág. 241
Tablas nos. 23-29: Análisis entrevistas emprendedores formales	Pág. 250
Tablas nos. 30-36: Análisis entrevistas emprendedores informales	Pág. 261
Tabla no. 37: Emprendedores: escala de formalidad prestaciones laborales (vacaciones y regalía)	Pág. 277
Tabla no. 38: Emprendedores: escala de formalidad seguridad social	Pág. 278
Tabla no. 39: Emprendedores: escala de formalidad fiscalidad	Pág. 279
Tabla no. 40: Asalariados: escala de formalidad prestaciones laborales (vacaciones y regalía)	Pág. 284
Tabla no. 41: Asalariados: escala de formalidad seguridad social.	Pág. 284

Tabla no. 42: Resultados pruebas de chi-cuadrado. Emprendedores formales e informales criterio fiscalidad: relaciones significativas.	Pág. 288
Tablas nos. 43-69: Emprendedores formales e informales criterio fiscalidad: Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni	Pág. 289
Tabla no. 70: Resultados pruebas de chi-cuadrado. Emprendedores formales e informales criterio prestaciones laborales: relaciones significativas	Pág. 303
Tablas nos. 71-90: Emprendedores formales e informales criterio prestaciones laborales: Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni	Pág. 304
Tabla no. 91: Resultados pruebas de chi-cuadrado. Emprendedores formales e informales criterio seguridad social: relaciones significativas	Pág. 314
Tablas nos. 92-98: Emprendedores formales e informales criterio seguridad social: Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni	Pág. 316
Tabla no. 99: Resultados pruebas de chi-cuadrado. Asalariados formales e informales criterio prestaciones laborales: relaciones significativas	Pág. 323
Tablas nos. 100-110: Asalariados formales e informales criterio prestaciones laborales: Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni	Pág. 324
Tabla no. 111: Resultados pruebas de chi-cuadrado. Asalariados formales e informales criterio seguridad social: relaciones significativas	Pág. 330
Tablas nos. 112-114: Asalariados formales e informales criterio seguridad social: Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni	Pág. 331
Tabla no. 115: Planteamiento y variables del análisis de correspondencias múltiples	Pág. 337
Tabla no. 116: Alfa de Cronbach. Modelos generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 339
Tabla no. 117: Varianza contabilizada modelos generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 339
Tabla no. 118: Medidas discriminantes modelos generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 340
Tabla no. 119: Alfa de Cronbach modelos calidad y tenencia de la vivienda (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 343
Tabla no. 120: Varianza contabilizada modelos calidad y tenencia de la vivienda. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 344
Tabla no. 121: Medidas discriminantes modelos calidad y tenencia de la vivienda. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 345
Tabla no. 122: Alfa de Cronbach modelos educación. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 348
Tabla no. 123: Varianza contabilizada modelos educación. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 349
Tabla no. 124: Medidas discriminantes modelos educación (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 350
Tabla no. 125: Alfa de Cronbach modelos salud. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 353
Tabla no. 126: Varianza contabilizada modelos salud. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 354
Tabla no. 127: Medidas discriminantes modelos salud. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 354
Tabla no. 128: Alfa de Cronbach modelos manejo de TIC'S. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 357



Tabla no. 129: Varianza contabilizada modelos manejo de TIC'S. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 357
Tabla no. 130: Medidas discriminantes modelos manejo de TIC'S (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 359
Tabla no. 131: Alfa de Cronbach modelos asociatividad y participación social. (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 361
Tabla no. 132: Varianza contabilizada modelos asociatividad y participación social (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 362
Tabla no. 133: Medidas discriminantes modelos asociatividad y participación social (emprendedores y asalariados, formales e informales)	Pág. 363
Tabla no. 134: Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: recursos económicos	Pág. 379
Tabla no. 135: Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: calidad de la vivienda y sus facilidades.	Pág. 382
Tabla no. 136: Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: educación	Pág. 384
Tabla no. 137: Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: salud	Pág. 386
Tabla no. 138: Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: manejo de TIC's	Pág. 387
Tabla no. 139: Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: asociatividad/participación social	Pág. 389

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura no. 1: Patrón de reconocimiento en la detección de oportunidades	Pág. 50
Figura no. 2: Conectando la actividad emprendedora con el crecimiento económico	Pág. 159
Figura no. 3: Razones por las que una iniciativa emprendedora se internacionaliza	Pág. 170
Figura no. 4: Capacidades individuales y colectivas simultáneas	Pág. 196
Figura no. 5: Vínculo entre capacidades, poder y desarrollo humano	Pág. 199
Figura no. 6: Mapa político de la República Dominicana	Pág. 202
Figura no. 7: Índice de empoderamiento humano (IEH), por región, República Dominicana, 2008.	Pág. 204
Figura no. 8: Índice de empoderamiento humano (IEH), individual y colectivo, por región, Rep. Dominicana, 2008.	Pág. 205
Figura no. 9: Índice de empoderamiento individual y sus componentes por región, Rep. Dominicana, 2008.	Pág. 206
Figura no. 12: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (emprendedores formales e informales)	Pág. 341
Figura no. 13: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (asalariados, formales e informales)	Pág. 342
Figura no. 14: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo calidad y tenencia de la vivienda (emprendedores, formales e informales)	Pág. 346
Figura no. 15: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo calidad y tenencia de la vivienda (asalariados, formales e informales)	Pág. 347
Figura no. 16: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo educación (emprendedores, formales e informales)	Pág. 351
Figura no. 17: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo educación (asalariados, formales e informales)	Pág. 352
Figura no. 18: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo salud (emprendedores, formales e informales)	Pág. 355
Figura no. 19: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo salud (asalariados, formales e informales)	Pág. 356
Figura no. 20: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo manejo de TIC'S (emprendedores, formales e informales)	Pág. 360
Figura no. 21: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo manejo de TIC'S (asalariados, formales e informales)	Pág. 360
Figura no. 22: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo asociatividad y participación social (emprendedores, formales e informales)	Pág. 364

Figura no. 23: Gráfico conjunto de puntos de categoría. Modelo asociatividad y participación social (asalariados, formales e informales)

Pág. 365

## LEYENDA DE SIGLAS

PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
IDH	Índice de Desarrollo Humano
CA	<i>Capability Approach</i>
ONE	Oficina Nacional de Estadísticas
MINERD	Ministerio de Educación de la República Dominicana
ENHOGAR	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
GEM	Global <i>Entrepreneurship</i> Monitor
ENFT	Encuestas Nacionales de Fuerza de Trabajo
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
RD	República Dominicana
TEA	Tasa de emprendimiento en fases incipiente y potencial
GEM-RD	Encuesta Global <i>Entrepreneurship</i> Monitor en la República Dominicana
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
OIT	Organización Internacional del Trabajo
RNC	Registro Nacional de Contribuyentes
DGII	Dirección General de Impuestos Internos
ISR	Impuesto sobre la Renta
IEH	Índice de Empoderamiento Humano
SIUBEN	Sistema Único de Beneficiarios,
PET	Población en Edad de Trabajar
HOMALS	<i>Homogeneity Analysis by means of Alternating Least Squares</i>
OVERALS	Análisis de correlación canónica no lineal
ACM	Análisis de correspondencias múltiples
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
ARS	Administradora de Riesgos de Salud
SENASA	Seguro Nacional de Salud

## **DEDICATORIA**

## **AGRADECIMIENTOS**

## INTRODUCCIÓN

La presente propuesta de investigación tiene como objetivo fundamental establecer la cómo el ejercicio de la actividad emprendedora formal e informal en la República Dominicana incide en la generación de capacidades, funcionamientos y recursos tanto individuales como colectivos, tomando como referencia el caso de los emprendedores del casco urbano de la provincia de San Cristóbal.

Es bien sabido que el impacto de la actividad emprendedora en el contexto social, económico y humano en países de todo el mundo le ha colocado "en el centro de muchos estudios relacionados con la ciencia, la tecnología, la sostenibilidad, el poder, el capital humano, los recursos endógenos, el empleo y con las ventajas comparativas regionales". (Acs y Klapper, 2008: 265).

Las promesas sociales formuladas a partir de la actividad emprendedora cobran especial relevancia en los países en vías de desarrollo, en los que las altas tasas de desempleo constituyen una complicada situación social y económica, situación que a la vez coincide con contextos marcados por una considerable actividad económica informal. En efecto, para Wu (1983), una de las características principales de las economías menos desarrolladas es la alta proliferación de empresas domésticas alojadas en el sector informal de la economía, en muchos casos con una plantilla que varía entre un solo empleado, (probablemente el propietario), y generalmente unos veinte trabajadores laborando consigo. De esta forma, la economía informal, sobre todo en los países en vías de desarrollo, se ha convertido en un recurrido espacio para el funcionamiento de pequeñas empresas que generan a su vez el denominado "auto-empleo".

Reynolds (1991:58) plantea que "la economía informal implica serias consecuencias para la actividad emprendedora, ya que generalmente, consiste en un gran número de nuevas y pequeñas empresas que, en un entorno de mucha turbulencia, surgen y desaparecen constantemente. El argumento más frecuente con el que suele sustentarse la presencia de más y más empresas en el sector informal de la economía es la evasión de los impuestos y de las regulaciones". Consecuentemente, la economía informal se referiría a los movimientos y a las transacciones económicas que no son registradas en las cuentas nacionales, y que por tanto, no figuran en las finanzas oficiales de un país.

Resulta innegable el hecho de que la reflexión sobre el tema de la informalidad urbana en América Latina se ha centrado considerando, casi de manera exclusiva, la óptica económica. Esta perspectiva tiene su origen en la concepción del PREALC, que "se remite al problema de la heterogeneidad estructural de las economías urbanas de la región, por lo que ésta problemática se aborda en términos de sector informal urbano, erigiendo al establecimiento en la unidad de análisis" (Pérez Saínz, P. 1, citando a Carbonett, 1985, Mezzera, 1987).

Bajo la formalidad, se espera que la ejecución de una actividad emprendedora genere condiciones económicas y no económicas tendentes al desarrollo de los involucrados y del país. Sin embargo, en un ambiente caracterizado por la informalidad, no se tiene certeza de que dichas condiciones favorables se generen, y si tienen lugar, desconocemos en qué medida o de qué forma se producen y cómo aportan al desarrollo de las personas.

Y, si hacemos alusión al desarrollo desde la integralidad, de manera obligatoria hemos de mencionar el enfoque de Amartya Sen (1992) sobre las capacidades y la libertad. Según este autor, la noción de desarrollo está íntimamente ligada con los conceptos de capacidades, funcionamientos, realizaciones y recursos, así como de bienes y servicios. Una realización es un logro, en tanto que una capacidad es la habilidad para lograr algo. Sen (1992) acude a la idea de capacidades para dar explicación a las causas que contribuyen al desarrollo, e inaugura así un nuevo enfoque, tal vez el más proactivo hasta ahora conocido en términos de desarrollo de las personas.

Desde la perspectiva de Sen hemos de saber que las denominadas dimensiones del desarrollo se alejan pues de las medidas tradicionales. De hecho, "en este enfoque, el desarrollo no se define como un aumento del producto nacional bruto per cápita, ni en función únicamente de los indicadores de consumo, salud y educación por sí solos, sino como una expansión de la capacidad. A tal efecto, la capacidad se refiere a la libertad de una persona o de un grupo para promover o lograr funciones valiosas". (Alkire, 2002, 184).



Partiendo del abordaje de las capacidades, el emprendimiento puede ser conceptualizado como un recurso, como un proceso o como un estado mediante el cual los individuos usan oportunidades positivas en el mercado, creando nuevos negocios con posibilidades de crecimiento (Grim y Naude, 2010).

Vista así, la actividad emprendedora puede ser señalada como un funcionamiento, porque tiene que ver con la forma en la que las personas trabajan, y puede ser medida. En tal sentido, los individuos pueden ponderar ser emprendedores por varios motivos, además de ser un camino para ganar bienes materiales. De esta forma, la actividad emprendedora puede proveer al emprendedor de sensación de logro, de identidad propia y sentimientos de aceptación por parte de sus relacionados.

A tal efecto, esta investigación pretende establecer cómo la actividad emprendedora, tanto formal como informal, es generadora de capacidades individuales y colectivas de acuerdo al enfoque de Amartya Sen (1992), aportando elementos tendentes al establecimiento de condiciones de desarrollo humano. Para tales fines, el contexto de estudio es el casco urbano de la provincia de San Cristóbal, al sur de la República Dominicana.

La investigación ha sido estructurada de la siguiente forma: en un primer capítulo se sientan las bases del planteamiento del estudio, definiendo el problema de investigación y los objetivos general y específicos. En un segundo gran acápite se revisa la literatura más relevante respecto a la actividad emprendedora, la informalidad, la teoría del desarrollo desde el enfoque de las capacidades, así como la relación entre dichos elementos.

La tercera parte del estudio es dedicada a un análisis contextual, argumental y analítico de las condiciones específicas en relación al emprendimiento formal e informal del espacio geográfico objeto de investigación. El capítulo cuarto es reservado para la formulación metodológica, basada fundamentalmente en un enfoque mixto, gracias a la aplicación de entrevistas y encuestas a los emprendedores formales e informales del casco urbano de la provincia de San Cristóbal.

Adicionalmente, para fines de contrastación de datos, metodológicamente se consideró oportuna la inclusión de un conjunto de asalariados tratados como grupo control, al ser comparados estadísticamente con los resultados obtenidos en la muestra de emprendedores formales e informales. Los datos procesados mediante técnicas estadísticas descriptivas, pruebas de chi-cuadrado y el método secuencial de Bonferroni, así como de análisis de correspondencias múltiples son mostrados en el capítulo quinto de la investigación. Las conclusiones y discusión sobre el tema se reservan para el capítulo sexto.

Aunque si bien es cierto que desde la informalidad se cuenta con una serie limitada de capacidades, funcionamientos y recursos, en la muestra manejada en este estudio las hipótesis planteadas no se validan, o bien se comprueban parcialmente. Los resultados de la investigación confirman la existencia de diferencias significativas en cuanto a la generación de capacidades individuales y colectivas desde el ejercicio de la actividad emprendedora formal e informal según la escala que se analice. En efecto, desde la formalidad se alcanzan unos funcionamientos más significativos que desde la informalidad, incluso al realizar comparaciones con los grupos de asalariados.

**CAPÍTULO I:  
PLANTEAMIENTO DE LA  
INVESTIGACIÓN**

## 1.1. Relevancia del tema de investigación

La actividad emprendedora ha sido utilizada como un mecanismo para resolver los problemas económicos y de creación de empleo en los países con condiciones y procesos encaminados al desarrollo, así como una vía de sostenimiento en espacios geográficos más estables en términos de movilidad social.

En este tenor, se han abordado diversos aspectos del fenómeno emprendedor y "por más de dos décadas ha habido un intenso debate académico y político sobre el rol del auto-empleo generado por la actividad emprendedora en los países en vías de desarrollo. Dicho debate se ha centrado, entre otros tópicos, en la discusión sobre si las personas se auto-emplean producto de una decisión motivada por la percepción de unas condiciones de oportunidad o de necesidad". (Pietrobelli, 2004: 803).

Resulta bastante aceptada la noción de que el emprendimiento influye en el desarrollo. En efecto, los economistas se han enfocado en el impacto del emprendimiento en las variables tales como el producto interno bruto, la productividad y el empleo. De hecho, el emprendedor ha sido visto de manera tradicional como aquel que genera procesos innovadores, que asume riesgos introduciendo elementos de peso tecnológico en el mercado (Gries y Naude, 2010).

Por otro lado, la concepción científica del desarrollo no ha estado exenta de debates. Brinkman (1995) señala que ha existido una tendencia a llamar indistintamente desarrollo y crecimiento económico al mismo fenómeno. Por su parte, Dawson (1982: 20) señala que en el pensamiento económico tradicional, "el desarrollo ha sido asumido como un movimiento a lo largo de una trayectoria lineal que lleva a la industrialización masiva y al logro de altos niveles de ingresos y de producto interior bruto". De manera contrapuesta, Bolívar Espinoza (2009) apunta que el hecho de reducir la medición de nuestras vidas a un solo indicador, en el ejemplo citado por el autor al producto interno bruto, aunque sea tremendamente relevante, no refleja efectivamente la realidad. O sea, hemos de ampliar la medición del progreso.

En tal sentido, las ideas de Amartya Sen (1992) constituyen el núcleo central del enfoque del desarrollo considerado desde la perspectiva humana. En efecto, sus principios y consideraciones se han convertido en la base sobre la que se han construido los pilares del Informe de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas.

Este enfoque ha cambiado el modo de considerar el concepto de desarrollo, puesto que ha lanzado a la mesa de discusión la consideración de capacidades y funcionalidades por parte de las personas como elementos constitutivos de su proceso de desarrollo, alejando la noción del mismo de las variables meramente cuantitativas. Desde el punto de vista del mencionado autor, los seres humanos alcanzamos o no desarrollo en la medida en que estamos hábiles para decidir en libertad, utilizar convenientemente nuestras capacidades y otorgar a las mismas un adecuado funcionamiento, hablando en los propios términos de Sen.

Adentrándonos en esta visión del desarrollo, se entiende por capacidades (Berton, 2009) aquello que implica las combinaciones alternativas que una persona puede hacer o ser, y de aquí se derivan los distintos funcionamientos o aplicaciones que la persona puede lograr. Cuando se aplica el enfoque de las capacidades a la condición de una persona, lo que resulta relevante es evaluarla en términos de su habilidad real para lograr funcionamientos valiosos como parte de la vida. Partiendo de la perspectiva de las capacidades, la actividad emprendedora puede ser definida como un recurso, un proceso o un estado mediante el cual los individuos utilizan oportunidades positivas en el mercado, creando nuevos negocios con posibilidades de crecimiento (Gries y Naude, 2010).

Por otro lado, hemos de admitir que lo usual es que los países en los que el ejercicio de la actividad emprendedora se erige como una esperanza para generar empleo, constituyen a la vez espacios comúnmente caracterizados por una economía informal muy marcada. En efecto, en la República Dominicana, el Banco Central (2007) da cuenta de que más del 50% del mercado laboral urbano nacional está categorizado como informal.

Además de la cantidad de empleados, comúnmente se ha hecho alusión a tres criterios básicos para caracterizar la informalidad: el fiscal, el laboral y el relacionado a la protección social de los individuos. Así, se es informal si no se cumplen con las obligaciones impositivas de un país, (criterio tributario), si no se solventan las debidas prestaciones laborales a los empleados a su cargo, (criterio laboral), y/o si no son asumidos por el empleador los costos relacionados con la seguridad social (criterio protección social). (Banco Central de la República Dominicana, 2013).

En tal sentido, el enfoque de Yamada (1996), encaminado a conceptualizar el mercado laboral en condiciones de informalidad, incluye elementos tales como la retribución de la actitud emprendedora y otro tipo de capitales, la ausencia de un contrato laboral y de un salario formal, así como la evasión de impuestos. Estos elementos son señalados también por Pietrobelli *et al.* (2004), para quien el estudio del auto-empleo, y específicamente el que se enfoca en los países menos desarrollados, necesariamente unido al sector informal, constituye una antigua e irresoluta controversia. A tal efecto Pietrobelli *et al.* (2004: 807) afirma que:

“la dicotomía entre las personas auto-empleadas, trabajando para sí mismas y recibiendo una retribución por su trabajo, su capital físico y sus habilidades emprendedoras y aquellas que sólo reciben retribuciones por su labor y su capital humano, queda bastante clara. Por el contrario, la definición de informalidad resulta mucho más ambigua, basándose en la evasión de impuestos y otras regulaciones gubernamentales, así como en la flexibilidad de la relación laboral”.

Acorde con las características políticas, sociales y culturales de los países menos desarrollados, Yamada (1996) indica “que el auto-empleo se sitúa en los países en vías de desarrollo en el sector informal. Desde el punto de vista de los impuestos y las regulaciones, el auto-empleo en estos países se encuentra completamente fuera del control de los gobiernos. Los países con sistemas administrativos rudimentarios sólo pueden concentrar sus esfuerzos orientados a la recolección de impuestos en las grandes empresas y en las multinacionales”. (1996: 291)

En tal sentido, García-Cabrera y García Soto (2008: 458) afirman que, en estos espacios “la actividad emprendedora no es producto de una vocación pura por emprender”, aludiendo a que la actividad emprendedora y su consecuente “auto-empleo” en los países en vías de desarrollo no responden a oportunidad, sino más bien a una necesidad. De forma similar, y en opinión de Reynolds (1991), los miembros de comunidades, que quizá sufren más vulnerabilidad social, como son los inmigrantes de nuevas etnias, suelen avocarse a negocios insertos en la economía informal, dadas sus condiciones de necesidad.

Pertinente resulta preguntarse en este punto, si podemos, efectivamente, considerar los negocios bajo el paraguas de la informalidad, como actividad emprendedora. Es decir, si esta última debe estar marcada por elementos de innovación y detección de oportunidades en el mercado, una cuestionante interesante es si es real y efectivamente válido ponderar las posibilidades de que tareas más bien repetitivas y alojadas a la sombra de la economía sumergida, emergentes por necesidad, puedan ser tratadas como emprendimientos en todo el sentido de la palabra.

Si se considera que las actividades emprendedoras informales resultan de la propiedad de una persona sobre un negocio, y que este individuo ejerce las funciones administrativas y gerenciales de lugar, podríamos pensar en que estamos ante un emprendimiento. Además, hemos de considerar que el negocio satisface una necesidad del mercado, aún en las condiciones de fragilidad y vulnerabilidad de capital, empleo y tecnología ya descritas como parte de la informalidad. En definitiva, los negocios bajo el manto de la informalidad cumplen una razón social. En efecto, según Freije (2002), el sector informal, dada su flexibilidad y el pequeño tamaño de sus unidades empresariales, distribuye bienes y servicios producidos mayormente por el sector formal, a zonas a las que éste nunca llegaría. En este sentido, el sector informal depende de las posibilidades del mercado que le deja el sector formal.

Que la actividad emprendedora aporta al desarrollo y en la misma medida al crecimiento económico ya es tema bastante discutido en la literatura. Para Carree y Thurik (2002) la actividad emprendedora contribuye al crecimiento económico porque constituye una forma de canalizar la innovación, lo cual, en un entorno dominado por el incremento de la globalización, resulta indispensable.

Lo que no está tan claro es cómo y en qué medida, desde los emprendimientos informales se pueden generar capacidades individuales y colectivas tendentes al desarrollo humano de las personas. En efecto, en opinión de Acs (1992: 44) "la economía informal, el "auto-empleo" y las pequeñas empresas han pasado a constituir una parte integral de la estructura industrial de los mercados. Queda claro que, a pesar de que la economía informal representa un aspecto central de la dinámica social de los países en vías de desarrollo, se ha prestado poca atención a este sector".

Un emprendimiento bien valorado desde la dimensión económica generaría empleo robusto, capital, innovación y componentes tecnológicos bien marcados. No obstante, visto desde el enfoque de las capacidades, el emprendimiento, formal o informal, aportaría una serie de valores y condiciones no económicas, funcionalidades, en el lenguaje de Sen (1992). Si bien es cierto que no en todos los casos constituye una elección en libertad, sí que puede configurarse como un recurso decididamente efectivo en la generación de capacidades individuales y colectivas tendentes al desarrollo humano del emprendedor formal o informal y el de sus allegados.

Frente a este escenario, nos preguntamos:

- a) ¿Cuáles son las características esenciales de la actividad emprendedora formal e informal generada en la provincia de San Cristóbal, República Dominicana?
- b) ¿Qué impacto tiene la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades individuales y colectivas de los emprendedores de la República Dominicana, específicamente en el casco urbano de la provincia de San Cristóbal?
- c) ¿Cuáles son, en caso de existir, las diferencias significativas entre los emprendedores formales, informales y asalariados en términos de generación de capacidades individuales y colectivas en la provincia estudiada?



Conocer las características que definen el tipo de actividad emprendedora formal e informal que se ejerce en la República Dominicana, así como determinar el impacto en la generación de capacidades individuales y colectivas, permitiría, entre otras cosas, enfocar de forma mucho más dirigida las acciones académicas e institucionales, tanto públicas como privadas, a fin de canalizar, fortalecer y potenciar debidamente dichas iniciativas emprendedoras para que su tratamiento sea decididamente más efectivo.

Esto adquiere especial relevancia dado que, en efecto, la creación y el desarrollo de nuevos negocios ha sido un fenómeno vanguardista en el movimiento hacia el progreso económico y la prosperidad de las economías de libre mercado del mundo occidental. Más aún, constituye el motor fundamental del crecimiento del empleo en los países en vías de desarrollo (Mulherm, 1995). Según Guitián (2007: 73) "la contribución de las empresas al desarrollo, especialmente en países en vías de desarrollo, es un tema de interés creciente".

Esta atención en cuanto a la consideración de la actividad emprendedora y su relación con el desarrollo económico se debe a que "muchos economistas y políticos tienen la intuición de que existe un impacto positivo de la actividad emprendedora en el crecimiento del producto nacional bruto y del empleo". (Wennekers y Thurik, 1999: 29). A su vez, Baumol (1968: 71) resalta la importancia de conocer el fenómeno emprendedor en relación con el desarrollo, al señalar que "en un mundo consciente del crecimiento, sigo convencido de que el estímulo del emprendedor es la clave para que se propicie el crecimiento". Por su parte, Acs y Amorós (2008) afirman que "en los años más recientes, los economistas han reconocido las capacidades que poseen la potencial innovación emprendedora y el crecimiento, en cuanto a que completan y llenan una brecha que constituye una significativa contribución para la innovación, el crecimiento y la prosperidad para el bienestar económico". (2008: 309)

Esta condición dinamizadora por parte de la actividad emprendedora en los sistemas económicos ha provocado que las políticas estatales de los países se dirijan de forma frecuente hacia la actividad emprendedora, en la mayoría de los casos, con la intención de generar empleo.

En tal sentido, Helms (2003: 247) afirma que "el fomento de negocios orientados hacia el crecimiento, dispuestos a asumir riesgos sustanciales en la búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento, debería estar en la mente de todos los que formulan políticas públicas".

Por su parte, Belso Martínez (2005: 145) afirma que "deberíamos resaltar el nuevo rol adquirido por la actividad emprendedora como un factor que se ha convertido en un agente de cambio, en una constante fuente de innovación, y en un semillero para nuevos empleos". Aunque, si bien es cierto que aún existe controversia en cuanto a la conexión entre la generación de empleo y la actividad emprendedora (Acs y Amorós, 2008), (puesto que no está clara la relación existente, y en qué sentido se da), no es menos cierto que, en efecto, la misma ha sido utilizada como una forma para resolver los problemas económicos y de creación de empleo en los países con condiciones y procesos encaminados al desarrollo, así como una vía de sostenimiento del desarrollo en aquellos países que ya se encuentren establecidos en esa fase.

Como parte de este auge, "la evidencia empírica muestra claramente que el papel de las pequeñas empresas está creciendo alrededor del mundo". (Acs, 1992: 44). En función de dicho crecimiento, y fijando la mirada en los países con actividad emprendedora, se aprecia que, en efecto, "un tercio del crecimiento económico nacional se relaciona con actividades que tienen que ver con las empresas ya establecidas, un tercio con el sector emprendedor, mientras que el tercio restante corresponde a la interacción entre estos dos sectores". (Helms, 2003: 247).

Así, se percibe un creciente interés por el estudio del emprendimiento aún en condiciones de formalidad y/o informalidad. Para Reynolds (1991: 67) "el significado de la actividad emprendedora para el crecimiento económico de las sociedades y como una de las mayores opciones para personas con talento, no sólo está creciendo, si no también que está siendo reconocido como más significativo". Mientras que, para Sternberg y Wennekers (2005: 194), "dada la potencial importancia económica y social de los efectos que trae consigo la creación de nuevas empresas, resulta primordial entender sus factores determinantes".

Acs (1992) establece que en muchas naciones la relevancia de las pequeñas empresas ha desplazado en cuanto a innovación y a la generación de empleo a las grandes organizaciones, por lo que este fenómeno de dimensiones globales debe ser tenido muy en cuenta, considerando su carácter multidimensional. En consonancia con las afirmaciones de Acs (1992), Reynolds (1991) establece que el estudio de la actividad emprendedora debe responder a un enfoque multidisciplinar:

“las actividades emprendedoras resultan un fenómeno complejo y multifacético. Una sola disciplina o conceptualización no puede proveer un entendimiento adecuado de todos los aspectos relacionados con la actividad emprendedora. La sociología complementa a la antropología, a la economía, a la geografía, a la historia, y a las ciencias políticas en el intento de entender cómo el contexto social afecta a la prevalencia y al rol del sector emprendedor”. (1991: 67)

Steyaert y Katz (2004: 181) coinciden con las aseveraciones anteriores al afirmar que “se requiere de un enfoque multidisciplinar y desde diversos paradigmas, al sugerir abordar la actividad emprendedora como un fenómeno social en vez de considerarlo como una realidad puramente económica”. Así, la importancia de abordar de forma multidimensional el fenómeno de la actividad emprendedora se hace aún más latente en los países en vías de desarrollo, puesto que en los mismos se concentran muchas expectativas públicas, privadas, sociales y económicas en torno a la generación de la actividad emprendedora, por cuanto se espera que ésta redunde en un desarrollo de gran impacto económico y social.

Las razones por las que, según Harper (1991), la actividad empresarial y emprendedora en países pobres adquiere especial relevancia, responden a circunstancias históricas tales como los regímenes colonialistas que han frenado la actividad económica, o bien motivos sociales y económicos como la pobreza generalizada, la expansión de las grandes empresas, las acciones gubernamentales tendentes a la privatización, el rol controlador del Estado sobre los mercados, así como la proliferación de los grupos marginados.

Leff (1979: 58), refiriéndose al fenómeno emprendedor, señala que "sería útil tener una teoría sobre el comportamiento de tales empresas, en las condiciones especiales de los países en vías de desarrollo". Esta avidez de conocimientos en torno a la actividad emprendedora bajo condiciones propias de estos países en vías de desarrollo se produce, en opinión de Leff (1979: 58) por las siguientes razones:

"la actividad emprendedora en los países en vías de desarrollo propone un énfasis especial en la gestión del riesgo y la incertidumbre, debido a las deficiencias de los mercados de capitales formales en estos países. Consecuentemente, dicho fenómeno resulta particularmente apropiado para estudiar por los economistas, realizando comparaciones relativas al riesgo y a la incertidumbre".

El estudio de la actividad emprendedora abarca el hecho de que se defina el concepto de emprendedor. Drucker (1985) opina que la actividad emprendedora es más bien una característica de un individuo o institución, y en función de esto responde mejor a una conducta que a un atributo personal. En este mismo orden, muchos estudios han fijado su atención en la influencia de la actividad emprendedora en el desarrollo económico de las naciones (Wennekers et al., 2005, Carree et al., 2007, entre otros), especificando que el aporte de la misma al proceso económico depende de la etapa de desarrollo en la que se encuentre el país objeto de estudio. De esta forma, se suelen distinguir los enfoques entre países desarrollados y aquellos que están en vías de desarrollo.

Otros puntos de vista abordan la contribución de la actividad emprendedora desde una perspectiva social. Reynolds (1991) plantea la importancia de estudiar dicho fenómeno desde el enfoque sociológico y para ello propone una triple perspectiva para determinar las contribuciones de la actividad emprendedora.

Esta triple concepción abarca, en primer lugar, la relación existente entre la actividad emprendedora y el desarrollo social. El autor propone también el estudio de las características específicas que afectan a la actividad emprendedora, tales como la modernización, el nivel de desarrollo económico del país, la economía informal y las características demográficas, entre otras. Finalmente, el tercer pilar del enfoque de Reynolds (1991) plantea estudiar el impacto del contexto social en la actividad emprendedora, abarcando las redes sociales que genera dicho fenómeno, el factor étnico y las experiencias de trabajo, así como el nivel educativo, entre otros.

A pesar de que se aprecia una creciente tendencia y aspiración en individuos de diversos estratos sociales y niveles académicos que quieren poseer sus propias empresas, resulta aún muy difícil cuantificar la proliferación e impacto de las iniciativas emprendedoras que pertenecen al ámbito de la economía informal y que "auto-emplean" a una serie de individuos, pero que no pasan por sistemas formales de medición, desconociéndose consecuentemente su impacto en el desarrollo del país y en el de las personas.

Adicionalmente a lo planteado en los párrafos anteriores, otra condición que justifica y hace oportuna esta investigación, debido a la relevancia de la misma, son las características intrínsecas de la actividad emprendedora en la República Dominicana, según su propio contexto nacional: altas tasas de desempleo, una economía sumergida que alberga la mayoría de las iniciativas emprendedoras y que implica un porcentaje considerable de la economía total, los perfiles específicos de los emprendedores dominicanos, los niveles educativos alcanzados por sus ciudadanos y la capacidad de acceso a los servicios básicos, la corrupción institucional y la inseguridad jurídica son escenarios cotidianos.

En consecuencia, conocer las características que definen el tipo de actividad emprendedora formal e informal que se realiza en el país en cuestión, así como determinar en qué medida desde la misma se generan capacidades individuales y colectivas en los emprendedores, permitiría, entre otras cosas, enfocar de forma mucho más dirigida las acciones académicas e institucionales, tanto públicas como privadas, a fin de canalizar, fortalecer y potenciar debidamente dichas iniciativas emprendedoras formales e informales, a fin de que su impacto y tratamiento sea realmente efectivo.

## 1.2 Revisión bibliográfica y estado de la cuestión

El fenómeno de las pequeñas empresas, la actividad emprendedora o el "auto-empleo" llega hasta nuestros días con una amplia trayectoria de investigaciones producto de la inquietud que ha generado en la comunidad científica, especialmente cuando se estudian sus orígenes, características y, en muchos casos la relación existente entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico, así como con la generación de empleo. Apoyando esta proliferación de estudios en torno a la actividad emprendedora, Acs *et al.* (2008: 255) señalan que:

"desde los años ochenta, la actividad emprendedora ha sido considerada cada vez más como una importante herramienta para el crecimiento económico y la innovación en los países, independientemente de la etapa de desarrollo económico en que se encuentre".

En efecto, Wennekers y Thurik (1999: 27) afirman que "en el año 1980, la situación de estancamiento y el alto desempleo provocó un renovado interés en el lado de la oferta económica y en los factores que determinan el crecimiento económico. Simultáneamente, en los años ochenta y noventa se ha producido una re-evaluación del rol de las pequeñas firmas y una novedosa atención hacia la actividad emprendedora".

En este sentido, establecer lo que se entiende por actividad emprendedora, así como la definición del rol del emprendedor, han sido temas de investigación muy recurrentes. Así, Schumpeter (1912: 77) describe al emprendedor como "alguien que crea y combina los medios de producción para desarrollar nuevas ideas que satisfagan una necesidad suscitada en el mercado". Según Kuratko (2005), la actividad emprendedora es mucho más que la creación de un negocio. Se trata de una búsqueda de oportunidades, así como de una decisión de asumir riesgos trascendiendo los límites de la seguridad, contando a la vez con la tenacidad de convertir una idea en realidad.

Los factores relacionados con la novedad, la incertidumbre y la innovación se combinan para proveer al emprendedor de una perspectiva particular, especial y única, que atraviesa, cual eje transversal, cualquier tipo de organización y que revoluciona la forma en la que las empresas se gestionan, independientemente del nivel y del país en el que se suscite la actividad emprendedora (Kuratko, 2005).

Por su parte, Carree y Thurik (2002) establecen diferencias en el concepto de la actividad emprendedora, atendiendo a las grandes empresas y las más pequeñas: la gran brecha entre ambos tipos de organizaciones se concentra en el rol de los propietarios y en su gestión. Dichos autores afirman que en una pequeña empresa, habitualmente, la gestión reside en una persona que tiene a su cargo a un grupo muy reducido de colaboradores, a quienes administra. Estos individuos, quienes responden a estas características de innovación y de asunción del riesgo, además de desempeñar roles de gestores, son denominados frecuentemente con el término de emprendedores (Carree y Thurik, 2002).

El esfuerzo por establecer un concepto claro sobre el emprendedor y la actividad emprendedora ha traído consigo la comprensión del fenómeno desde diversas acepciones: la función social y económica de la actividad emprendedora, o la actividad emprendedora considerada como ocupacional, o bien aquella relativa al comportamiento del emprendedor (Wennekers, 2005).

En tal sentido, muchos estudios han fijado su atención en la influencia de la actividad emprendedora en el desarrollo económico de las naciones (Wennekers et al., 2005, Carree et al., 2007, entre otros), especificando que los aportes de la misma al proceso económico dependen de la etapa de desarrollo en la que se encuentre el país objeto de estudio, y de esta forma se suelen distinguir los enfoques entre países desarrollados y aquellos que están en vías de desarrollo. Por otro lado, otros puntos de vista abordan los aportes de la actividad emprendedora desde una perspectiva social. De hecho, Reynolds (1991) plantea la importancia de estudiar la actividad emprendedora desde el enfoque sociológico.

Con el objetivo de entender el concepto de actividad emprendedora, Reynolds (1991) plantea factores inherentes al emprendedor, tales como sus características personales y motivaciones para decidir si emprender o no, su entorno social, la pertenencia a redes sociales, los patrones étnicos o el rol social, entre otros. Esta dimensión menos económica del fenómeno emprendedor implica además “un examen cuidadoso de la intrincada relación entre la experiencia del emprendedor, su aprendizaje y habilidades, de forma que dicho análisis pueda conducirnos a un mejor entendimiento del desempeño de la empresa como un proceso emprendedor”. (Lee y Tsang, 2001: 597).

Por su parte, Steyaert y Katz (2004: 193) justifican abordar de forma multidisciplinar el estudio de la actividad emprendedora al afirmar que “al incrementarse la conexión entre la actividad emprendedora y la sociedad, tal como podemos apreciar en la diversidad de iniciativas emprendedoras con sus respectivas características sociales, culturales, ambientales y cívicas, se requerirá que se incrementen también los fundamentos multidisciplinarios de dicho fenómeno”.

Para considerar la actividad emprendedora, algunos factores externos también se deben tener en cuenta, y, en opinión de Reynolds (1991) estos pueden ser el nivel de desarrollo económico del país en cuestión y la economía sumergida de la zona geográfica objeto de estudio. En consonancia con este autor, Bygrave y Minniti (2000) concluyen que la actividad emprendedora responde a un entorno tanto social como económico, puesto que “existen circunstancias sociales, tales como las perspectivas de empleo, la educación y la riqueza, que influyen en la propensión de la persona a emprender”. (Bygrave y Minniti, 2000: 28)

En cuanto a la acepción económica de la actividad emprendedora, Wong *et al.* (2005) explican que diversos argumentos, tanto desde el punto de vista teórico como descriptivo, han sido propuestos en un intento de establecer una relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico. Estos intentos se cifran en disciplinas tales como la administración y la historia económica, por citar algunas. Wong *et al.* (2005: 337) establecen que “en esencia, la literatura sugiere que la actividad emprendedora contribuye al desempeño económico mediante la introducción de innovaciones, creando un cambio en la competencia y en los niveles de rivalidad”.



En tanto, Carree *et al.* (2007: 281) afirman que la investigación empírica en torno a la relación existente entre la actividad emprendedora (propiedad de un negocio) y el desarrollo económico ha estado preponderantemente dominada por tres hechos, que en opinión de los referidos autores son los siguientes:

- a) La tasa de actividad emprendedora difiere mucho entre los países
- b) La extensa documentación sobre la correlación negativa existente entre la tasa de propiedad de una empresa y el desarrollo económico
- c) Se aprecia una nueva consideración respecto al rol de las pequeñas empresas en los mercados debido a la reducción de las economías de escala

En opinión de estos autores, definir una relación exacta entre las tasas de actividad emprendedora y los niveles de desarrollo económico es un tema bastante complejo, debido a la gran cantidad de factores y mecanismos que se generan alrededor de dicha actividad. Así, afirman que "unos bajos niveles de desarrollo económico pueden empujar a las personas al "auto-empleo", pero, por otra parte, un incremento en la actividad emprendedora puede incrementar el nivel de desarrollo económico". (Carree *et al.*, 2007: 282)

En relación al "auto-empleo", (y aunque no es un sinónimo de la actividad emprendedora), el mismo constituye un medio para la concreción del fenómeno emprendedor. Así, Yamada (1996) afirma que el "auto-empleo" ha sido un tema a mencionar en los países en desarrollo, ya que su rol en la economía informal desata aún una considerable controversia. En efecto, "la cuestión central es si los individuos que escogen trabajar en este sector, perciben ingresos competitivos y si obtienen retorno de sus habilidades emprendedoras". (Yamada, 1996: 289).

A propósito del impacto de la actividad emprendedora en las naciones, Kuratko (2005), asevera que aquellos negocios cuyas características responden a las de tipo emprendedor, realizan aportes relevantes a las economías de sus respectivos países.

En opinión de este autor, estas dos grandes contribuciones al mercado son, primero, que estas empresas constituyen una parte integral del proceso mismo de renovación y definición de las economías de los mercados y, en segundo lugar, que ante un entorno dinámico, estas empresas modifican la estructura del mercado, al irrumpir en el mismo con características innovadoras que permiten el incremento de la productividad.

Wennekers *et al.* (2005) atribuyen los diversos niveles de actividad emprendedora entre los países a la etapa de desarrollo económico en la que se encuentre el país considerado, así como a la economía informal, a los niveles demográficos y a las características institucionales y culturales del país. De esta forma, el nivel de desarrollo económico puede "determinar una tasa natural de actividad emprendedora". (Wennekers *et al.*, 2005: 293)

Así, el análisis efectuado por diversos investigadores, tanto para países con economías desarrolladas como para aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, marca una tendencia hacia una mayor presencia de la actividad emprendedora en naciones en camino hacia el desarrollo y una menor actividad para países con economías desarrolladas. En efecto, para Wennekers *et al.* (2005: 293) "conforme una nación se desarrolla económicamente, su prevalencia en iniciativas emprendedoras e inicio de nuevos negocios tiende a declinar, mientras que cuando dicho país se encuentra en el eslabón de desarrollo económico más alto, se percibe un renacimiento de esta actividad".

En tanto, Acs (1992: 43) establece que "existen varias razones para esperar que las pequeñas empresas decrezcan conforme las economías se convierten en más desarrolladas". Ambas opiniones implican considerar que existe una relación inversa entre el nivel de desarrollo económico y la medida de la actividad emprendedora de los países. En su estudio, Pietrobelli *et al.* (2004) confirman la relación negativa planteada por Kuznets (1966) entre la actividad emprendedora y el empleo, aunque establecen que en países en vías de desarrollo se pueden generar condiciones especiales que reviertan esta relación, de acuerdo con la muestra analizada en su investigación.

Para Yamada (1996: 309), en relación a las actividades orientadas al "auto-empleo" en el sector informal de la economía, y considerando que esta actividad implica unos importantes resultados en dichos países, "los encargados de las políticas relacionadas con este sector deben permitir que la misma continúe. Las políticas de intervención en este sentido deberían garantizar que los pequeños emprendedores tengan un acceso adecuado a los mercados de capitales, con tasas competitivas para la acumulación de capital, tanto humano como físico". Así, la actividad emprendedora localizada en el sector de la economía informal puede servir como herramienta de creación de desarrollo, mediante la acumulación de capital humano y físico, lo cual nos remite a la concepción más amplia del desarrollo.

Y, a propósito de una concepción más extensa del desarrollo, ya el Papa Pablo VI en la Encíclica *Populorum Progressio* (1967: 5) aseguraba que "el desarrollo no se reduce al simple crecimiento económico. Para ser auténtico, el desarrollo ha de ser integral, es decir, debe promover a todos los hombres y a todo el hombre". En relación a ésta encíclica, Guitián (2007: 87) señala que la misma se relaciona con la escrita por Juan Pablo II, *Sollicitudo rei socialis*, y en tal sentido señala que:

"si Pablo VI en su novedosa encíclica promovió un desarrollo integral, -de todo hombre y de todos los hombres-, y solidario al servicio del hombre, Juan Pablo II insistió en su encíclica *Sollicitudo rei socialis* en que la conciencia de la interdependencia entre los pueblos es una categoría de tipo moral cuya respuesta ha de ser la solidaridad".

Otras teorías sobre desarrollo y bienestar han sido expuestas. En tal sentido, resulta imposible dejar de mencionar a Amartya Sen (1992), y su planteamiento sobre las capacidades y las libertades de las personas. Estos enfoques nos acercan a la consideración del desarrollo en su magnitud más amplia e integral, la que abarca las denominadas capacidades individuales y colectivas de las personas. Gracias a este enfoque de Amartya Sen (1992), irrumpe en cierto modo una nueva concepción sobre el desarrollo, aquella asociada a las capacidades, a las libertades de los individuos y al bienestar.

En este tenor, Amartya Sen (1992) hace una clara distinción entre aquello de lo que una persona es capaz de hacer y de lo que se puede en efecto, ser. En el desarrollo humano, desde la perspectiva de este autor, la noción de capacidad está íntimamente ligada a la de libertad. Una capacidad es importante en tanto puede convertirse en algo tangible. Sin embargo, hablar de capacidad es tanto como referirnos a la oportunidad de elegir, y esto es la libertad (Sen, 1992).

Como consecuencia de este enfoque de Sen, y ante el reto de cuantificar el nivel de desarrollo en la República Dominicana, encontramos que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) asume esta visión de Sen (1992):

“se parte de la definición de empoderamiento, formulada por Amartya Sen, en tanto que la misma se refiere al proceso de adquirir control sobre las fuerzas externas que inciden en la vida de las personas, así como al aumento de la confianza propia y de las capacidades individuales. Se considera que el empoderamiento es uno de los elementos de la estrategia de desarrollo humano, y constituye el ejercicio efectivo y real de la titularidad de los derechos, las capacidades y las libertades” (Informe Nacional de Desarrollo Humano para República Dominicana, 2008: 10).

Así, el PNUD sitúa la concepción de desarrollo en la que consideración de que “en esta perspectiva, el bienestar de las personas es el fin del desarrollo, lo cual nos remite a un compromiso ético, en donde el campo de evaluación del éxito de las políticas, las instituciones y la economía es determinar en qué medida de calidad viven las personas, no en abstracto, sino en lo concreto; lo cual incluye las relaciones interpersonales y la forma de inserción de éstas en la sociedad”. (Informe Nacional de Desarrollo Humano para República Dominicana, 2008: 8).

Esta ampliación del concepto de desarrollo nos remite a la consideración de la actividad emprendedora como un fenómeno que puede tener incidencia en diversos ámbitos, tanto en relación al desarrollo económico como al no económico, así como a la dimensión individual como a la colectiva de las personas.

Sin embargo, aunque el emprendimiento pueda ser considerado como un funcionamiento o un recurso, si nos remontamos al concepto de libertad y lo atamos con el respectivo a capacidad no siempre podremos considerar la actividad emprendedora como un funcionamiento. Esto es: si la actividad emprendedora que se desarrolla se hace por necesidad, entonces tendríamos que admitir que la persona no ha escogido en plena y absoluta libertad, si no obligada a ejercer algún tipo de actividad que le permita subsistir. Por el contrario, si su incursión en la propiedad de un negocio es producto de una detección de alguna oportunidad en el mercado, entonces, estamos ante una condición indiscutible de que su decisión ha sido en libertad: el o ella ha escogido entre ser empleado o no serlo, asumiendo un riesgo en función de sus capacidades. En todo caso, el emprendimiento como un recurso generará una serie de funcionalidades.

Por su parte, y en relación a la dimensión no económica de la actividad emprendedora, Pietrobelli *et al.* (2004: 819) especifican que existen numerosos hallazgos que relacionan al "auto-empleo" con características como la edad, el sexo, los grupos étnicos y la educación. Así mismo, los referidos autores concluyen que elementos tales como el "acceso al crédito, los insumos productivos, las estructuras eficientes, así como las habilidades técnicas y la educación deben ser garantizados al emerger una economía cuya dinámica sea la actividad emprendedora".

Según Pietrobelli *et al.* (2004: 808), "la pregunta central en cuanto al auto-empleo en los países en vías de desarrollo es la siguiente: ¿escogen los individuos trabajar en este sector, ganar ingresos competitivos y obtener recursos para sus habilidades emprendedoras?, o por el contrario, ¿permanecen los individuos en este sector del auto-empleo porque no tienen ninguna alternativa mejor, a la espera de un empleo remunerado?". Por el contrario, Yamada (1996), plantea como hipótesis fundamental "que las personas que son auto-empleadas en el sector urbano e informal, lo hacen por opción", no por necesidad. Así, de acuerdo con este autor (1996: 289) "la proliferación del auto-empleo en países en vías de desarrollo no es económicamente ineficiente. El sector responde a una demanda de servicios urbanos según una escala de manufacturación pequeña. Absorbe la oferta de talento emprendedor, lo cual mejora la capacidad del sector de generar ingresos competitivos".

La hipótesis de Yamada (1998) contrasta con el punto de vista tradicional de que el "auto-empleo" generado en las economías informales de los países en vías de desarrollo es de carácter obligatorio, involuntario y transitorio, por lo que proveería de escasos ingresos y no contribuiría decididamente a la eficiencia económica del entramado nacional. De hecho, en los hallazgos obtenidos por Yamada (1996) se evidencia que "los resultados soportan la hipótesis de que, de forma general, el "auto-empleo" es escogido de forma voluntaria, además de que existe una generación de mayores ingresos por esta actividad en el sector informal". De hecho, para Pietrobelli *et al.* (2004: 86) "el debate teórico en torno al "auto-empleo", especialmente en países en vías de desarrollo, está mucho más relacionado con el análisis del sector informal, una antigua y aún inconclusa controversia".

Por otra parte, y quizás más determinante, existe el punto de vista de que el sector informal es utilizado por el formal como vía de salida de mano de obra barata, a través de la cual las empresas evitan pagar costosos impuestos sobre la nómina y gastos de capacitación (Freije, 2002). En definitiva, aún con la prescripción de no cumplimiento de obligaciones fiscales, ni de seguridad y protección social, el sector emprendedor informal de la economía satisfecería una necesidad, canalizaría bienes y servicios, acogería mano de obra no utilizada en otros estratos, generando empleo, aunque eventualmente vulnerable, para sus propietarios y trabajadores.

En tal sentido, el campo de investigación relacionado con la actividad emprendedora formal e informal y su impacto en la generación de capacidades individuales y colectivas desde su ejercicio, constituye actualmente un problema de investigación de especial relevancia para países que aún permanecen en vías de desarrollo, como la República Dominicana. A esta cuestión pretende esta investigación dar respuesta.

### 1.3 Objetivos (general y específicos) del proyecto de investigación

Partiendo de la oportunidad y justificación del tema de investigación, además de las aportaciones que pudieran surgir a la comprensión del fenómeno emprendedor formal e informal y la generación de capacidades, esta tesis doctoral se plantean los siguientes objetivos, tanto de carácter general como específicos:

**Tabla no. 1:**  
**Objetivos de la investigación: general y específicos**

General	Específicos
Determinar cómo la actividad emprendedora formal e informal concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades individuales y colectivas en los emprendedores de la República Dominicana, específicamente en el casco urbano de la provincia de San Cristóbal.	1.1.- Establecer las características esenciales de la actividad emprendedora formal e informal generada en la provincia de San Cristóbal, República Dominicana.  1.2) Determinar el impacto que ejerce la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades individuales y colectivas de los emprendedores de la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal.  1.3) Determinar las diferencias significativas entre los emprendedores formales, informales y asalariados en términos de generación de capacidades individuales y colectivas en la provincia estudiada.

*Fuente: Elaboración propia.*

**CAPÍTULO II:**

**REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA**  
**SOBRE EL ESTADO DE LA**  
**CUESTIÓN**



## **2.1 La actividad emprendedora**

### **2.1.1 El concepto de actividad emprendedora**

La actividad emprendedora constituye un fenómeno multidimensional, y por tanto, de difícil aprehensión. En efecto, Steyaert y Katz (2004) afirman que la misma "no es un concepto unitario o estático, ni tampoco es un fenómeno que exista independientemente del contexto y del lugar donde surge. Frecuentemente, la concepción de la actividad emprendedora en un contexto particular, depende de la integración de dos o más discursos, el económico y el cultural". (Steyaert y Katz 2004: 186)

En aras de definir el concepto de actividad emprendedora, dos vertientes han sido identificadas: la conductual y la ocupacional (Sternberg y Wennekers, 2005). La vertiente ocupacional de la actividad emprendedora "se refiere a la propiedad y administración de un negocio que corre por cuenta propia y del que se asumen todos los riesgos". (Sternberg y Wennekers, 2005: 193). En relación a esta noción ocupacional, existen a su vez dos enfoques, el dinámico y el estático. En tal sentido, "la perspectiva dinámica se enfoca en la creación de un nuevo negocio, mientras que la perspectiva estática se relaciona con el número o condición de los propietarios de los negocios". (Sternberg y Wennekers, 2005: 193). Así, la perspectiva ocupacional ha traído consigo una identificación de carácter indiferente, como si se tratase de conceptos sinónimos, entre los términos, actividad emprendedora, propietarios de pequeñas empresas y "auto-empleo".

De hecho, el tratamiento de forma indistinta a dichos términos, según Wennekers y Thurik (1999) ha provocado una dificultad en cuanto a la medición de los mismos, y en efecto, afirman que "debido a que en el lenguaje coloquial muchos términos tales como emprendedores, auto-empleados y negociantes son utilizados indiscriminadamente, no resulta claro cómo cuantificar dichos fenómenos". (Wennekers y Thurik 1999: 47). Según Leff (1979) "el término emprendedor ha sido utilizado algunas veces como sinónimo de la propiedad de una empresa, o bien como término equivalente para las funciones gerenciales en general". (Leff 1979: 47)

Igualmente, Carree y Thurik (2002) coinciden al señalar que se utilizan los términos emprendedores, "auto-empleados" y negociantes de forma indiferente, pero que, al intentar medir estos fenómenos, dicho tratamiento indistinto no resulta aplicable, dado que existen dos dimensiones que deben ser consideradas: en primer lugar, se hace preciso distinguir entre el aspecto empresarial y el referente a la gestión, y, en segundo lugar, se debe realizar una diferenciación entre la propiedad del negocio, el auto-empleo y los empleados.

Por su parte, Carree y Thurik (2002), aludiendo más a la perspectiva conductual del fenómeno emprendedor que a la ocupacional, afirman que la actividad emprendedora se relaciona con la dimensión individual de las personas, y que lo que resulta indiscutible es que los pequeños negocios implican un "vehículo para canalizar las ambiciones emprendedoras". (Carree y Thurik, 2002: 5). Por su parte, Wennekers y Thurik (1999), señalan que, en efecto, las pequeñas empresas canalizan la actividad emprendedora, pero que no significan lo mismo, y a tal efecto señalan que:

"una pregunta frecuente es si las pequeñas empresas y la actividad emprendedora son sinónimos. Nosotros proponemos que no es tal el caso. Las pequeñas empresas son en realidad un vehículo mediante el cual la actividad emprendedora se concreta. Existen otros vehículos para dicha concreción, como las unidades de negocios de las grandes compañías. Claramente, esta interpretación más amplia de la actividad emprendedora implica problemas de medida". (Wennekers y Thurik 1999: 29)

Considerando estas aportaciones, el alcance de la actividad emprendedora va mucho más allá de la propiedad de una pequeña empresa, aunque mediante el ejercicio de la gestión y la administración de la misma, dicha actividad emprendedora toma forma concreta y específica. En tal sentido Wennekers y Thurik (1999) señalan que "debe resaltarse que la actividad emprendedora no es una ocupación y que los emprendedores no constituyen una clase ocupacional bien definida o establecida. Incluso los emprendedores más obvios pueden exhibir su comportamiento emprendedor sólo durante cierta fase de su carrera, y/o sólo en coherencia con ciertas partes de sus actividades". (Wennekers y Thurik, 1999: 47)

Al abordar la acepción conductual de la actividad emprendedora, Wennekers y Thurik (1999) afirman que, "la actividad emprendedora es una característica de la conducta de las personas. Este comportamiento posee unos insumos y unos resultados: por un lado, el comportamiento emprendedor requiere de habilidades emprendedoras y de ciertas cualidades. Por otro lado, implica la participación en el proceso de la competencia". (Wennekers y Thurik, 1999: 47)

Atendiendo a la dimensión conductual, y en cuanto a las cualidades personales requeridas para que se genere una actividad emprendedora, Sternberg y Wennekers (2005) señalan que la misma se refiere a "la actitud de detección de oportunidades económicas. En este sentido, innovador o pionero pueden ser considerados como sinónimos de emprendedor". (Sternberg y Wennekers 2005: 193). De tal forma que en el sentido conductual de la actividad emprendedora, "los emprendedores no necesitan poseer un negocio". (Sternberg y Wennekers, 2005: 193)

En consonancia, Schumpeter (1912) señala las características propias del proceso innovador, que van más allá de las mejoras tecnológicas, mismas que deben caracterizar a la actividad emprendedora. Dichas formas de innovación señaladas por Schumpeter (1912), se expresan de forma esencial de la siguiente forma:

- a) La introducción de un nuevo bien (o uno con características novedosas) en el mercado, con el que posiblemente los consumidores no están habituados
- b) La introducción de un nuevo método de producción que no haya sido aún probado o usado
- c) La apertura de un nuevo mercado
- d) La obtención de una nueva forma de abastecimiento de materias primas
- e) El desarrollo de nuevas formas de organizaciones en algunas industrias

En consecuencia, la capacidad de innovación asociada a la actividad emprendedora genera una nueva entidad comercial en el mercado, cuyos riesgos de gestión, administración y funcionamiento recaen en la figura del emprendedor y de sus posibles socios, pero que trasciende las funciones cotidianas de la administración. El concepto de actividad emprendedora envuelve la detección de una oportunidad en el mercado y la consecuente creación innovadora de una nueva forma de negocio que dé forma a esta oportunidad. En tal sentido, Wennekers y Thurik (1999) indican que:

“la actividad emprendedora es la habilidad y voluntad manifiesta de los individuos, en sí mismos, en equipos, o bien en organizaciones externas ya existentes, para, percibir y crear nuevas oportunidades económicas, (nuevos productos, nuevos métodos de producción, nuevos esquemas organizativos y nuevas combinaciones del mercado), así como para introducir novedosas ideas en el mercado, enfrentando la incertidumbre y otros obstáculos, mediante la toma de decisiones en cuanto a la localización, forma y uso de los recursos e instituciones”. (1999: 45-46)

Este aspecto de la innovación emprendedora es abordada por Leibenstein (1968) quien distingue dos tipos de actividad emprendedora: “por un lado, existe la actividad emprendedora de tipo rutinario, que en realidad es una forma de administración, mientras que en el otro extremo encontramos el tipo de actividad emprendedora novedoso, o el denominado *schumpeteriano*”. (Leibenstein 1968: 72)

El tipo de actividad emprendedora, ya sea rutinaria o bien de carácter innovador, ejerce una influencia en los sistemas económicos de las naciones, tal como afirman Sternberg y Wennekers (2005), al señalar que “diversos tipos de actividad emprendedora pueden tener diferentes impactos en la innovación de una nación, así como en su tasa de crecimiento económico”. (Sternberg y Wennekers 2005: 193)

Así, mientras por un lado la actividad emprendedora de tipo rutinaria “envuelve actividades relativas a la coordinación y a la ejecución de los procesos concernientes a las funciones de producción y administración, y el espacio donde se opera constituye un mercado bien establecido y claramente definido”. (Leibenstein, 1968: 73).

Por otro lado, la actividad emprendedora novedosa se refiere a "las acciones necesarias para crear o desarrollar una empresa donde no todos los mercados están bien establecidos o claramente definidos y en los que las partes relevantes a la función de producción no son completamente conocidas". (Leibenstein, 1968: 73). De lo anterior se deduce que la actividad emprendedora de tipo innovador se relaciona estrechamente con la asunción de un riesgo, dado un nivel limitado de información disponible en los mercados, así como con la innovación, puesto que implica nuevas formas de hacer negocios. En tanto, la actividad emprendedora de tipo rutinario ejecuta funciones más de corte administrativo, siendo su alcance innovador de carácter limitado.

Mediante la detección de oportunidades en el mercado, dadas sus imperfecciones, se generan nuevas formas emprendedoras que se canalizan a su vez en pequeñas firmas, y que generan "auto-empleo", elementos mediante los que la actividad emprendedora toma forma concreta, no quedando reducida únicamente a estos formatos, dado que la misma puede ocurrir desde una posición determinada en una empresa, que no sea necesariamente la de propietario o gestor. Así, para Carree y Thurik (2002) la actividad emprendedora no está reservada a aquellas personas que inician o gestionan una pequeña empresa innovadora. De hecho, amplían el espectro de alcance del emprendimiento y señalan que individuos que trabajan en grandes empresas también llevan a cabo acciones emprendedoras. De su lado, Wennekers y Thurik (1999) afirman que:

"la actividad emprendedora no se encuentra restringida a las personas que inician u operan en una pequeña empresa con características innovadoras. Existe también la actividad emprendedora individual en las grandes empresas, ejecutada por los denominados emprendedores corporativos. Estrictamente hablando, la actividad emprendedora es una característica del comportamiento de las personas. Mediante la creación de oportunidades emprendedoras que den cabida a las conductas emprendedoras de sus empleados, las organizaciones pueden también convertirse en emprendedoras". (1999: 47)

De hecho, "sobre los posibles efectos de la actividad emprendedora a nivel corporativo, podemos afirmar que este juega un rol esencial en el proceso de renovación estratégica de las empresas de gran tamaño. La actividad emprendedora a nivel corporativo puede estar asociada a las funciones típicas del comportamiento emprendedor: vigilancia, búsqueda de nuevas combinaciones de productos y mercados, así como con la innovación". (Wennekers y Thurik, 1999: 47)

Esta cuanto a la relación de la actividad emprendedora con la innovación a todos los niveles, la misma es señalada por Steyaert y Katz (2004), quienes afirman que "la actividad emprendedora se ha convertido en el último cuarto del siglo pasado en un modelo para la introducción del pensamiento innovador, reorganizando los negocios ya establecidos y moldeando a los nuevos, mediante un amplio rango de modificación de espacios y objetivos, tales como el cambio social y la transformación más allá de las condiciones simplemente económicas y comerciales". (2004: 182)

En función de lo anterior, es posible inferir que la actividad emprendedora constituye un fenómeno que lejos de ser sencillo, se presenta con características multidimensionales relacionadas con el individuo (aspectos conductuales, por ejemplo) y con el entorno que le rodea. Así mismo, y a pesar de que tradicionalmente han sido identificados como conceptos de tratamiento indistinto, el fenómeno del "auto-empleo", la propiedad de una pequeña empresa y la gestión de la misma no implican necesariamente la presencia de una actividad emprendedora en el sentido innovador o de creación de nuevos bienes y/o servicios.

De hecho, el concepto de la actividad emprendedora se refiere al comportamiento de los individuos, que les hace capaces de dinamizar los mercados, mediante la inserción de nuevos bienes y servicios, es decir, innovando (Schumpeter, 1912). Mediante la concreción de esta innovación, a través de la creación de una pequeña empresa, o mediante la pertenencia a una corporación, se genera la actividad emprendedora. En el caso de las pequeñas empresas, su creación produce a su vez "auto-empleo", lo que contribuye también a la dinamización de los sistemas nacionales económicos y no económicos.

### **2.1.2) La figura y el rol del emprendedor**

Estrechamente ligado al concepto de la actividad emprendedora, al del "auto-empleo", al de la creación de empresas, y consecuentemente a la comprensión de los procesos económicos y no económicos que se derivan de la interrelación entre estas dimensiones, se encuentra la concepción de la figura del emprendedor.

De hecho, Belso Martínez (2005) afirma que "entre los enfoques que tratan de explicar el proceso de creación de nuevos negocios y el desarrollo, uno que tradicionalmente se ha destacado, es el que otorga protagonismo al rol del emprendedor". (2005: 146). En tanto, Baumol (1968) señala que "el emprendedor es al mismo tiempo, uno de los personajes más intrigantes, y que ha constituido objeto de análisis económico, al ser identificado como el ápice de la jerarquía, determinando el comportamiento de la empresa, de forma que asume una gran responsabilidad para que persista la empresa libre en la sociedad". (1968: 64)

Al hacer referencia al origen histórico del término emprendedor, Wenekers y Thurik (1999), señalan que "aparece por primera vez en los escritos de Cantillon (1680-1734). En efecto, Cantillon, reconoce tres clases de agentes económicos: los propietarios de la tierra, los emprendedores y los empleados. Para Cantillon, el emprendedor es alguien que contrae compromisos enfrentando la incertidumbre, proponiendo que el origen de la actividad emprendedora reside en la falta de una previsión perfecta de los mercados". (1999: 31)

Las condiciones de imperfección de los mercados, entre otras razones, hacen que emerja la figura del emprendedor. Así, Leibenstein (1968) afirma que el rol del emprendedor envuelve elementos tales como la capacidad de innovar, la detección de una oportunidad de acuerdo a la imperfección de los mercados, y la asunción de riesgos, además de la habilidad y liderazgo capaz de motivar a su equipo de trabajo.

A tal efecto, Leibenstein (1968) afirma que:

“las características usuales atribuidas a los emprendedores incluyen la capacidad de llenar brechas, como una de las cualidades subyacentes esenciales. Por ejemplo, se espera que los emprendedores posean al menos algunas de estas capacidades: búsqueda, descubrimiento y evaluación de oportunidades económicas, recopilación de los recursos financieros necesarios para la empresa, firma de acuerdos oportunos, asunción de las responsabilidades últimas de la administración, ser el responsable final de las consecuencias de la asunción del riesgo, así como la búsqueda y descubrimiento de nueva información económica”. (1968: 74)

Schumpeter (1912), propone al emprendedor como “alguien que crea y combina los medios de producción para desarrollar nuevas ideas que satisfagan una necesidad suscitada en el mercado”. (1912: 77). En opinión de Carree y Thurik (2002) el emprendedor asume varios roles, siendo el primero de ellos el denominado como innovador, el segundo corresponde a la capacidad de percibir alguna oportunidad de obtención de beneficios, y, finalmente, el tercer rol responde a la asunción de los riesgos y a la gestión de la incertidumbre.

Steyaert y Katz (2004) coinciden al señalar que “existen muchas conductas que despliegan los elementos de la actividad emprendedora: la búsqueda de la novedad, de la mejor innovación, la identificación de necesidades de mercado u oportunidades, así como la expectativa de una mejoría en las ganancias o en una situación dada”. (2004: 191)

Atendiendo a estas cualidades de asunción del riesgo, detección de una oportunidad, y consecución de una iniciativa innovadora, y de acuerdo con Leibenstein (1968), un emprendedor es “un individuo o grupo de individuos con cuatro grandes características: (1) conecta diferentes mercados, (2) tiene capacidad para compensar las deficiencias del mercado, (3) es un agente que completa las brechas y ausencias de insumos del mercado, (4) además de crear o prolongar acuerdos oportunos, transformando las entidades”. (1968: 75)



Cabe señalar que el grado de innovación que desarrollen los emprendedores dependerá del contexto en que tenga lugar la actividad emprendedora. Así, para Koellinger (2008), la innovación es "un concepto subjetivo y, el hecho de que una actividad u otra se consideren como innovadoras o no, depende de la perspectiva del observador". (2008: 22)

Adicionalmente al contexto, la referida innovación debe ser considerada desde la perspectiva económica. En tal sentido, el autor afirma que "desde el punto de vista económico, un producto, servicio o proceso de producción no necesita ser nuevo en el mundo para ejercer un impacto económico. Es suficiente con que la innovación sea nueva en el mercado en cuestión". (Koellinger, 2008: 22)

En consecuencia, el emprendedor y su actividad generan innovación en función del contexto en el que se produzca. Esta innovación surge como respuesta a la detección y concreción, en una unidad de negocio, de una oportunidad identificada en el mercado, dada su imperfección. Al referirse al término oportunidad, Baron (2006) lo define como "los medios percibidos para generar valor económico, por ejemplo, rentabilidad, y que previamente no han sido explotados ni desarrollados por otros" (2006: 107). Como corolario, el hecho de que se reconozca una oportunidad en el mercado puede ser considerado como un proceso que conduce a la eventual generación de beneficio económico para el emprendedor. (Baron, 2006)

A tal efecto, Bygrave y Minniti (2000) señalan que "vemos al emprendedor como alguien que posee la habilidad de percibir y explotar una oportunidad de beneficio no reconocida previamente. Su comportamiento, proponemos, produce condiciones para que se generen nuevos mercados y que los mismos se desarrollen, y en consecuencia, son creadas novedosas oportunidades empresariales". (2000: 25)

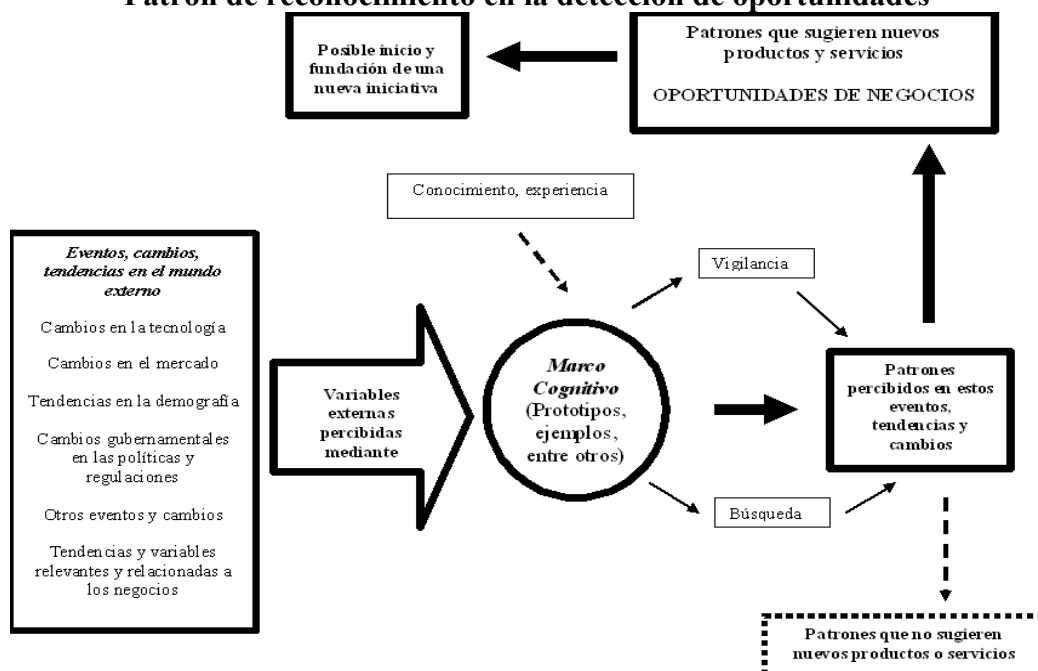
Sin embargo, estas cualidades de innovación y novedad difieren entre los emprendedores, surgiendo la pregunta sobre las razones por las que unos emprendedores se muestran más innovadores que otros. (Koellinger, 2008).

A su vez, Koellinger (2008) plantea que dependiendo del grado de riesgo, novedad e incertidumbre con los que se encuentre el emprendedor capacitado para lidiar, surgirán iniciativas marcadas por la imitación o por la innovación, procediendo a definir dichos tipos de la siguiente forma:

“los emprendedores imitadores pueden ser definidos como individuos que tratan de iniciar un negocio en una población, y cuyas rutinas, competencias y oferta varían mínimamente de la mayoría de organizaciones ya existentes. Por el contrario, los emprendedores innovadores que surgen intentan que sus rutinas, competencias y oferta varíen significativamente de las organizaciones existentes en el mercado al cual acceden”. (2008: 23)

Para Baron (2006), diferentes factores intervienen en la identificación de oportunidades por parte de los emprendedores. Algunos de esos factores son el entorno y sus condiciones, el marco cognitivo de cada persona, sus conocimientos previos y experiencias, así como el nivel educativo y las redes sociales de las que forme parte el emprendedor en cuestión. Dicho patrón de reconocimiento de oportunidades por parte de los emprendedores propuesto por Baron (2006) se muestra en la figura número 1, a continuación:

**Figura no. 1:  
Patrón de reconocimiento en la detección de oportunidades**



Fuente: Baron (2006: 112).

Así, la diversidad de condiciones externas que rodean a los potenciales emprendedores, conjuntamente con los aspectos propios e intrínsecos de cada individuo, marcarán la decisión de emprender y el grado de innovación de dichas iniciativas. (Koellinger, 2008). Por su parte, Koppl (2008) afirma que "el fenómeno emprendedor en el mercado se constituye como el proceso de toma de decisiones diarias de muchos emprendedores a la vez, pero actuando de forma independiente entre sí, cada uno con sus propios esfuerzos con miras a establecer, mantener o desarrollar una empresa. Cada emprendedor responde de forma particular al entorno, formado por los competidores, los proveedores de materias primas y los consumidores". (2008: 919)

En el sentido planteado por Schumpeter (1912), el emprendedor combina nuevas formas, dinamizando los sistemas. Sin embargo, la innovación desarrollada dependerá del contexto en el que tenga lugar la actividad emprendedora en cuestión, pudiendo ser de carácter rutinario o en efecto, innovadora. Adicionalmente, las características del emprendedor vendrán dadas por la influencia del entorno sobre sus decisiones y consideraciones, así como por las características personales propias del mismo emprendedor.

### **2.1.3) El emprendedor: sus funciones, tipos y perfil**

Tal como se ha mencionado, en consonancia con el rol innovador y la intensidad que pueda alcanzar dicha innovación, el emprendedor puede desempeñar funciones orientadas a las actividades administrativas y gerenciales, o bien ejercer como emprendedor innovador. En tal sentido, se genera una indispensable separación entre los conceptos de gerente y emprendedor. Baumol (1968), establece en qué consiste cada uno de ellos, y sus consideraciones respectivas a cada función se muestran en la tabla número 2, a continuación:

**Tabla no. 2:  
Conceptos de emprendedor y gerente según Baumol (1968)**

AGENTE	CONCEPTO
<b>Gerente</b>	<p>“podríamos definir al gerente como el individuo que supervisa la marcha eficiente y la continuidad de los procesos. Es su tarea procurar la disponibilidad de procesos y técnicas que combinados en proporciones correctas son apropiados para los niveles actuales de producción y los que se encuentran en proyecto. En resumen, el gerente se hace cargo de las actividades y decisiones abordadas en nuestros modelos tradicionales”. (1968: 65)</p>
<b>Emprendedor</b>	<p>“es atribución del emprendedor localizar nuevas ideas y hacerlas efectivas. Debe liderar, quizás inspirar, no puede permitirse la rutina y las mismas cosas de hoy para mañana. En resumen, es el innovador de Schumpeter y algo más. Es un individuo que practica lo que en la literatura se denomina como liderazgo”. (1968: 65)</p>

*Fuente: Baumol (1968: 65)*

Así mismo, para Wennekers y Thurik (1999) existen tres tipos de emprendedores, y en tal sentido puntualizan que “distinguimos entre los conceptos de la dimensión empresarial y la relativa a la administración, en el sentido de organizar y coordinar. Segundo, hacemos una distinción entre los propietarios de los negocios o auto-empleados y empleados”. (1999: 47)

En consecuencia, resulta en una inferencia el hecho de que se coordinen y desarrollen actividades gerenciales en una empresa, no implica necesariamente la presencia de la función emprendedora. La capacidad gerencial se refiere más bien a la dimensión administrativa, mientras que el rol emprendedor, además de asociarse estrechamente con dicho aspecto, mantiene una cercana relación con la innovación, factor señalado por Schumpeter (1912) en su concepción.

Precisamente, partiendo de la consideración *schumpeteriana* de la función emprendedora, Wennekers y Thurik (1999) señalan que “basados en esta doble dicotomía entre el auto-empleo y el empleo, y por otro lado entre la actividad empresarial *versus* la gerencial, tres tipos de emprendedores deben ser distinguidos: primero, los emprendedores en el sentido señalado por Schumpeter; segundo, los emprendedores internos (*intrapreneurs*); y tercero, los propietarios y gerentes propietarios, los que son emprendedores solamente en el sentido formal”. (1999: 47-48)

Para Wennekers y Thurik (1999), al igual que señala Baumol (1968), la función emprendedora puede segregarse en dos dimensiones, la emprendedora en sí misma, y la gerencial. Adicionalmente, se puede ser emprendedor “auto-empleado”, ya sea bajo la propiedad de una empresa o de una iniciativa emprendedora, o bien un empleado emprendedor, o sea, asalariado cuyo trabajo está marcado por la innovación.

En tanto, en la dimensión gerencial, se encuentran los “auto-empleados” que poseen sus propias empresas, pero que sólo desarrollan funciones gerenciales en el sentido señalado por Baumol (1968), o bien como empleados que no poseen actitudes innovadoras. Los tipos de emprendedores propuestos por Wennekers y Thurik (1999), basados en la concepción *schumpeteriana*, se muestran en la tabla número 3, a continuación:

**Tabla no. 3:  
Los tipos de emprendedores**

	<b>Dimensión emprendedora</b>	<b>Dimensión gerencial</b>
<b>Auto-Empleados</b>	Emprenededores en el sentido señalado por Schumpeter	Propietarios con una función administrativa
<b>Empleados</b>	Emprendedores gerentes ( <i>intrapreneurs</i> )	Gerentes ejecutivos

Fuente: Wennekers y Thurik (1999: 47)

Aunque el rol de propietario de una pequeña empresa no sea sinónimo de ejecución de una actividad emprendedora, "el emprendedor en el sentido señalado por Schumpeter se encuentra mayormente en las pequeñas empresas. De tal forma que, estos individuos son propietarios y dirigen empresas independientes que poseen atributos de innovación y de creación destructiva de las estructuras de mercado ya existentes" (Wennekers y Thurik 1999: 48). En función de este rol asociado a la novedad y a la detección de oportunidades ligadas al riesgo, el emprendedor "es un individuo innovador, que ha percibido una oportunidad de generar beneficios no detectada antes, y que, en consecuencia, asume los riesgos de que el producto o iniciativa puede fracasar". (Carree y Thurik, 2002: 8)

Sin embargo, al igual que los propietarios de pequeñas empresas que reúnen las condiciones esenciales para considerarse emprendedores, es decir, capacidad de innovación, identificación de oportunidades consideradas como probablemente rentables, así como una asunción del riesgo, existen otros individuos que, como ya se ha señalado, dado su estatus de empleados y sin poseer una firma en propiedad, pueden en efecto desempeñar funciones emprendedoras. Dentro de este tipo de emprendedores, no propietarios de firmas, se encuentran los denominados gerentes.

A este tipo de emprendedores Wennekers y Thurik (1999) les señalan como *intrapreneurs*, y sobre los mismos, y dadas sus responsabilidades, afirman que:

"...también pertenecen al espectro de la actividad emprendedora real, mediante la asunción de iniciativas comerciales en nombre de sus empleados, y arriesgando su tiempo, reputación y algunas veces su trabajo. Al hacerlo de esta forma, constituyen el liderazgo principal en las acciones de riesgo de las grandes empresas...." (1999: 48)

En tal sentido, y atendiendo al rol innovador o puramente gerencial del emprendedor, Leibenstein (1968) afirma que "en ambos casos el emprendedor coordina actividades que envuelven diferentes mercados, resultando un importante agente entre los mismos. Pero, en el caso de la actividad emprendedora innovadora, no todos los mercados existen u operan perfectamente, y si su actividad resulta exitosa, debe llenar las deficiencias de dichos espacios económicos". (1968: 73)

Para Wennekers y Thurik (1999), la diferencia básica entre estos tipos de emprendedores reside en el enfoque de Schumpeter (1912). Así, "mientras los propietarios y gerentes de los negocios cumplen muchas funciones útiles en la economía, tales como la organización y la coordinación de la producción, así como la distribución, los mismos no pueden ser vistos como el motor de la innovación y de la destrucción creativa. Esta es la principal función de los emprendedores y de los gerentes emprendedores (*intrapreneurs*) señalados por Schumpeter". (Wennekers y Thurik 1999: 48)

Así, atendiendo al grado de innovación que se ejerza a través de la actividad emprendedora desarrollada, y de las funciones que adquiera el agente involucrado, el emprendedor asume roles que pueden ser de gerente o de empleado, al ejecutar funciones propias de la administración, sin que exista innovación en el sentido de dinamización y creación de nuevas estructuras de mercado. O bien, el emprendedor puede asumir otro rol diferente a estos, ajustándose efectivamente a la descripción de emprendedor propuesta por Schumpeter (1912), correspondiente al rol de carácter innovador en todo el sentido de la palabra. En efecto, queda explícitamente evidenciado que las atribuciones de propietario, "auto-empleado", gerente y emprendedor no implican las mismas funciones ni los mismos roles. Más bien, las primeras significan formas mediante las que se puede concretar el papel de emprendedor.

Por otro lado, el perfil y las motivaciones para ser emprendedor han sido temas de bastante recurrencia en la literatura respectiva. A propósito, Weber y Schaper (2004) afirman que "abundante investigación en materia emprendedora se ha enfocado en entender qué motiva a los emprendedores a iniciar nuevos negocios, a hacer crecer una empresa y a asumir riesgos. Gran parte de esta investigación se ha concentrado en entender las dinámicas de la actividad emprendedora inserta en ciertos grupos poblacionales, tales como los inmigrantes, las personas jóvenes, las mujeres, así como las características culturales de dichos colectivos". (2004: 148)

Como parte del proceso científico de entender, conceptualizar y perfilar el concepto del emprendedor, uno de los enfoques desarrollados ha sido el psicológico, aludiendo a las características individuales del emprendedor. Otro enfoque ha sido el sociológico, mediante el que se intenta abordar a los que desarrollan iniciativas emprendedoras desde el entorno que les rodea y sus características propias. (García-Cabrera y García Soto, 2008). Así, estas dos dimensiones, la psicológica y la sociológica, las cuales pueden abarcar las decisiones, el comportamiento y el desempeño del emprendedor, además del grado de innovación generado mediante su actividad emprendedora, se encuentran muy ligadas a la determinación de un perfil del emprendedor.

Para autores como Koellinger (2008), este doble marco de acción debe ser considerado desde el mismo proceso inicial de detección de una oportunidad de negocio, señalando a tal efecto que "la percepción de las oportunidades de negocio realmente requieren de ambos, tanto del acceso individual a la información percibida y existente en el entorno, como de una creatividad individual". (2008: 25)

Por su parte, según Reynolds (1991), intentar definir un perfil del emprendedor resulta una tarea complicada, pues el individuo reacciona de forma puntual ante las oportunidades cuando estas se presentan, o sea, decide o no emprender. Para Bygrave y Minniti (2000), existen sólo dos posibilidades para cada individuo, o bien emprender, o no hacerlo, y esta decisión depende fundamentalmente de sus habilidades iniciales para serlo, incluyendo su nivel de aversión al riesgo, así como de las circunstancias y condiciones del entorno económico y, finalmente, dicha decisión depende también del nivel de actividad emprendedora que se produzca en la comunidad a la que pertenece el potencial emprendedor. A tal efecto, señalan que:

"ya que existen sólo dos posibles alternativas, para una tasa dada de actividad emprendedora, la alternativa de cada individuo se determina por la diferencia entre su percepción subjetiva del retorno esperado al convertirse en emprendedor y su percepción subjetiva de retorno al elegir una opción diferente de la de convertirse en emprendedor". (2000: 28)



Koellinger (2008), según los resultados obtenidos en su investigación, cuyo objetivo principal era identificar un perfil innovador o no en emprendedores en diversos países, afirma que factores tales como la educación, el estatus laboral y la auto-confianza ejercen una influencia significativa en el desempeño, innovación y en la creación de una iniciativa emprendedora, lo que implica, que aún existiendo las oportunidades, no siempre se puedan aprovechar. A tal efecto, Koellinger (2008) puntualiza que "las diferencias en la distribución de los factores individuales y específicos a través de las sociedades, tales como la educación, la auto-confianza y la aversión al riesgo, influirán en la prevalencia de actividades emprendedoras de carácter innovador". (2008: 35)

En tanto, García-Cabrera y García Soto (2008) afirman que "muchos académicos han considerado las características demográficas en su intento de encontrar un perfil del comportamiento emprendedor en los individuos. Así, mediante el hallazgo de este perfil en personas con características emprendedoras, los investigadores pueden estimar el comportamiento emprendedor en situaciones desconocidas". (2008: 456)

Partiendo de los planteamientos de Leff (1979) se han desarrollado estudios transversales sobre el emprendedor, intentando abarcar y considerar aspectos tales como el "desempeño relacionado a su vez con la educación, los antecedentes ocupacionales, el estatus social, la influencia política, la afiliación religiosa, el origen étnico, así como diversas variables económicas". (Wu, 1983: 107)

Así, y en referencia a las cualidades personales de los emprendedores, o la denominada perspectiva psicológica de los mismos, Leibenstein (1968) afirma que "claramente, las características personales del emprendedor son importantes. Además de la función de completar las brechas e imperfecciones del mercado, las respuestas de los emprendedores potenciales a las oportunidades dependerán de sus inclinaciones hacia ciertos modos de comportamientos opuestos a otros tipos de conductas". (Leibenstein 1968: 79)

En relación a esta dimensión psicológica de los emprendedores, García-Cabrera y García Soto (2008) señalan que “los principales atributos discutidos bajo este enfoque, además de las características demográficas de los individuos, tales como el género, la edad, la nacionalidad, el nivel educativo y la experiencia en términos emprendedores, son la creatividad, la propensión a asumir riesgos, la necesidad de logro, y el *locus de control interno*” (2008: 454). Atendiendo a la vertiente psicológica de las personas, García-Cabrera y García Soto (2008) definen el *locus de control interno* “como la convicción personal de que los eventos que ocurren en la vida diaria son el resultado de la eficacia producto del comportamiento individual, de las habilidades de cada uno y de sus propios esfuerzos” (2008: 454). En tanto, el *locus de control externo*, “se refiere al convencimiento de que los resultados obtenidos en la vida no dependen de los individuos en sí mismos, si no de la suerte, de las oportunidades, del destino y del poder de otros”. (2008: 454)

Lee y Tsang (2001) realizaron un estudio en torno a aspectos de la personalidad del emprendedor, tales como la necesidad de logro, el *locus de control interno*, la autoconfianza y la extroversión, así como el nivel educativo y la acumulación de experiencias, además de la pertenencia a redes sociales de diversas índoles. Estos aspectos personales del emprendedor fueron estudiados con la intención de determinar la relación existente entre dichos rasgos y la actividad emprendedora desarrollada por las personas y su posterior éxito, bajo la hipótesis de que el buen desempeño de las iniciativas emprendedoras depende más del emprendedor en sí mismo que de cualquier otro factor. (Lee y Tsang, 2001)

En la referida investigación, Lee y Tsang (2001), obtuvieron resultados indicativos de que “la necesidad de logro es el aspecto de la personalidad que ejerce mayor influencia en el desempeño de la iniciativa emprendedor. Mientras que, de forma contraria a lo que se esperaba, la educación presenta un efecto negativo (aunque mínimo) en la puesta en marcha y desempeño de la iniciativa”. (2001: 596)

Por su parte, para García-Cabrera y García Soto (2008), los individuos que muestren un alto nivel de *locus de control interno*, presentarán también un nivel educativo elevado, y se inclinarán en mayor medida a iniciar actividades emprendedoras, puesto que “*el locus de control* puede además influir en el comportamiento emprendedor mediante su relación con el nivel educativo de las personas, aunque esta relación indirecta no ha sido lo suficientemente explorada”. (2008: 455). Según las autoras, “esto ocurre así dado que si en un individuo predomina el *locus de control interno*, se tiene la convicción personal de que los resultados de cualquier acción que se tome, dependerán del comportamiento particular de cada uno, de sus habilidades, y de sus esfuerzos”. (2008: 455-456)

En opinión de Lee y Tsang (2001), la necesidad de logro en el emprendedor como parte de su perfil personal, entre otros aspectos, cobra especial importancia, ya que las “personas altamente orientadas al logro poseen un fuerte deseo de alcanzar el éxito, auto-estableciéndose metas y estándares a ellos mismos. Estas personas no se satisfacen fácilmente y ciertamente se esfuerzan por incrementar su desempeño” (2001: 586), por tanto, se espera que personas con una gran orientación al logro posean además una inclinación al éxito en las iniciativas emprendedoras que desarrollan.

De forma paralela a las condiciones personales y psicológicas de los emprendedores, se encuentra la ya mencionada dimensión social, la cual tiene como punto de partida el requerimiento de la sociedad hacia la existencia de emprendedores. En efecto, para Reynolds (1991), “la sociedad provee de oportunidades para el desarrollo de las actividades emprendedoras, pues existe una necesidad de dicha función”. (1991: 61)

Reynolds (1991), aludiendo al marco social respectivo a los emprendedores, afirma que “cuatro características de las personas en su contexto social deben ser revisadas en relación a la percepción de oportunidades emprendedoras y a la decisión de aprovecharlas: primero, la etapa de vida en la que se encuentre el potencial emprendedor, el contexto y la pertenencia o no a redes sociales, la identificación étnica, la población organizativa y la etapa de vida en la que se encuentre la industria en la que incursiona el emprendedor”. (1991: 62)

Por su parte, Dakhli y Clercq (2004) plantean que tanto el capital humano como el social, constituyen "a nivel social, antecedentes de la actividad innovadora" (2004: 107). En tal sentido, dichos autores señalan que "el capital humano puede desarrollarse a través del entrenamiento formal y de la educación encaminada a actualizar y renovar las capacidades de cada uno en orden de desempeñarse bien en la sociedad". (Dakhli y Clercq 2004: 109)

De hecho, según Reynolds (1991), el perfil exitoso del emprendedor ha sido asociado a la pertenencia a redes sociales. Y, en tal sentido afirma que "los emprendedores más exitosos son aquellos que poseen múltiples contactos para localizar fondos, proveedores, instalaciones, clientes y así sucesivamente." (1991: 64), condiciones que forman parte del denominado capital humano. Así, si el capital humano, en función de las habilidades y de los conocimientos de los individuos, influye en la actividad innovadora, cabe esperar que la forma en la que se comparten y transmiten estos conocimientos, influya también en la generación de actividades innovadoras. (Dakhli y Clercq, 2004). A tal efecto, y en relación al capital social:

"la actividad de asociación entre los individuos puede generar innovación a través de la pertenencia a múltiples organizaciones, dado que mediante la misma se incrementa la exposición del individuo a diferentes ideas, a la vez que le provee de diversas fuentes de información. La prevalencia de tales asociaciones en una sociedad y la alta participación en dichas organizaciones por parte de las personas incrementa la información y el intercambio de conocimientos, tanto a nivel individual como organizativo, y esto es un factor muy importante para la innovación". (2004: 114)

En tanto, Baron (2006) señala que las redes sociales constituyen un importante elemento en cuanto a la detección de oportunidades por parte de los emprendedores, ya que, mientras mayor sea la cantidad de personas con las que el emprendedor mantenga contacto, un número mayor de relaciones se podrán establecer, y, en consecuencia, se podrá identificar una cantidad superior de oportunidades.

A nivel de las empresas, donde se pueden encontrar emprendedores del tipo gerencial bajo el estatus de empleados, el capital humano se manifiesta como habilidades y conocimientos que son valiosos sólo para la empresa. Estas habilidades, relativas a una industria en específico, constituyen un importante factor que genera innovación a nivel institucional. (Dakhli y Clercq, 2004).

Para Reynolds (1991) el contexto social, al imponer una serie de roles y patrones de comportamientos, ejerce influencia en la determinación del perfil del emprendedor. Así, como consecuencia de que exista un implícito acuerdo social sobre ciertos eventos considerados como decisivos en la vida de las personas y el tiempo en que los mismos deben tener lugar, se percibe un acuerdo tácito sobre la decisión y la forma en que se ejecutará la función ocupacional. En opinión de este autor, la influencia del contexto social es determinante en la decisión de convertirse o no en emprendedor. Y como consecuencia, el contexto social define una serie de características de los emprendedores. En efecto, señala que:

“las instituciones sociales se encuentran generalmente organizadas alrededor de tres factores ya convenidos: la edad de entrada a la escuela, la edad en la que es apropiado socialmente contraer matrimonio y la edad de retiro. Un acontecimiento crítico en las personas es además el inicio de una carrera ocupacional, lo cual ocurre generalmente después de haber completado los programas educativos correspondientes”. (1991: 62)

Reynolds (1991) señala que “la gran mayoría de personas que buscan oportunidades en torno a las actividades emprendedoras son aquellos con educación post-secundaria, con edades correspondientes a la última etapa de los treinta años y con una carrera ya establecida” (1991: 63). Así, además de las condiciones psicológicas y sociales ya mencionadas, la educación que posee el emprendedor es un elemento de relevancia en la determinación de su perfil, puesto que, inevitablemente se requerirán una serie de habilidades para lidiar con un entorno incierto y unas funciones administrativas.

De tal forma, al considerar la educación como un factor definitorio del rol de los emprendedores, Koellinger (2008) obtuvo resultados que apuntan a un perfil de emprendedor exitoso asociado con un nivel educativo considerable, y expresa en tal sentido que "la evidencia empírica respalda nuestra hipótesis que plantea que la innovación es más probable que ocurra en individuos con un nivel educativo alto. Un nivel educativo superior provee a las personas de los conocimientos necesarios sobre el actual estado de la ciencia y la tecnología". (2008: 33)

Sin embargo, en opinión de Leibenstein (1968), "no todas las características de los emprendedores pueden ser objeto de entrenamiento, ya que la actividad emprendedora requiere de una serie de capacidades, algunas de las cuales pueden ser vitales en la tarea de completar y llenar las deficiencias del mercado, y la formación puede satisfacer diversas lagunas. Por ejemplo, puede resultar difícil entrenar a las personas para detectar oportunidades económicas, pero sí es posible capacitarles para evaluar dichas oportunidades una vez han sido percibidas". (1968: 82-83)

Por su parte, García-Cabrera y García Soto (2008) corroboran esta afirmación al señalar que "emprendedores que han recibido una mejor educación, pueden, algunas veces, redundar en firmas más rentables, no porque sean emprendedores superiores, pero sí porque éstos tienden a provenir de familias en mejores situaciones, con mejores redes sociales y acceso a capital". (2008: 457)

En tal sentido, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que "en cualquier caso, la actividad emprendedora ofrece en sí misma oportunidades de aprendizaje mediante la superación de obstáculos, gracias al manejo de altos niveles de responsabilidad y autonomía, y mediante el mantenimiento de las relaciones tanto con clientes, como con socios del negocio y asesores". (2005: 194)

No obstante, a pesar de considerarse la educación como un elemento esencial en el perfil de los emprendedores, ya que se espera que producto de la misma se genere un efecto positivo en el crecimiento y éxito de las iniciativas emprendedoras, Lee y Tsang (2001) obtuvieron los siguientes resultados en su investigación, enfocada en la educación y al tamaño de las empresas:

“nuestros hallazgos muestran que, para empresas más grandes la educación tiene, aunque pequeño, un efecto positivo en el crecimiento de la organización. Esto resulta razonable porque las operaciones de las empresas más grandes son más complicadas y por tanto necesitan de mayores conocimientos, algunos de los cuales pueden ser obtenidos mediante la educación formal. Para empresas más pequeñas, el nivel de educación del emprendedor puede tener incluso un efecto negativo en el crecimiento de la iniciativa. La educación juega un papel menos importante en las iniciativas emprendedoras más pequeñas, porque son de hecho mucho más simples”. (2001: 597)

Resultados similares se obtuvieron en el estudio de Vanderlinde *et al.* (2009), llevado a cabo entre emprendedores de la República Dominicana, y en el que se midió si existían diferencias significativas entre el nivel de educación de los emprendedores y la supervivencia de sus iniciativas, obteniéndose como resultado que no se producían dichas diferencias, y que, por tanto, la educación de los emprendedores resultaba indiferente, dada la complejidad y características de las iniciativas desarrolladas.

Así, al referirse al capital humano y a la educación, “el argumento es que aquellos que han sido mejor educados, tienen una experiencia de trabajo más extensa, invierten tiempo, energía y recursos en perfeccionar sus habilidades, y por tanto están en mejor condición de asegurarse superiores resultados para sí mismos, y al mismo tiempo, se encuentran en mejor posición para contribuir al bienestar de la sociedad”. (Dakhli y Clercq, 2004: 111)

Se espera del emprendedor una contribución no sólo personal, sino también colectiva, de acuerdo a un perfil psicológico y social que le inclina al logro de sus objetivos. Adicionalmente, el perfil del emprendedor se asocia con un nivel educativo relativamente alto, y una serie de habilidades que le permitan lidiar con un entorno incierto, así como respecto de su pertenencia a redes sociales.

#### **2.1.4) La dimensión económica de la actividad emprendedora**

La actividad emprendedora ha resultado de complicada inclusión en diversos modelos económicos, debido, entre otros factores, a la dificultad que implica cuantificar y medir el concepto en toda su expresión y manifestación. En efecto, puesto que la actividad emprendedora envuelve una serie de factores, tanto personales como sociales, que se relacionan con la incertidumbre, la detección de oportunidades, el riesgo y la innovación, para Koppl (2008), la dimensión de exactitud de las ciencias económicas, no es aplicable al fenómeno emprendedor. Esta condición se explica de la siguiente forma:

“en el proceso de la actividad emprendedora y el mercado, los emprendedores necesitan anticipar sus acciones a las de sus rivales, a las de los proveedores y a las de los clientes, así como a las de cualquiera que formule políticas, y cuyas decisiones puedan afectar a los mercados en los que operan. Resulta muy difícil anticipar todas estas acciones mediante algún tipo de cálculo, porque los diferentes agentes involucrados actúan de forma independiente tratando de tomar sus mejores decisiones”. (2008: 922)

Tal circunstancia encuentra apoyo en las afirmaciones de Wennekers y Thurik (1999), quienes señalan que:

“varios intentos han sido realizados a fin de incorporar la actividad emprendedora a los modelos de crecimiento. La actividad emprendedora no encajaba en los modelos teóricos tradicionales de corte neo-clásico por dos razones: en primer lugar, el axioma neo-clásico de competencia perfecta implica que no existen oportunidades rentables para los emprendedores. En segundo lugar, los modelos de equilibrio general no tienen en cuenta la dinámica de la innovación emprendedora”. (1999: 35-36)

En la tabla número 4, a continuación, se señalan, desde la perspectiva de Wennekers y Thurik (1999) los enfoques del fenómeno emprendedor según la teoría neo-clásica y según el enfoque del propio emprendedor:



**Tabla no. 4:  
Enfoques paradigmáticos de la actividad emprendedora**

<b>Paradigma neo-clásico</b>	<b>Paradigma emprendedor</b>
Consideración del <i>homo economicus</i>	Consideración del <i>homo luden</i>
Uso de la tecnocracia	Uso de la estética y la curiosidad
Racionalidad	Creatividad
Orientación hacia el logro de metas	Apertura mental
Información perfecta	Improvisación
Equilibrio	Incertidumbre
Optimización	Diversidad
Competencia por precios	Selección de la competencia a través de las ideas

*Fuente: Wennekers y Thurik (1999: 44).*

Según Wennekers y Thurik (1999), el interés creciente por el estudio de la actividad emprendedora, a partir de su ausencia en los modelos económicos neo-clásicos, encuentra su explicación en los siguientes factores:

- a) *Ignorar el rol del emprendedor en el mundo se convirtió en un objetivo cada vez más difícil de lograr.* “En los años ochenta se evidenció claramente que las empresas de diferentes tamaños coexistían en cada industria”. (1999: 32)
- b) *La crisis del empleo en Europa Occidental.* “Muchos políticos y economistas, tuvieron la intuición de que las nuevas posibilidades de crecimiento, innovación y creación de empleo vendrían como consecuencia del desempeño de las pequeñas y nuevas empresas”. (1999: 32)
- c) *Enfoques teóricos que modificaron los puntos de vista del neo-clasicismo económico.* “Leibenstein, con la formulación de su teoría Eficiencia-X, se distingue claramente del neo-clasicismo.” (1999: 32). “Una segunda adición a la teoría neo-clásica fue la que se ofreció desde el institucionalismo” (1999: 32)

En consecuencia, la difícil inclusión de la actividad emprendedora en los modelos económicos neo-clásicos se generó por la imposibilidad de dicha teoría para considerar aspectos tales como la imperfección de los mercados, que es precisamente donde surgen las oportunidades que han de ser identificadas por los emprendedores y explotadas en forma de iniciativa empresarial. Así, los nuevos modelos que consideran el fenómeno emprendedor contemplan variables antes excluidas.

De tal forma, nuevos aspectos han sido considerados en el estudio de la actividad emprendedora, y tal como indican Wennekers y Thurik (1999) "la nueva teoría del crecimiento pone énfasis en el rol endógeno de la innovación y de la formación de capital humano para explicar el crecimiento económico. Los efectos externos de la actividad emprendedora, una forma especial de capital humano, pueden ser una variable adicional e intermediaria derivada de la nueva teoría del crecimiento". (1999: 36)

Un elemento que ha generado una nueva consideración en relación a la actividad emprendedora y su dimensión económica ha sido la conexión existente entre dicho fenómeno y las pequeñas empresas, en función de su capacidad de generación de empleo, sobre todo en economías rezagadas. En efecto, la concepción económica de la actividad emprendedora y las pequeñas empresas estuvo marcada en el siglo pasado por caldeados debates en torno al rol e importancia de dichas organizaciones. Según Acs (1992), estos debates académicos fueron abordados desde dos perspectivas:

"un punto de vista consiste en que las pequeñas empresas no juegan un rol importante como parte de la economía y que incluso su papel irá disminuyendo en el futuro. Un punto de vista alternativo sugiere que las pequeñas empresas y la actividad emprendedora juegan un papel mucho más relevante incluso en economías en las que ya habían sido reconocidas previamente". (1992: 38-39)

El primer punto de vista, concerniente a la menor relevancia de las pequeñas empresas, parte de las concepciones ideológicas de Karl Marx (1885), en las que se ubica a las grandes organizaciones en el centro de la economía moderna (Acs, 1992). En tanto, el segundo enfoque, totalmente opuesto y que otorga gran protagonismo a las pequeñas empresas y a la actividad emprendedora, surge como explicación al auge que cobró dicho fenómeno gracias al nacimiento de numerosas nuevas empresas en economías incluso de países desarrollados, aportando dinamismo a dichos sistemas económicos. (Acs, 1992).

En opinión de Carree y Thurik (2002), en efecto, ha ocurrido un resurgimiento de la actividad emprendedora mediante la proliferación de pequeñas empresas en todo el mundo. Según indican Carree y Thurik (2002), las razones que han generado este resurgimiento de la actividad emprendedora responden a las condiciones que se citan a continuación, haciendo la salvedad de que las mismas bien pudieron haber tenido en su momento un carácter temporal, a considerar:

- a) *La concentración por parte de las grandes empresas en sus negocios principales:* El hecho de que las empresas de gran tamaño hayan abandonando actividades que se relacionen poco o nada con la razón esencial de su negocio, ha traído como consecuencia unas reducciones sustanciales de personal, lo que ha generado una búsqueda de alternativas ocupacionales por parte de los individuos
  
- b) *Pequeñas empresas con capacidad innovadora en alta tecnología han ejercido el liderazgo en el desarrollo de diversas y novedosas industrias.* En efecto, el surgimiento de industrias tan novedosas como la dedicada al *software* y a la biotecnología, ha suscitado que crezca el carácter innovador por parte de las pequeñas empresas

- c) *La reducción de la importancia de las economías de escala debido a la presencia de nuevas tecnologías en muchas industrias:* Las estructuras de las economías de escala de las grandes empresas, basadas fundamentalmente en la producción masificada y en la diversificación, se han visto modificadas en función de la proliferación de pequeñas empresas de tecnología, cuyo funcionamiento es cada vez más eficiente
- d) *Los movimientos de desregulación y privatización han estado presentes en todo el mundo,* en ocasiones auspiciados por los mismos gobiernos locales, como un incentivo para que surja la actividad emprendedora en función de su impacto en el crecimiento económico y en el desarrollo
- e) *La generación de una demanda de bienes diversos y especializados;* requerimientos en ocasiones marcados por influencias culturales, y que sólo pueden ser cubiertos desde la simpleza estructural y específica que poseen las pequeñas empresas, y con las que a su vez no cuentan las grandes organizaciones, ha generado un auge en las empresas de tamaño reducido
- f) *Nunca como hasta ahora, el "auto-empleo" había sido tan altamente valorado como una opción ocupacional,* dado que genera una imagen y un estatus de logro de metas personales y sociales
- g) *La proliferación de industrias dedicadas al servicio* ha provocado el surgimiento de pequeñas empresas dedicadas a suplir esta demanda

Por su parte, para Wennekers y Thurik (1999), el fenómeno emprendedor ha suscitado una dinamización de los sistemas económicos, y señalan que:

“se puede decir que la actividad emprendedora ha jugado un rol vital, tanto en el despegue de la economía europea, así como durante la revolución industrial. Más aún, es probable que el declive económico, como el experimentado en los últimos años del siglo diecinueve y en la mayor parte del siglo veinte en Gran Bretaña, se viese agravado debido a un marco cultural e institucional que hacía menos posible la actividad emprendedora”. (1999: 39)

Los referidos autores indican que “la importancia de la actividad emprendedora aumentó debido al desarrollo del proceso económico en sí mismo, además de que fue reconocido por las teorías, que sirvieron como alternativa o suplemento al ya establecido paradigma neo-clásico”. (Wennekers y Thurik, 1999: 33)

#### **2.1.4.1) La actividad emprendedora y la generación de empleo**

En opinión de Steyaert y Katz (2004), “el principal objetivo de muchos encargados de formular políticas económicas ha sido enfatizar la creación de empleo, en tal sentido, la actividad emprendedora ha sido considerada como un camino privilegiado para mejorar el proceso de creación de nuevos empleos” (2004: 186). Esta atención hacia el tema del empleo, la actividad emprendedora y todas sus variables relacionadas, se debe a las implicaciones económicas, sociales y en relación al desarrollo de los pueblos, que traen consigo las tasas de empleo y de desempleo en los diversos períodos económicos. De hecho, “el crecimiento económico es un tema clave, tanto en la política económica como en la investigación económica. En Europa, de forma particular, el interés por el crecimiento económico aumenta de forma rápida, en vista a las persistentes altas tasas de desempleo” (Wennekers y Thurik, 1999: 27).

En opinión de Banerjee y Newman (1993), las opciones y alternativas ocupacionales de los individuos vienen asociadas con las imperfecciones de los mercados y la disponibilidad de capitales para invertir. En tal sentido, Banerjee y Newman (1993) afirman que:

“las personas pueden únicamente tomar prestados fondos limitados. Como resultado, las ocupaciones que requieren altos niveles de inversión se encuentran más allá del alcance de los individuos de escasos recursos, quienes, en lugar de invertir, eligen trabajar para otra persona más rica, empleadores; por lo que, los salarios son vistos inicialmente como sustitutos de los contratos financieros. Dependiendo de las condiciones del mercado laboral y de sus condiciones de riqueza, otras personas deciden convertirse en “auto-empleados” en una escala de producción menor, o bien permanecer inactivos” (1993: 276).

En aras de procurar una solución para el problema del desempleo en los países, una de las alternativas consideradas ha sido la promoción de la actividad emprendedora como generadora de empleo, dada su función ocupacional, y considerando su carácter multifacético. En tal sentido, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que "varios modelos conceptuales han sido formulados. A nivel micro, incluyendo disciplinas como la economía, la psicología y la sociología, se han desarrollado modelos alternativos ocupacionales, a fin de entender la decisión de emprender". (2005: 194). En efecto, la dimensión social de la actividad emprendedora guarda una gran relación con el estatus laboral del emprendedor, ya que, tal como indica Reynolds (1991):

"la posición social individual es resumida en términos de su estatus, fuertemente influida por su rol ocupacional y afiliación a organizaciones de trabajo. Los sociólogos han otorgado una atención considerable a las decisiones sobre la orientación profesional realizada por los individuos en sus contextos sociales. Esto incluye la decisión de convertirse en "auto-empleado" o bien de crear nuevas organizaciones" (1991: 47).

En opinión de Pietrobelli *et al.* (2004) "en términos muy generales, el "auto-empleo" puede ser considerado como la categoría residual de un empleo remunerado, es decir, no retribuido por un salario o un sueldo" (2004: 804). Así, el estudio y análisis de la decisión de emprender o no por parte de las personas, en relación al estatus de empleado o desempleado, ha estado marcado básicamente por dos acepciones; por un lado, puede que la decisión de llevar a cabo una iniciativa emprendedora responda, tal como ya se ha indicado, a la detección de una oportunidad de mercado que se percibe como explotable, y en consecuencia se produce la instalación de una pequeña empresa emprendedora que genera empleo, por lo menos para el emprendedor. La segunda acepción responde a que la actividad emprendedora se concreta como solución a una marcada necesidad de generar recursos ante una situación de desempleo.

Esta dicotomía, sobre si es la actividad emprendedora la que genera empleo, o si por el contrario, es el desempleo el que genera la actividad emprendedora, es descrita por Carree y Thurik (2002) de la siguiente forma:

“la relación entre desempleo y actividad emprendedora ha estado revestida de ambigüedad. Por un lado, una corriente en la literatura ha encontrado que el desempleo estimula la actividad emprendedora, lo cual ha sido denominado como un efecto refugio. Por otro lado, en una postura muy opuesta en la literatura, se ha identificado que altos niveles de actividad emprendedora reducen el desempleo, o lo que ha sido llamado el efecto Schumpeter”. (2002: 5)

A pesar de esta indeterminada ambigüedad entre el desempleo y la actividad emprendedora, resulta claro que “las pequeñas empresas generan, al menos, una parte proporcional de nuevos empleos” (Acs, 1992: 43). Así, las contribuciones que realizan las pequeñas empresas en los mercados industriales se concretan, según Acs (1992), en las siguientes condiciones:

- a) Las pequeñas empresas poseen un rol de gran relevancia en el proceso de cambio tecnológico, realizando una gran aportación materia emprendedora, “al constituir una fuente de considerable actividad innovadora”. (1992: 39)
- b) Al dinamizar los sistemas económicos, las pequeñas empresas generan una especie de turbulencia en los mercados, que produce a su vez nuevas dimensiones de competencia, creando también herramientas para la regeneración de los mercados
- c) Como consecuencia de las aportaciones mencionadas más arriba, las pequeñas empresas contribuyen a la promoción de la competencia empresarial de carácter internacional
- d) Finalmente, las pequeñas empresas contribuyen “de forma preponderante a la generación de nuevos empleos”. (1992: 39)

Sin embargo, estas capacidades de producción de empleo e innovación por parte de las pequeñas empresas “se han visto frecuentemente limitadas por la falta de liquidez. Se ha sospechado durante mucho tiempo que esto es causado por la imperfección de los mercados de capitales” (Acs, 1992: 41). Esto así dado que las dificultades para obtener financiación son mucho más evidentes y palpables en iniciativas emprendedoras de menor tamaño. Otro aspecto considerado en la literatura ha sido la calidad de los empleos generados por las iniciativas emprendedoras o las pequeñas empresas mediante las que se concreta la actividad emprendedora. En tal sentido, “las estadísticas muestran que las pequeñas empresas ofrecen en general empleos pobres. Se paga menos a los empleados, estos obtienen menos beneficios, además de ofrecer precarias condiciones de trabajo que en las grandes empresas” (Acs, 1992: 43).

Para Belso Martínez (2005), no es hasta la década de los años setenta cuando se generan condiciones en las economías desarrolladas que promueven la actividad emprendedora, y en concreto el “auto-empleo”, dejando de lado el auge de las grandes empresas. En opinión del autor, las causas de este cambio se describen de la siguiente forma:

“podemos advertir algunos factores explicativos para este cambio: las nuevas tecnologías han provocado una reducción en la importancia de las economías de escala, lo que ha convertido a las pequeñas empresas en más competitivas. Además, el incremento de la globalización redundó en una mayor importancia en las actividades económicas basadas en el conocimiento, mientras que existió una tendencia a consumir productos de más a menos estandarizados, gracias a la aparición de nuevos nichos de mercado, así como a la generación de políticas de privatización, desregulación y promoción de la actividad emprendedora, lo que favoreció la aparición de altas tasas de negocios en propiedad y auto-empleo”.  
(2005: 147)



Por otro lado, el enfoque ocupacional de la actividad emprendedora tiene relación con el desarrollo económico, tal como afirman Banerjee y Newman (1993):

“el proceso de desarrollo afecta también a la estructura de las ocupaciones. Este altera la demanda y la oferta de diferentes tipos de trabajos, y, por lo tanto, el retorno y la localización de las ocupaciones. Este transforma la naturaleza de los riesgos y las posibilidades para generar innovación, y por supuesto, la distribución de riqueza”. (1993: 275)

Para Belso Martínez (2005) “parece razonable asumir que existe un nivel de equilibrio entre la tasa de actividad emprendedora de acuerdo con el nivel de tecnología predominante, la oferta de emprendedores potenciales y la demanda de bienes y servicios” (2005: 147). No obstante, la doble interacción entre la opción ocupacional de los individuos y el desarrollo económico es un tema complicado (Carree y Thurik, 2002).

Esta doble interacción entre estos elementos se produce porque “el número de individuos que deciden convertirse en “auto-empleados” y sus habilidades emprendedoras tienen un efecto en el desarrollo económico, pero, por otro lado, el proceso de desarrollo afecta el retorno de ocupación, pues transforma la naturaleza de los riesgos en posibilidades de innovación”. (Carree y Thurik, 2002: 11)

Así, una de las consecuencias esenciales asociadas a la actividad emprendedora es la capacidad de generar empleo. A su vez, la dinámica ocupacional y las alternativas que se presentan conjuntamente con la misma, influyen en el proceso de desarrollo de forma inevitable, siendo quizá la dimensión más evidente la distribución de riquezas e ingresos, lo que genera un obvio nexo entre la actividad emprendedora y el desarrollo. (Banerjee y Newman, 1993)

#### **2.1.4.2) La actividad emprendedora de acuerdo al nivel de desarrollo económico del entorno**

En opinión de Reynolds (1991) "muchas de la atención que se ha prestado a la actividad emprendedora ha sido, indirectamente, la consecuencia de un interés enfocado a las diferencias económicas y a las concernientes al bienestar económico de diversos grupos de personas en un país a través del tiempo" (1991: 56). Así, las condiciones específicas y relativas a los aspectos económicos, culturales, geográficos y sociales de los países, constituyen características del entorno que ejercen una gran influencia en el desempeño de la actividad emprendedora, y a tal efecto "la dimensión geográfica de la actividad emprendedora parece ser un punto focal en ascenso, dado que por sí misma puede alterar la forma en que se estudia la actividad emprendedora". (Steyaert y Katz, 2004: 185)

Como consecuencia de esta relevancia del entorno como variable influyente en el fenómeno emprendedor, se ha suscitado una renovada atención académica en entender su dinámica, de modo que "las recientes investigaciones y debates sobre la actividad emprendedora muestran un creciente interés en el rol del entorno como un estimulante para la creación de nuevos negocios". (Pennings, 1982: 63). En tal sentido, y al intentar explicar el comportamiento de la actividad emprendedora y el de las pequeñas y medianas empresas, se han analizado variables relativas al entorno específico donde se desarrolla la actividad emprendedora, así como la conexión entre ambos elementos (Carree y Thurik, 2002, Bygrave y Minniti, 2000, Baumol, 1990).

Las variables del entorno consideradas como vinculadas al proceso emprendedor, abarcan un espectro que va desde las características sociales, políticas, económicas hasta las geográficas de la zona en la que se lleva a cabo la actividad emprendedora. Así, para Pennings (1982), "varios estudios sobre el entorno muestran que la disponibilidad de recursos económicos conduce a la creación de nuevos negocios. Estos recursos incluyen elementos tales como el capital de riesgo, los terrenos, las bienes raíces, las facilidades de transporte, las estructuras de apoyo, así como una mano de obra tecnológicamente cualificada". (1982: 63)

Las condiciones del entorno ejercen una marcada influencia en el desempeño de la actividad emprendedora, y en tal sentido, atendiendo a las características específicas de cada nación, una posible dimensión o criterio de estudio de la actividad emprendedora es el nivel de desarrollo económico alcanzado por el área específica en la que dicho fenómeno tiene lugar, (Belso Martínez, 2005), además de las condiciones culturales y sociales inherentes a dicho espacio geográfico.

Así, Steyaert y Katz (2004) proponen tres dimensiones en las cuales se puede esquematizar el estudio de la actividad emprendedora; dichos espacios son el geográfico, el discursivo y el social. En cuanto a la dimensión geográfica, Steyaert y Katz (2004) plantean la consideración de condiciones emprendedoras entre países y regiones, mientras que el enfoque discursivo se relaciona con la consideración de estos espacios geográficos y emprendedores desde una perspectiva multidimensional, más allá del discurso únicamente económico. Finalmente, la "dimensión social se enfoca en el proceso de la actividad emprendedora como una acción más allá de la consideración individual, centrándose en un proceso diario en el que múltiples actores y grupos de interés toman partido como agentes activos de la actividad emprendedora". (2004: 182)

Como consecuencia de la consideración de la actividad emprendedora y las características específicas del entorno donde ocurra, las investigaciones en materia emprendedora referidas a países, segmentan las zonas de estudio de acuerdo a su nivel de desarrollo, diferenciando entre países desarrollados y aquellos que se encuentran en vías de desarrollo; relacionando y comparando cómo se desenvuelve la actividad emprendedora de acuerdo a las condiciones del espacio geográfico estudiado, y cuáles son sus efectos.

Atendiendo a este criterio de división, Schott y Wickstrom (2008) establecen que el desarrollo se considera como "un proceso a lo largo del cual los países evolucionan, y que es considerado frecuentemente como una dicotomía, especialmente al contrastar el alto y el bajo desarrollo. Entonces, los países son denominados países desarrollados o en vías de desarrollo, aunque, por supuesto, esta dicotomía significa una simplificación de una realidad mucho más compleja relativa al desarrollo". (2008: 203)

Para lograr entender los criterios básicos que se utilizan para segregar entre países desarrollados y aquellos que se encuentran aún en vías de desarrollo, Belli (1971), afirma que al intentar explicar las causas del sub-desarrollo, se ha hecho hincapié en las características físicas y culturales de los países pobres, considerando factores tales como el nivel de suelos erosionados, condiciones climáticas precarias, así como aspectos culturales.

Siguiendo con la segregación de los países atendiendo a su nivel de desarrollo, y en relación a la actividad emprendedora, Wu (1983) afirma que en países con economías menos desarrolladas la presencia de condiciones tales como las oportunidades del mercado, la habilidad de realizar decisiones de inversión, de innovar y de tener riesgos no parece ser el problema principal respecto a la actividad emprendedora. En su opinión, "la situación es distinta en relación a las funciones de gestión ordinarias de coordinación, producción y control". (1983: 109)

Para Pennings (1982), considerar las condiciones externas y compararlas entre regiones, puede contribuir a la comprensión del fenómeno emprendedor, y en tal sentido afirma que "aunque las características individuales de los emprendedores pueden resultar en unos constructos muy importantes, la nueva oleada de estudios sobre el entorno sugiere claramente que los factores que van más allá de los dominios de los fundadores de las nuevas empresas deberían ser considerados al explicar las variaciones inter-regionales e inter-urbanas en términos de la actividad emprendedora". (1982: 63)

Así mismo, para Koellinger (2008) el entorno que rodea la actividad emprendedora ejerce una gran influencia en la misma, y sus características definen, junto con la dimensión personal, la esencia de la actividad emprendedora.

Por su parte, Baumol (1968) resalta la importancia de estudiar la actividad emprendedora en función de la segregación entre economías en vías de desarrollo y desarrolladas, y en referencia a esto señala que:

“si buscamos explicar el éxito de estas economías, las cuales han experimentado un significativo crecimiento, comparadas con aquellas que han permanecido relativamente estancadas, será difícil hacerlo sin tomar en consideración las diferencias en cuanto a la disponibilidad del talento emprendedor relacionado con los mecanismos motivacionales del entorno en los que se desempeña”. (1968: 66)

Así, las condiciones de desarrollo de los países, conjuntamente con las características personales de los emprendedores, moldean el tipo de actividad emprendedora que se genera, dados los recursos disponibles para desarrollar la potencial iniciativa empresarial. Esta afirmación encuentra respaldo en las expresiones de Reynolds (1991), quien indica que:

“asumiendo que una sociedad con recursos limitados puede soportar sólo un número específico de organizaciones, las variaciones en las maneras organizativas se producirán de dos formas: primero, las organizaciones existentes pueden modificar su formato original, o bien, las nuevas empresas que surjan pueden poseer formas tan diferentes que desplacen a las pre-existentes que no tengan capacidad de adaptación”. (1991: 60)

Producto de la consideración de la actividad emprendedora como generadora de empleo y dinamizadora de los sistemas económicos, el estudio de dicho fenómeno ha acaparado especial atención en países en vías de desarrollo. En efecto, Lechner y Leyronas (2009) afirman que “la investigación ha mostrado el fuerte impacto de los grupos de negocios a través del mundo, pero se mantiene muy enfocada en las unidades empresariales en economías emergentes”. (2009: 645)

Leff (1979) señala que “en países no desarrollados, la actividad emprendedora puede tomar dimensiones que están ausentes o son menos importantes en economías más desarrolladas” (1979: 47), refiriéndose, por ejemplo a que el emprendimiento en países menos desarrollados trae consigo la habilitación de canales de abastecimiento de insumos y de canalización de productos terminados no existentes, debido a las mismas condiciones de sub-desarrollo de tales naciones.

Leff (1979) resalta el rol que en estos entornos juega el fenómeno emprendedor, ya que "sin la actividad emprendedora algunos *inputs*, *outputs* y costes quedarían atrapados por el riesgo y la incertidumbre, de forma que la inversión en estas actividades no tendría lugar". (1979: 47)

El estudio segregado de la actividad emprendedora, atendiendo a países desarrollados y a aquellos que se encuentran aún en proceso conducentes al desarrollo se genera, también debido al "contraste con algunas conceptualizaciones sobre la actividad emprendedora que han sido formuladas en el contexto de las economías más desarrolladas" (Leff, 1979: 48). De lo anterior se infiere que la consideración de la actividad emprendedora, de acuerdo a un espacio geográfico dado u otro, reside en el hecho de que los países en vías de desarrollo poseen una serie de características que condicionan la actividad emprendedora, como pueden ser la inestabilidad de los factores económicos, o bien la informalidad de los mercados. Así, Leff (1979) afirma que:

"el contraste con la situación en los países menos desarrollados es llamativo. En las economías de los países vías de desarrollo, frecuentemente prevalece el oligopolio, de tal forma que el número de empresas no es tan grande como para que la presencia o ausencia de los responsables de las empresas individuales genere diferencias en la producción marginal". (1979: 48)

Leff (1979) resalta que el entorno en el que se produce la actividad emprendedora en los países en vías de desarrollo carece de total estabilidad y constancia, y en efecto, esta cualidad de los mercados menos desarrollados hace que la actividad emprendedora encaje en los mismos, dada su cualidad de llenar imperfecciones del mercado. A tal efecto, Leff (1979) afirma que "precisamente, una función clave de la actividad emprendedora en países en vías de desarrollo consiste en la movilización de factores tales como el capital y la mano de obra especializada, los cuales, al ser comercializados de forma imperfecta, no podrían ser abastecidos de otra forma" (Leff 1979: 48).

Además de la condición dinamizadora de la actividad emprendedora en países en vías de desarrollo, cuyos mercados son imperfectos al ser comparados con las economías desarrolladas, para Leff (1979) "otra gran diferencia se encuentra en la importancia del riesgo y la incertidumbre" (1979, 48), puesto que, a diferencia de otros enfoques, el manejo de la ausencia de la información, la financiación y la incertidumbre en mercados más convulsos como los menos desarrollados, trae consigo una mayor complicación para las iniciativas emprendedoras llevadas a cabo en países menos desarrollados. En relación a lo anterior, Leff (1979) afirma que la condición de imperfección del entorno en los países en vías de desarrollo implica mayores esfuerzos por parte de los emprendedores. En palabras de Leff (1979):

"...la actividad emprendedora en los países en vías de desarrollo involucra más que la capacidad psicológica a la hora de percibir nuevas oportunidades de negocio y acceder a ellas con políticas de inversión agresivas. Las condiciones especiales que afectan el riesgo y la incertidumbre, así como la necesidad de abrir nuevos canales para la movilización de factores y abastecimiento de productos implican la imposición de nuevos requerimientos". (1979: 48-49)

Por su parte, Wu (1983) coincide con Leff (1979) al señalar que, en los países en vías de desarrollo la actividad emprendedora acapara un lugar más preponderante en investigación, debido a que constituye un interesante fenómeno dada la estructura de los mercados y las características propias de los individuos. Según Dawson (1982), algunas de las condiciones que en términos de mercado caracterizan a los países en vías de desarrollo se encuentran unos "abundantes recursos y una mano de obra barata", además de una ansiedad por atraer "capital y tecnología", rodeada por inestabilidad política. (1982: 19)

En función de las condiciones que caracterizan los mercados de los países en vías de desarrollo, dichos espacios comerciales han sido vistos frecuentemente como entornos ideales para desarrollar oportunidades de crecimiento empresarial. Y en opinión de Dawson (1982), este crecimiento empresarial puede ser mejor canalizado desde el desarrollo de pequeñas empresas.

Leff (1979), señala además como parte de las condiciones características de los países en vías de desarrollo, y en función de la actividad emprendedora, el hecho de que exista una total incertidumbre sobre la capacidad de dichos países para poder generar el volumen correcto de iniciativas emprendedoras como para alcanzar el desarrollo económico. Aludiendo a este volumen de iniciativas emprendedoras que deben generarse en las economías, y como parte del proceso de estudio de dicho fenómeno, se han distinguido dos intervalos de actuación: el lado de la demanda y el de la oferta de la actividad emprendedora. En tal sentido, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que:

“el lado de la demanda de la actividad emprendedora se refiere a las oportunidades disponibles para iniciar un negocio, así como al número viable de empresas, basados en la capacidad que tengan los nuevos mercados de soportar una cantidad dada de empresas. Por otra parte, el lado de la oferta de la actividad emprendedora se refiere al conjunto de habilidades y recursos con los que cuentan los individuos de una población para iniciar un negocio”. (2005: 194)

Así, el análisis efectuado por diversos investigadores, tanto para países con economías desarrolladas como para aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, marca una tendencia hacia una mayor presencia de la actividad emprendedora en naciones menos desarrolladas y una menor actividad emprendedora para países con economías más avanzadas. En palabras de Acs (1992), esta discrepancia entre unos y otros volúmenes de la actividad emprendedora se explica en función de que “el tamaño de la empresa es una función incremental del bienestar de la economía”. (Acs, 1992: 43)

Por su parte, y evidenciando el fenómeno que se produce entre la tasa de actividad emprendedora y el desarrollo económico, y al estudiar la relación existente entre la evolución de la tasa de la actividad emprendedora y dos variables macro-económicas de gran relevancia (producto nacional bruto *per cápita* y producto nacional bruto agregado), Belso Martínez (2005) señala sus hallazgos principales, los cuales se consideran a continuación:



“en primer lugar, la evidencia obtenida nos permite demostrar una relación inicialmente decreciente entre la tasa de equilibrio de la actividad emprendedora y el nivel de desarrollo económico. De acuerdo a esta relación, aquellas economías con bajos niveles de desarrollo deben ver su tasa de equilibrio de actividad emprendedora gradualmente reducida hasta que el producto interior bruto *per cápita* alcanza un valor mínimo”. (2005: 157)

En efecto, para Wennekers *et al.* (2005) “conforme una nación se desarrolla económicamente, su prevalencia en iniciativas emprendedoras e inicio de nuevos negocios tiende a declinar, mientras que cuando dicho país se encuentra en el eslabón de desarrollo económico más alto, se percibe un renacimiento de esta actividad” (2005: 293). En tanto, Acs (1992) establece que “existen varias razones para esperar que las pequeñas empresas decrezcan conforme las economías se convierten en más desarrolladas” (1992: 43). Ambas opiniones implican considerar que existe una relación inversa entre el nivel de desarrollo económico y los niveles de actividad emprendedora de los países.

En opinión de Sternberg y Wennekers (2005), a partir de diversos estudios en torno a la actividad emprendedora, se establece que “primero, la prevalencia del rol económico de la actividad emprendedora difiere dependiendo de las etapas del desarrollo económico” (2005: 200). Esto implicaría que la aportación en términos de desarrollo económico de la actividad emprendedora de un país, vendrá dada por la etapa del desarrollo económico en el que se encuentre el país estudiado.

Adicionalmente, cabe destacar que, a pesar de que los índices de actividad emprendedora en países en vías de desarrollo se muestran mayores que aquellos verificados en países con economías desarrolladas, Koellinger (2008), afirma que las iniciativas concentradas en países menos desarrollados son de tipo imitador, no innovador, a diferencia de las surgidas y llevadas a cabo en países desarrollados.

Y, aunque se especifica que ningún país o zona geográfica está marcada definitivamente por actividades emprendedoras de carácter innovador o imitador, dado que ambas formas coexisten en todas las economías, Koellinger (2008) obtuvo en sus investigaciones resultados que confirman la tesis de que “la tasa de actividad emprendedora de carácter innovador resulta significativamente mayor en entornos económicamente avanzados” (2008: 35), mientras que las iniciativas de carácter más imitador se aprecian en economías pertenecientes a entornos menos desarrollados.

Este fenómeno que involucra la cantidad y la complejidad en términos innovadores de las iniciativas emprendedoras en espacios con características de desarrollo o sub-desarrollo, marca pautas para la definición de políticas en torno a dichos elementos. En tal sentido, “mientras que en naciones económicamente desarrolladas, las políticas públicas deberían enfocarse en incentivar las estructuras para que surjan nuevas empresas, así como para la explotación de hallazgos científicos, los países en vías de desarrollo deberían tratar de explotar economías de escala, mediante el fomento de inversión extranjera directa, además de la promoción de la educación en términos de administración y gerencia”. (Sternberg y Wennekers, 2005: 200)

Si una de las motivaciones principales para la promoción de la actividad emprendedora es la generación de empleo, cabría plantearse, las razones por las que se produce el fenómeno emprendedor en los países desarrollados, dado que, al contrario que en los países en vías de desarrollo, en estos espacios geográficos no existe la presión de reducir drásticamente una alta tasa de desempleo. Así, los emprendedores en países desarrollados persiguen otro tipo de motivaciones, como por ejemplo, la reputación, factores que no se buscan, por lo menos no de forma fundamental, en espacios económicamente más deprimidos.

### **2.1.5) La actividad emprendedora y las variables no económicas del contexto**

Adicionalmente a las condiciones de desarrollo y el consecuente nivel económico del país en el que se localice la actividad emprendedora, incluyendo el sistema informal de la economía (tratado en un capítulo separado en esta revisión bibliográfica), otras variables del entorno afectan el desempeño de la actividad emprendedora. De tal forma que "no existe duda de que las características sociales, particularmente la política gubernamental respecto a las empresas, pueden generar un efecto en la generación de oportunidades para el comportamiento emprendedor". (Reynolds, 1991: 56)

En opinión de Steyaert y Katz (2004) "al relacionar la actividad emprendedora con la dimensión social, una cuestión crucial debe ser planteada, y es en qué espacio inscribimos dicha actividad" (2004: 182), y por tanto, el análisis de variables de corte social debe responder también a un criterio de segregación geográfica, al igual que las variables relacionadas con el desarrollo y de tipo económicas.

Bygrave y Minniti (2000) afirman que el entorno social aporta tanta influencia en la actividad emprendedora como las condiciones legales y económicas del país en el que se lleva a cabo la iniciativa, y, por tales motivos, se debe reconsiderar la forma en la que se enfoca la actividad emprendedora, especialmente en países en vías de desarrollo, atendiendo también a la distinción entre países desarrollados y en vías de desarrollo.

De hecho, Sternberg y Wennekers (2005) hacen hincapié en la segregación geográfica de los espacios donde se produce el fenómeno emprendedor, y afirman que "la actividad emprendedora se muestra nuevamente como un evento regional que puede ser entendido únicamente bajo un marco de análisis y de condiciones regionales, incluyendo las redes sociales y las políticas regionales". (2005: 193)

Según Reynolds (1991), el contexto social, además de ejercer una fuerte influencia en las características y desempeño de la actividad emprendedora como fenómeno, incide también en la conducta y en la decisión del emprendedor tocando su nivel más personal, atendiendo fundamentalmente a los aspectos que se indican a continuación:

- a) *La etapa de vida del emprendedor y lo que se espera socialmente de él en dicha fase*, dado que el contexto social marca una serie de eventos asociados con el ciclo de vida de los individuos, y existe una expectación social de que en ciertos momentos de la existencia de la persona, se dan las circunstancias adecuadas para iniciar una actividad emprendedora, mientras que en otros momentos, resulta socialmente inaceptable
  
- b) *La pertenencia del emprendedor a redes sociales*, puesto que esta afiliación a las mismas puede proveer al nuevo, potencial o ya instalado emprendedor, de valiosa información que puede enriquecer su campo decisor y de desempeño. En este sentido, el autor hace referencia a redes sociales de diversas índoles: "contactos para localizar fondos, proveedores, instalaciones, clientes, y así por el estilo, además de los lazos familiares y comunitarios". (1991: 64)
  
- c) *El factor étnico*, puesto que se estima que ciertas minorías son más proclives a emprender cuando se encuentran en calidad de inmigrantes, intentando cubrir una falta de oportunidades en la cultura de acogida o dominante

En consecuencia, el marco social que rodee a la actividad emprendedora ejercerá un impacto en la misma, tanto a nivel de la figura individual del emprendedor como al nivel de la actividad propia. En efecto, la influencia de las políticas gubernamentales en el desempeño de la actividad emprendedora es una dimensión de importante consideración. En tal sentido, Steyaert y Katz (2004) afirman que "de igual forma, los encargados de formular las políticas, han estado interesados en cómo estas diferentes nociones de localización de la actividad emprendedora puede ser estimulada e influida". (2004: 184)

Al referirse al contexto institucional que forma parte del marco de acción externo de la actividad emprendedora, y que influye a su vez en el crecimiento económico, Wennekers y Thurik (1999), afirman que "tanto el marco legal como el institucional constituyen factores vitales relacionados con la actividad emprendedora, puesto que resultan elementos indispensables para un correcto entendimiento del crecimiento económico". (1999: 41)

En opinión de Schott y Wickstrom (2008), la falta de conexión y acoplamiento entre la política emprendedora desarrollada por los gobiernos y la actividad emprendedora en sí misma, producida en los países en vías de desarrollo, ha sido una de las condiciones responsables de que dichas acciones no hayan alcanzado el éxito esperado. Según Schott y Wickstrom (2008), dicha falta de ajuste entre política y actividad emprendedora consiste en lo siguiente:

“en el acoplamiento entre las políticas públicas y la actividad emprendedora, la falta de conexión existe cuando la política pública se encuentra desvinculada de la actividad emprendedora, en el sentido de que, si bien dicha política se creó para apoyar la actividad emprendedora, el efecto sobre la misma resulta inefectivo o incluso insignificante”. (2008: 197)

Un factor relacionado con el entorno gubernamental ha sido el nivel de corrupción, ya que facilita o dificulta la ejecución institucional y transparente de múltiples procesos. En opinión de Mitchell y Campbell (2009), la corrupción presente en los países, ejerce una influencia en el motivo por el que surgen las iniciativas emprendedoras o de riesgo, así como en su permanencia en el mercado.

Así, afirman que “en los países en vías de desarrollo, con altos niveles de corrupción, las personas se sienten obligadas frecuentemente a iniciar pequeños negocios, o actividades emprendedoras de supervivencia, ya que las oportunidades de empleo en las grandes empresas más eficientes no existen. En los países desarrollados, sin embargo, la baja corrupción implica que las personas pueden escoger la actividad emprendedora como la mejor forma de innovación”. (2009: 1135)

Por su parte, para Pennings (1982) el estudio de la actividad emprendedora, bajo la dimensión social, puede ser segregado incluso desde la perspectiva de la calidad de vida de las ciudades donde se desarrolle dicha actividad. En tal sentido, Pennings (1982) afirma que “las áreas urbanas y metropolitanas varían considerablemente en cuanto a su calidad de vida, y esto debe ser tenido en cuenta para la consideración de las variaciones inter-metropolitanas en el nivel de la actividad emprendedora” (1982: 64). En su estudio sobre la calidad de vida en zonas urbanas y la actividad emprendedora, Pennings (1982) obtuvo resultados que indican que:

“los elementos que conducen a una evaluación favorable de las condiciones de la calidad de vida coinciden con las características del entorno que resultan también favorables para la actividad emprendedora. La calidad de vida es un constructo multidimensional, y, como se muestra en este estudio, algunas de esas dimensiones resultan antecedentes positivos, en tanto que otros tienen efectos negativos en relación a la actividad emprendedora. Resulta también evidente que la variación en cuanto a las dimensiones de la calidad de vida ejerce un impacto diferente en la actividad emprendedora, dependiendo de qué industria se trate”. (1982: 75)

Por su parte, Bygrave y Minniti (2000) afirman que existe relación entre las zonas de gran concentración emprendedora y la decisión individual de las personas de convertirse en emprendedores. A tal efecto señalan que “la concentración de la actividad emprendedora en sí misma constituye un factor importante que influye en la decisión individual de las personas de convertirse o no en un emprendedor” (2000: 25). Para estos autores, además de la propia información de la que puedan disponer los emprendedores, así como de sus conocimientos personales, si los emprendedores están situados en zonas en las que están expuestos a la “observación directa de otros emprendedores, serán más propensos a convertirse en emprendedores.” (Bygrave y Minniti, 2000: 25)

En consecuencia, se puede afirmar que la actividad emprendedora se encuentra relacionada con una serie de variables pertenecientes a una dimensión no económica. Algunas de estas variables responden a un marco externo de la actividad emprendedora, tales como las regulaciones gubernamentales, los niveles de corrupción e incluso la calidad de vida de la ciudad en la que se concrete la actividad emprendedora. Otras variables no económicas y más pertinentes al marco individual de la actividad emprendedora se refieren a la etapa de vida en la que se encuentre el emprendedor y las condiciones y patrones sociales que le afecten.

## 2.2 El concepto de informalidad

Además de la cantidad de empleados, frecuentemente se ha hecho referencia a tres factores básicos para caracterizar la informalidad: el fiscal, el laboral y el relacionado a la protección social de los individuos. En general, y en un intento titánico por integrar un concepto, se es informal si no se cumplen con las obligaciones fiscales de un país, (criterio tributario), si no se pagan las debidas prestaciones laborales a los empleados a su cargo e incluso las propias, (criterio laboral), y/o bien si no son honradas las contraprestaciones relacionadas con la seguridad social (criterio protección social) (Banco Central de la República Dominicana, 2007).

Si consideramos la informalidad desde las consecuencias legales, se tendrían que tomar en cuenta aspectos tales como la existencia o no de un contrato firmado entre empleador y empleados, además de otros tópicos de carácter laboral. En la acepción relacionada con la seguridad social, nos remitimos al disfrute o no por parte de los trabajadores de los beneficios que se reportan al pertenecer al sistema de seguridad social como consecuencia de ejercer una actividad productiva. Finalmente, la OIT enmarca su concepto de informalidad asociada a condiciones y características demográficas de las personas asalariadas.

A tal efecto, Freije (2002) afirma que las actividades del sector informal están relacionadas con el incumplimiento de las normas y regulaciones sobre el uso de la tierra, los contratos laborales, el control de la contaminación, los impuestos de las empresas, las contribuciones a la seguridad social y muchos otros aspectos confluyentes. Estudiar el sector informal de la economía resulta una ardua tarea, sobre todo en cuanto a querer cuantificar su alcance, puesto que "la única forma de medir el sector informal es mediante la realización de un censo económico, el cual, dado su alto coste, no resulta fácilmente concretable". (Acs et al., 2008: 267)

Por otro lado, Cárdenas y Mejía (2007) avalaron como la más completa definición de informalidad aquella que se ciñe a la no posesión de un registro mercantil, alineándose al criterio tributario.

Santa María Rozo (2009), al realizar un estudio cualitativo y cuantitativo sobre la informalidad en Colombia, afirma que la misma está caracterizada por la localización. Consecuentemente, señala que en países en vías de desarrollo, y en especial en América Latina, "una parte muy considerable de las empresas mantienen sus actividades en la informalidad, entendida ésta como el incumplimiento de las obligaciones legales de la empresa". (2009: 271)

En opinión de Freije (2002) resulta difícil establecer una definición o concepto unificado sobre el fenómeno de la informalidad. Esta complejidad conceptual se agudiza al considerar como unidad de análisis el área latinoamericana. La razón que subyace en este hecho es que no se dispone de una descripción homogénea y sistemática de la informalidad de la región. (Freije, 2002). Este hecho se debe a dos factores:

"en primer lugar, la definición del sector informal es controvertida y varía de un investigador a otro, dependiendo de su interés o punto de vista acerca del sector informal. En segundo lugar, las fuentes de datos disponibles no siempre proporcionan la información que requiere la definición. En consecuencia, las cifras disponibles acerca del tamaño y la composición del sector informal en la región carecen de una definición común y de coherencia en el tiempo". (2002: 3)

Tokman (1987) propone una conceptualización más bien diversa de la informalidad, al señalar que las señales distintivas de las iniciativas aglutinadas en el sector informal pasan por actividades que en general necesitan de un reducido capital para funcionar, las tecnologías de uso son más bien escuetas y sencillas, y el empleo generado es vulnerable y frágil.

Según Tokman (1987) bajo estas condiciones se encontrarían posibles explicaciones de los motivos fundamentales por los que tantas personas alojan sus iniciativas de negocios en este sector: bajo el manto de la informalidad se necesitan menos requerimientos y recursos para operar. Esta condición generaría a su vez una condición flexible de entrada y salida al sector, figurando entonces la informalidad como un medio de supervivencia más que como un producto de una efectiva detección de una oportunidad en el mercado.



Una de las implicaciones más visibles de la existencia de la economía informal o sumergida, es la expectativa de generación de auto-empleo para quien la ejerce. En efecto, acorde con las características políticas, sociales y culturales de los países menos desarrollados, Yamada (1996) indica "que el auto-empleo se sitúa en los países en vías de desarrollo en el sector informal. Desde el punto de vista de los impuestos y las regulaciones, el auto-empleo en estos países se encuentra completamente fuera del control de los gobiernos. Los países con sistemas administrativos rudimentarios sólo pueden concentrar sus esfuerzos orientados a la recolección de impuestos en las grandes empresas y en las multinacionales". (1996: 291)

De la mano con su anonimato, la informalidad se asocia a la evasión de impuestos. "Así, la economía informal incluye actividades del mercado que no son contabilizadas por el gobierno, y, de esta forma, las empresas participantes en este sector están en capacidad de evitar el pago de impuestos. La producción doméstica no destinada al comercio, los servicios voluntarios y las actividades criminales no están incluidas en este concepto". (Ferreira-Tiryaki, 2008: 91)

En opinión de Acs (1992) "la economía informal, el "auto-empleo" y las pequeñas empresas han pasado a constituir una parte integral de la estructura industrial de los mercados. Queda claro que, a pesar de que la economía informal representa un aspecto central de la dinámica social de los países en vías de desarrollo, se ha prestado poca atención a este sector". (1992: 44)

Conectando el ejercicio de la actividad emprendedora con la informalidad, Reynolds (1991) establece que "la economía informal plantea serias implicaciones para la actividad emprendedora, ya que generalmente, consiste en un gran número de nuevas y pequeñas empresas que, en un entorno de mucha turbulencia, surgen y desaparecen constantemente. El argumento más frecuente con el que suele sustentarse la presencia de más y más empresas en el sector informal de la economía es la evasión de los impuestos y de las regulaciones". (1991: 58)

A propósito, Yamada (1996) realizó un estudio sobre las condiciones del "auto-empleo" en un país sudamericano (se desarrolló en Perú en los años 1985-86 y 1990), y en tal sentido afirma que "construir una taxonomía de los mercados laborales urbanos en los países en desarrollo, que sin ambigüedad incluya el sector informal, ha sido una tarea extraordinariamente difícil" (1996: 290), lo que evidencia lo complicado que puede resultar desligar el fenómeno del empleo generado por el mismo propietario dentro de un economía informal en un país en vías de desarrollo. Esta ambigüedad a la que se refiere Yamada (1996) se suscita, según el mismo autor, por dos dicotomías, cuyos aspectos se deben considerar de forma simultánea. A considerar:

- a) La primera dicotomía viene marcada por "el auto-empleo contrastado con el sector asalariado" (Yamada, 1996: 290). Según Yamada (1996), "la persona auto-empleada trabaja para sí misma y probablemente reciba retribución por su labor (incluyendo el capital humano), por su capital físico, y por sus habilidades emprendedoras. Los asalariados, por el contrario, sólo reciben retribución por su labor y por su capital humano". (Yamada, 1996: 290-291)
- b) La segunda dicotomía plantea el contraste entre el sector informal *versus* el sector formal (Yamada, 1996). En opinión de este autor, para esta segunda dicotomía "necesitamos una clara definición de informalidad. Una interpretación común de informalidad asume la evasión de impuestos y otras regulaciones gubernamentales". (Yamada, 1996: 291)

Una segunda interpretación relevante se enfoca en la flexibilidad de la relación laboral entre las partes. Un contrato de trabajo es informal cuando el empleador puede aumentar o disminuir el salario de los empleados en cualquier momento o bien terminar el contrato cuando desee". (Yamada, 1996: 291). Estos elementos son señalados también por Pietrobelli *et al.* (2004), para quien el estudio del auto-empleo, y específicamente el que se enfoca en los países menos desarrollados, necesariamente unido al sector informal, constituye una antigua e irresoluta controversia. A tal efecto Pietrobelli *et al.* (2004), afirma que:

“la dicotomía entre las personas auto-empleadas, trabajando para sí mismas y recibiendo una retribución por su trabajo, su capital físico y sus habilidades emprendedoras y aquellas que sólo reciben retribuciones por su labor y su capital humano, queda bastante clara. Por el contrario, la definición de informalidad resulta mucho más ambigua, basándose en la evasión de impuestos y otras regulaciones gubernamentales, así como en la flexibilidad de la relación laboral”. (2004: 807)

Recordemos que Schumpeter (1934) identifica al emprendedor como aquel individuo capaz de innovar, de llenar brechas, de satisfacer necesidades del mercado de acuerdo a un nuevo ordenamiento de los recursos. En este punto nos encontramos de frente con otra arista de la informalidad: su componente emprendedor y la cuestión sobre si el origen del emprendimiento bajo condiciones de informalidad responde a criterios de oportunidad o de necesidad. En tal sentido, Yamada (1996) cuenta en su investigación con evidencia suficiente que avala la afirmación de que sólo individuos emprendedores con un mejor desempeño permanecen en el sector informal de la economía, en cuyo caso no constituye una decisión por exclusión, sino voluntaria.

Dada esta complejidad, la informalidad han traído consigo esfuerzos sistemáticos por parte de los gobiernos, académicos e instituciones varias, en un afán de frenar, modelar y/o comprender, -según el grupo de interés del que se trate-, el crecimiento del sector informal. Así, “otra importante preocupación acerca del tamaño del sector informal es que los trabajadores informales carecen de protección social. Las actividades informales, casi por definición, evitan los impuestos sobre la nómina y las contribuciones a la seguridad social, de manera que los trabajadores del sector carecen de acceso a las diferentes formas de protección social como el seguro de desempleo, el seguro de salud o la jubilación. Esta preocupación se ha visto incrementada en los últimos años porque, a pesar de dos décadas de reformas y de ajuste estructural en varios países de la región, el tamaño del sector informal no ha disminuido”. (Freije, 2002: 20)

Como corolario, conceptualizar y cuantificar la informalidad de cualquier país, implica que varios aspectos deben ser considerados. El primero de ellos pasa por admitir la relevancia y la complejidad del fenómeno. En efecto, "la economía informal se ha convertido en una parte muy significativa de la actividad económica de muchos países. Sin embargo, en el intento de medir el alcance del sector informal, el primer obstáculo a superar es obtener una definición clara sobre lo que ha sido considerado como actividad informal". (Ferreira-Tiryaki, 2008: 91)

Para Pérez Sáinz (1998), el origen del término informalidad emerge básicamente a partir de dos enfoques, el primero, de carácter puramente económico, propulsado por el PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe), y el segundo, que parte desde el punto de vista denominado como regulacionista, el cual sitúa a la informalidad como una actividad que rehúye de las disposiciones legales del Estado. Entonces, es posible apreciar dos puntos de vista en relación a la conceptualización del sector informal de la economía.

Tokman (1992), Sookram y Kent (2007) apuntan a que el primero de ellos parte de la perspectiva tradicional. En el mismo se considera que la economía informal es la fuente de ingresos de las personas pobres, y de esta forma, es relacionada con los sectores no productivos y excluidos de la sociedad. En segundo orden, un enfoque más reciente da cuenta de que el sector informal tiene el potencial para lograr altos niveles de productividad mediante la dinamización y el carácter emprendedor de las microempresas que confluyen en dicho segmento de la economía (Portes y Schaffer, 1993, Sookram y Kent, 2007). Relacionado con este último enfoque existen estudios que sugieren que la informalidad no es solo aquella ubicación económica y productiva de los pobres, sino el espacio comercial donde individuos educados y con habilidades personales encuentran espacios idóneos para evadir impuestos. (Sookram y Kent, 2007)

En definitiva, a partir de los autores consultados, es posible afirmar que la informalidad agrupa una serie de actividades económicas que funcionan al margen de las regulaciones estatales relacionadas con la fiscalidad, la regulación del empleo y sus contraprestaciones. Frecuentemente se ha asociado la existencia y tamaño del sector informal a la pobreza, a la exclusión y a un mecanismo de supervivencia de los que no tienen opción en el mercado laboral, aunque sin duda aloja y genera auto-empleo producido por oportunidad o por necesidad, enmarcándose en una actividad emprendedora robusta o no, según se trate. En el siguiente acápite analizamos los motivos por los que, según la teoría, surge la informalidad.

### **2.2.2 Una aproximación a las razones por las que existe la informalidad: huyendo de los impuestos y de la corrupción**

Una corriente en la literatura respectiva da cuenta de que la economía informal existe porque el Estado puede resultar excesivo en la imposición de reglas gubernamentales. Así, "la economía subterránea, tal como los mercados negros alrededor del mundo, fueron creados por las restricciones y reglas gubernamentales. Son una creación resultante del ingreso por impuestos, de otros impuestos o de las limitaciones ejercidas sobre el empleo legal para ciertos grupos, así consecuencia de la prohibición de ciertas actividades". (Gutmann, 1977: 26)

En efecto, una de las razones más recurridas y citadas como la responsable de que exista la informalidad es la posibilidad manifiesta de evasión de impuestos de la que se provee el emprendedor informal. Este recurso de librarse de tributar es consecuente con una percepción de imposibilidad por parte del Estado para detectar las actividades informales.

Así, "la declaración de impuestos es una decisión que se realiza bajo incertidumbre. La razón por la que esto ocurre es que el hecho de fallar o no hacer la propia declaración de impuestos no provoca una reacción automática en forma de penalidad. De tal forma, el contribuyente puede elegir entre dos opciones: declarar sus ingresos reales, o bien declarar menos, o bien no declarar. Si se elige la última opción, su penalidad dependerá de si es o no investigado por las autoridades. Si no es investigado, la opción de no declarar correctamente habrá sido para él, la mejor". (Allingham y Sandmo, 1972: 324)

Conectando con lo anterior, y en opinión de Sookram y Kent (2007) se podría esperar que "a mayor percepción de riesgo por parte de las personas en cuanto a ser descubiertas por las autoridades tributarias, menor será la probabilidad de querer participar en el mercado informal". (Sookram y Kent, 2007: 1531). La literatura indica que existe una asociación positiva entre una regulación estatal percibida (o real) como excesiva y el tamaño del sector informal (De Soto, 1989, Johnson et al. 1999, Friedman et al. 2000, Sookram y Kent, 2007).

Efectivamente, a partir de diversos estudios realizados, es posible afirmar que el hecho de que se incrementen las tasas impositivas y tributarias de un país, implica la intención por parte de los contribuyentes de evadir tales impuestos, y esto se conformaría como uno de los mayores motivadores que sustenta la decisión de participar o no en la economía informal. (Giles y Johnson, 2000, Scheneider, 2005, Sookram y Kent, 2007).

Asociado con la evasión de impuestos, se encuentra la percepción de existencia de corrupción por parte de quienes pagan o no tributos. Es posible esperar que, en un sistema estatal corrupto, los contribuyentes reales y potenciales asuman que sus aportes son desviados de los fines correctos, y por tanto decidan operar en la economía informal. En definitiva, no estarían dispuestos a tributar para que sus recursos sean objeto de malversación. Según Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000):

"se ha identificado que los altos impuestos son los culpables de que emprendedores y grandes negocios operen en la economía sumergida. Un punto de vista alternativo sostiene que las actividades económicas no registradas afloran debido a que las instituciones sociales y políticas que manejan la economía son muy blandas. De acuerdo con esta teoría, la burocracia, la corrupción, así como un débil sistema legal, serían los responsables primarios para conducir negocios bajo economías sumergidas". (2000: 459, 460)

Sookram y Kent (2007) en una investigación en la que se usó como referencia el caso de Trinidad y Tobago, obtuvieron resultados que sugieren que, además de otras razones subyacentes "los propietarios de pequeños negocios se motivan a participar en el sector informal de la economía al percibir que el riesgo de detección por parte de las autoridades tributarias es bajo y las regulaciones estatales son débiles, sin embargo, no se encontró evidencia sobre si la tasa impositiva en si misma constituye un factor decisivo". (2007: 1546)

Por su parte, Cling, Razafindrakoto y Roubaud (2012) estudiaron la interacción entre el Estado y el sector informal, con la finalidad de proveer algunas explicaciones sobre el origen de la informalidad en Vietnam. Los resultados de este estudio apuntan a una dualidad:

"aunque este comportamiento es parcialmente involuntario, en parte debido a incomprendiones de la ley, la informalidad implica que estos empresarios evaden impuestos y ciertas regulaciones. Observamos una combinación de características. En efecto, aunque estos empresarios pagan menos impuestos, la mayoría de los negocios consideran que serían objeto de la corrupción en menor medida si estuviesen registrados. Muchos no se registran por seguir una tradición familiar o para ser independientes". (2012: 649)

Los resultados de la investigación de Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000) sugieren que "débiles instituciones causan altos niveles de actividad sumergida. Sin embargo, esto no resuelve la cuestión sobre qué ocurre primero: ¿es la existencia de débiles instituciones lo que genera altos niveles de actividad sumergida o son los altos niveles de actividad sumergida lo que socava las instituciones básicas?". (2000: 460)

Diversos autores señalan el problema de la corrupción como co-responsable de que las firmas operen en la economía informal, dado que el precio de la corrupción, adherido a las tasas impositivas, redundan en altos costos para las empresas, provocando a su vez una desestabilización en el sistema de finanzas públicas del Estado, tal como puntualizan Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000):

“ambas, tanto la sobrerregulación como la corrupción, equivaldrían a una tasa de impuestos más alta sobre las actividades oficiales, por tanto, este hecho induce a las firmas a moverse hacia la economía no oficial. El movimiento hacia la economía no oficial socava las finanzas públicas y debilita la capacidad del Estado de proteger derechos de propiedad”. (2000: 481)

Los autores anteriormente mencionados obtuvieron resultados en su investigación que apuntan de manera “robusta que la sobrerregulación conduce a los negocios a que operen en la economía sumergida y esto determina que los ingresos del gobierno se vean socavados y se afecte sensiblemente la provisión de productividad orientada hacia los bienes públicos”. (Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton, 2000: 481)

En la República Dominicana, esta triple relación entre informalidad, fiscalidad y corrupción toma especial relevancia. Según el Foro de Competitividad Global y sus resultados anuales, el país posee altos niveles de corrupción, que, asociados con los niveles impositivos actuales, podrían estar generando la alta informalidad que registra la economía nacional. Esto, sin embargo, estaría sujeto a comprobación.

### **2.2.3 El sector informal: ¿un espacio únicamente para los pobres y excluidos? ¿se participa por oportunidad o por necesidad?**

Adicionalmente a la consideración de la informalidad como el refugio para la evasión de impuestos, también se le ha configurado como el espacio en el que operan los individuos que no tienen cabida en el sector formal de la economía, los que no tienen acceso a un trabajo. En otras palabras, la informalidad ha sido vista como el lugar de los pobres y excluidos. Así, se ha asociado la informalidad a la reducción de la pobreza y a la generación de empleo, aunque el mismo sea de tipo endeble. De hecho, el tema del empleo generado desde la informalidad, sus características, complejidad y sus niveles de vulnerabilidad ha sido tema recurrente en la literatura. En palabras de Ferreira-Tiryaki (2008):



“como la economía formal se presenta incapaz, dado sus altos costos asociados y la legislación, de absorber toda la mano de obra disponible, el sector informal atrae a los trabajadores desplazados. Más recientemente, el sector informal ha sido identificado como un segmento emprendedor emergente a pequeña escala en el que trabajadores deciden incursionar bajo la modalidad de auto-empleados, no solo para evitar alto costos laborales, sino también para obviar los altos costos fiscales, así como los costos asociados con la burocracia y la corrupción”. (2008: 92)

En efecto, resulta comúnmente aceptada la afirmación de que desde el sector informal se gestiona una mano de obra barata y no cualificada que no requiere salarios competitivos, ni pago de prestaciones laborales, mucho menos capacitación. Sin embargo, aún con la prescripción de no cumplimiento de obligaciones fiscales, ni de seguridad y/o de protección social, el sector emprendedor informal de la economía satisface una necesidad, canaliza bienes y servicios, acoge mano de obra no utilizada en otros estratos, generando empleo, aunque vulnerable, para sus propietarios y trabajadores. En palabras de Gutmann (1977) la generación de empleo desde la informalidad se asocia, efectivamente, a situaciones de pobreza o vulnerabilidad:

“la economía subterránea existe porque provee de bienes y servicios que no están disponibles en otros lugares, y si lo están, son asequibles a un precio más alto que lo habitual. La economía subterránea provee también de empleo a los desempleados en la economía legal, empleo para aquellos tales como retirados que sostienen la seguridad social, o personas ilegales sin un estatus de residencia y para quienes un trabajo en libertad está restringido, además de servir como incentivo como un trabajo adicional para aquellos que no lo tomarían en caso de que estuviera signado con impuestos”. (1977: 26)

Para Wu (1983), ubicando la discusión sobre la generación de auto-empleo desde la informalidad en espacios geográficos menos desarrollados, una característica de estas economías es la gran proliferación de empresas domésticas ubicadas en el sector informal con una plantilla que oscila entre un solo empleado, probablemente el propietario, y generalmente unos veinte empleados más. De esta forma, la economía informal, sobre todo en los países en vías de desarrollo, se ha convertido en un recurrido espacio para el funcionamiento de pequeñas empresas que generan a su vez el denominado "auto-empleo."

Kim (2005) al analizar las condiciones de pobreza en Rumanía como factor de participación en la economía informal, aporta importantes hallazgos, expresados como sigue a continuación:

"...en otras palabras, el motivo predominante para la participación en el sector informal de la economía es escapar de la pobreza. Se aprecia un fuerte efecto de la pobreza en la participación en la economía informal, y esto sugiere que la misma es utilizada como una estrategia de supervivencia en períodos de transición de la economía". (2005:183)

Por otro lado, existe una corriente en la literatura que da cuenta de que la informalidad no es solamente el espacio donde ejercen aquellas personas que no tienen otra opción de producción de recursos. De acuerdo a esta perspectiva, en la informalidad también se incluyen personas bien educadas, -por ejemplo-, con acceso a otras posibilidades productivas. En este tenor, Yamada (1996) desarrolló estudios sobre la decisión de un emprendedor acerca de permanecer o no en la economía informal en un país en vías de desarrollo. Esta investigación fue desarrollada en Perú. Los resultados "demuestran que existen ingresos competitivos y una decisión voluntaria de permanecer en el sector informal como auto-empleado. Estos hallazgos se confirmaron aun excluyendo los individuos profesionales independientes de la muestra. Igualmente, se demuestra, en los datos considerados, que solo los individuos que logran un buen desempeño en el sector informal permanecen en el mismo". (1996: 308)

Centrando la discusión en contextos específicos, para Pietrobelli *et al.* (2004), “la pregunta central en cuanto al auto-empleo en los países en vías de desarrollo es la siguiente: ¿escogen los individuos trabajar en este sector, ganar ingresos competitivos y obtener recursos para sus habilidades emprendedoras?, o por el contrario, ¿permanecen las personas en este sector del auto-empleo porque no tienen ninguna alternativa mejor, a la espera de un empleo remunerado?”. (2004: 808)

En tal sentido, García-Cabrera y García Soto (2008) afirman que, en estos espacios, los países en vías de desarrollo, “la actividad emprendedora no es producto de una vocación pura por emprender” (García-Cabrera y García Soto 2008: 458), aludiendo a que la actividad emprendedora y su consecuente “auto-empleo” en dichos contextos no responden a oportunidad, sino más bien a una necesidad. De forma similar, y en opinión de Reynolds (1991), los miembros de comunidades, que quizá sufren más vulnerabilidad social, como son los inmigrantes de nuevas etnias, suelen avocarse a negocios insertos en la economía informal, dadas sus condiciones de necesidad. Contrariamente, Yamada (1996), plantea como hipótesis fundamental “que las personas que son auto-empleadas en el sector urbano e informal, lo hacen por opción” (1996, 289), no por necesidad. Así, de acuerdo a Yamada (1996) “la proliferación del auto-empleo en países en vías de desarrollo no es económicamente ineficiente. El sector responde a una demanda de servicios urbanos según una escala de manufacturación pequeña. Absorbe la oferta de talento emprendedor, lo cual mejora la capacidad del sector de generar ingresos competitivos”. (1996: 289)

La hipótesis de Yamada (1996) contrasta con el punto de vista tradicional de que el “auto-empleo” generado en las economías informales de los países en vías de desarrollo es de carácter involuntario y transitorio, por lo que proveería de escasos ingresos y no contribuiría decididamente a la eficiencia económica del sistema nacional. De hecho, en los hallazgos obtenidos por Yamada (1996) se evidencia que “los resultados de esta investigación soportan la hipótesis de que, de forma general, el “auto-empleo” es escogido de forma voluntaria, además de que existe una generación de mayores ingresos por esta actividad en el sector informal”. (1996: 290)

De tal forma que, según los resultados obtenidos por Yamada (1996) los emprendedores localizados en el sector informal de la economía no operan en ella por necesidad, sino más bien por decisión propia, y en efecto, "los resultados muestran un activo proceso de búsqueda del mejor sector para emplearse, con la finalidad de maximizar ingresos. En consecuencia, sólo los emprendedores exitosos permanecen en el sector informal de forma permanente" (Yamada, 1996: 289). Estos hallazgos de Yamada (1996), y en función de los resultados obtenidos en su investigación, soportan la afirmación de que incluso para estar en la economía informal, el emprendedor necesita cierto grado de innovación, capacidad de detección de oportunidad y asunción del riesgo, elementos claves del fenómeno emprendedor desde la perspectiva *schumpeteriana*.

#### **2.2.4 La informalidad y la cuestión de género**

El género se presenta como un factor de especial relevancia en la comprensión del sector informal. En efecto, muchos estudios empíricos establecen que los hombres poseen una propensión mayor que las mujeres, a vender sus servicios en el sector informal (Isachsen y Strom, 1985, Baldry, 1987, Giese y Hoffman, 1999, citados por Sookram y Kent, 2007, 1535). En tanto, las mujeres se proyectan más como usuarias o clientas de la economía sumergida (Schneider et al. 2001, citado por Sookram y Kent, 2007, 1531). Gallaway y Bernasek (2002), en un estudio realizado en Indonesia, aportan evidencia que soporta la afirmación de que el modelo de decisión usado por los hombres para determinar si incursionan o no en la economía informal no es el mismo que el utilizado por las mujeres.

Este hecho implicaría que las mujeres poseen otras motivaciones para participar en negocios cuya localización económica es la informalidad. Estas fundamentaciones pudieran estar ligadas con la responsabilidad maternal, entre otros factores. Estos resultados son corroborados por Hill (2001), al afirmar que "los resultados empíricos confirman que las mujeres no consideran de la misma forma la decisión sobre si enrolarse en una actividad laboral familiar o hacerlo como empleadas formales". (2001, 465). En este mismo orden, Hill (2001) afirma que:

“...sin embargo, no existe un patrón internacional consistente que responda o explique el comportamiento y tendencias de la fuerza laboral femenina. Posiblemente, la más notable diferencia se encuentre en las oportunidades económicas disponibles en muchos otros países, razones por las que ellas preferirían trabajar en el sector informal de la economía...la decisión por parte de las mujeres sobre en qué sector de la economía participar puede diferir entre el sector formal e informal, por varias razones. Primero, el peso de la oferta o beneficios varía entre sectores. Segundo, acceder al sector informal puede generar menos fricción al permitir una eventual mejor conciliación entre el tiempo familiar y el laboral, acceder al mercado formal puede estar asociado a una serie de costos fijos, tales como la atención a los hijos, entre otros. Tercero, empleados de empresas familiares pudieran enfrentar horarios más exigentes o flexibles que los que deben cumplir los empleados formales”. (2001: 459)

### **2.2.5 La informalidad desde las aristas económica y no económica**

Como ya se ha mencionado, conceptualizar la informalidad puede resultar una ardua tarea, sobre todo en cuanto a cuantificar su alcance se refiere, puesto que “la única forma de medir el sector informal es mediante la realización de un censo económico, el cual, dado su alto coste, no resulta fácilmente concretable”. (Acs y Klapper, 2008: 267)

Al analizar la dimensión económica de la informalidad, a juzgar por las palabras de Pérez Sáinz (1998), no fue sino a partir de Mezzera (1987), -quien planteó una tesis más elaborada-, cuando se inició una discusión debidamente argumentada en este sentido. En efecto, la inquietud punto de partida de Mezzera (1987) fue que la ausencia de mercados de capitales en las economías latinoamericanas, constituyó y redundó en un hecho que suponía que las firmas debían reinvertir sus excedentes y financiarse a partir de sus flujos de caja. En palabras de Ferreira-Tiryaki (2008) esto tiene un efecto en el crecimiento económico de los países:

“la economía informal engloba en gran parte a los pequeños negocios con restringido acceso a crédito e incapaces de confiar en el sistema legal o de protección de derechos en alguna forma concreta. Una vasta parte de la literatura muestra cómo países con un gran sector informal enfrentan pequeñas tasas de crecimiento: la necesidad de empresas informales para abarcar a las pequeñas iniciativas en orden de evitar la detección implica el logro de economías de escala, operando con la correcta mezcla de capital y mano de obra, y en consecuencia, ser productivos es un esfuerzo inviable”. (2008: 92)

De hecho, “en países con grandes economías informales se espera que se enfrenten a mayores ciclos de volatilidad en los negocios, aunque este nexo pudiera ser más débil en lugares donde la separación entre actividades formales e informales no está muy bien definida. Como resultado, resulta importante considerar de manera aislada el desempeño de países con altos ingresos”. (Ferreira-Tiryaki, 2008: 94). Siendo más concretos, el autor referenciado, a partir de su investigación, apunta que:

“los resultados empíricos de las pruebas indican que aquellos países que cuentan con mayores sectores informales presentan unas fluctuaciones más pronunciadas en la actividad económica. La volatilidad de los componentes de los ciclos de negocio, tales como *outputs*, inversión y consumo aumentan tal como la participación de la economía informal se incrementa, y estos resultados resultan significativos en las regresiones realizadas.” (2008: 104)

Derivado de los puntos de vista presentados en este acápite, bien pudiéramos esgrimir que existe una relación entre la existencia, volumen y/o características de la actividad informal en un contexto dado, y el ciclo económico que atraviesa un país en cuestión. Sin embargo, y de manera contrapuesta, existe un paradigma asociado a la perspectiva no económica de la informalidad. En general y a grandes rasgos, la discusión ya planteada sobre el concepto de informalidad, su origen y consecuencias ha desembocado en una nueva acepción de dicho fenómeno, la denominada “neoinformalidad”. (Pérez Sáinz, 1998)

Esta nueva consideración del problema ha implicado la atención hacia factores no económicos de la informalidad, tales como las características socio-demográficas de las personas que interactúan en los sectores productivos sumergidos, la generación de capital social, la presencia femenina como catalizadora de las actividades informales, el componente migratorio de la informalidad, así como otros aspectos. En detalle, el autor anteriormente mencionado se refiere a la neo-informalidad de la siguiente forma:

“en este sentido, de manera hipotética y por razones obvias de perspectiva histórica, se han planteado tres posibles escenarios de la neo-informalidad: el primero se denominaría economía de la pobreza y su contexto sería la exclusión....el segundo escenario se denomina de informalidad subordinada al sector de comercializables, y se gestaría, por lo tanto, dentro del propio ámbito de la globalización...finalmente, la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas constituiría un tercer escenario que sería, sin duda, el más optimista y promisorio”. (1998: 62)

Para Pérez Sáinz (1998), el tratamiento de la informalidad desde una óptica económica en contextos tales como el respectivo a América Latina, encuentra su génesis en el enfoque dado por la PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe), que consta de dos momentos fundamentales. Así, afirma que:

“el punto de partida fue afirmar la existencia de un excedente de mano de obra que mostraba que, si bien el proceso de industrialización había logrado un ritmo aceptable de crecimiento del producto, el mismo no era correlativo con el incremento de oportunidades de empleo....la presencia de tal excedente laboral suponía que su absorción tenía que localizarse fuera del sector moderno de la economía, es decir, se postulaba que había segmentos diferenciados en el mercado de trabajo urbano, pero articulados entre sí, dando lugar a distintas situaciones dependientes del desarrollo del sector formal”. (1998: 57)

Contrariamente a esta perspectiva económica de la informalidad, "se podría decir que sólo el enfoque denominado como neo-marxista ha relativizado hasta cierto punto -tal énfasis económico-, al introducir la dimensión de la reproducción de la fuerza de trabajo, lo que implica tomar en cuenta en el análisis dimensiones no mercantilistas (Pérez Sáinz 1992, 2, citando a Portes y Walton, 1981; Portes, 1983). Y es en este punto en el que abandonamos las manifestaciones meramente económicas de la informalidad, para situarnos en la no menos relevante dimensión no económica del fenómeno. A tal efecto, Pérez Sáinz (1992) afirma que:

"si bien la discusión a nivel económico sobre informalidad urbana no está en absoluto agotada, no obstante, es cada vez más urgente abordar las dimensiones no económicas de este fenómeno. Preguntas como, ¿qué caracterización social se puede atribuir a los informales?, ¿existe una cultura de la informalidad?, o ¿de qué forma se articulan los informales al sistema político?, requieren respuestas".  
(1992: 2)

Sintonizando con esta perspectiva, Sookram y Kent (2007) realizaron un estudio en el que, primero, se investigaron las características socioeconómicas, demográficas y actitudinales de los propietarios de pequeños negocios que participan en la economía informal, y en segunda instancia, en este mismo estudio se abordó la percepción del riesgo de estos individuos en cuanto a ser descubiertos por el Estado. Ambas cuestiones se estudiaron en Trinidad y Tobago.

Por otro lado, en su investigación sobre "Informalidad e identidades sociales en el área metropolitana de Guatemala", Pérez Sáinz (1992) estudia variables tales como las características del empleo generado y a cuántas personas alcanza, la dimensión espacial ocupada por los negocios informales, el componente migratorio, el nivel educativo y la edad de las personas que operan en actividades informales de la economía, así como la posición de estas personas en la jerarquía familiar, además de la etnicidad y el género. Otras variables estudiadas fueron la antigüedad en actividades informales, la extensión de la jornada laboral y si el negocio es una empresa familiar o no.



## **2.3. El concepto amplio del desarrollo**

### **2.3.1 La concepción del desarrollo como un fenómeno económico y no económico**

La concepción científica del desarrollo no ha estado exenta de debates. De hecho, Brinkman (1995) señala que ha existido una tendencia a llamar indistintamente desarrollo y crecimiento económico al mismo fenómeno. Por su parte, Dawson (1982) señala que en el pensamiento económico tradicional, el desarrollo ha sido asumido como un movimiento a lo largo de una trayectoria lineal que lleva a la industrialización masiva y al logro de altos niveles de ingresos y de producto interior bruto". (1982: 20)

En opinión de Brinkman (1995) al conceptualizar el crecimiento económico se asume que la dinámica cuantitativa que sustenta dicho proceso es sinónimo del proceso de desarrollo económico. De hecho, la definición asociada al desarrollo económico desde la teoría neoclásica, ha considerado factores tales como la acumulación de capital y los progresos tecnológicos como partes esenciales de dicho proceso.

Por tanto, desde este prisma, el desarrollo económico requiere de la presencia sostenida del crecimiento económico. En tal sentido, Wennekers y Thurik (1999) señalan que la teoría neo-clásica explica el crecimiento económico a través de la acumulación de factores de producción y mediante el cambio tecnológico exógeno". (1999: 27). Y, prosiguen afirmando que "durante un gran período de tiempo, la teoría neo-clásica del crecimiento se concentró únicamente en la contribución de la mano de obra y del capital al proceso de expansión económica". (1999: 35)

Por su parte, Eusufzai (1996) afirma que "existe desacuerdo entre los economistas en cuanto a si unos altos niveles de crecimiento implican también un incremento en los niveles de desarrollo económico" (1996: 333). En opinión de Brinkman (1995) estas discrepancias se presentan en función de que "se asume que la dinámica cuantitativa del crecimiento económico es sinónimo del proceso de desarrollo económico" (1995: 1171).

En relación a esta tendencia que ha existido históricamente en torno a identificar de forma indistinta el desarrollo con desarrollo económico, Diedhiou (2007) señala que “el primer enfoque, respectivo al desarrollo económico, dominó y aún domina, más o menos, la perspectiva relativa al desarrollo.” (2007: 30). Según el modelo propuesto por Banerjee y Newman (1993), el desarrollo económico puede ser explicado como “un proceso de transformación institucional que se enfoca en la interacción de las decisiones ocupacionales de los agentes y en la distribución de la riqueza”. (1993: 274)

Gracias a que una de sus más remarcadas consecuencias es la reducción de costes en las transacciones comerciales de carácter tanto nacional como internacional, uno de los factores relacionados más recientemente al crecimiento como parte del desarrollo económico ha sido la globalización, entendiendo por la misma “el proceso de integración de bienes y mercados de capital a través del mundo, mediante el cual las barreras para el comercio y la inversión extranjera son reducidos” (Crafts, 2004: 45). Por su parte, Belso Martínez (2005) coincide en que la innovación tecnológica y la globalización han constituido factores decisivos en la re-estructuración de los sistemas productivos.

Por otro lado, y en contraposición conceptual al desarrollo visto meramente como un proceso económico, nos encontramos con la consideración de dicho fenómeno desde el prisma no cuantitativo del mismo. En efecto, Bolívar Espinoza (2009: 416) apunta que el hecho de reducir la medición de nuestras vidas a un solo indicador, -en este caso el producto interno bruto-, aunque sea tremendamente relevante, no refleja efectivamente la realidad.

En opinión de Verdier-Chouchane (2007) “el producto interno bruto per cápita es el indicador más utilizado para comparar la riqueza entre los países, y es una medida de bienestar y desarrollo basada exclusivamente en la riqueza material. Sin embargo, la insuficiencia de ingresos no es más que una dimensión del subdesarrollo, por lo que el desarrollo no puede entenderse si se tiene en cuenta únicamente el rendimiento económico” (2007, 1260).

O sea, "hemos de ampliar la medición del progreso social. No se trata de eliminar la utilidad de indicadores económicos como el producto interno bruto, sino de evitar cuanto antes su predominio absoluto, con las consiguientes consecuencias para las políticas susceptibles de generarse y para la toma de decisiones de gran parte de instituciones y agentes sociales". (Bolívar Espinoza 2009: 417)

Analicemos ahora la perspectiva no económica del desarrollo. Bajo este enfoque, el desarrollo es considerado como un conjunto de variables de origen no cuantitativo, más orientado a la mejoría en la calidad de vida de las personas. Al adentrarnos en este concepto, hemos de considerar el desarrollo humano. En efecto, el desarrollo humano está conceptualizado como un conjunto de variables que expresan una calidad de vida óptima para las personas. Para Chikwanha (2009) "se trata esencialmente de poner a las personas primero y de mejorar la responsabilidad colectiva y la capacidad de proteger los derechos humanos, garantizando la presencia de paz y estabilidad, que son a su vez ingredientes claves para un desarrollo humano sostenible" (2009: 34).

Sin embargo, la tarea de definir lo que constituye una vida plena ha sido un tema fundamental abordado por filósofos y políticos a lo largo de toda la historia (Ranis *et al.*, 2006). De esta forma, variables como la salud, la alimentación, la educación, la accesibilidad a medios productivos, y el enfoque de capacidades y libertad (Sen, 1992), son considerados aspectos del desarrollo humano.

Así, Diedhiou (2007), señala la educación y la salud como elementos que juegan un papel protagonista en el desarrollo de los pueblos, y una prueba de esto es que aquellos países que presentan las más altas tasas de casos de enfermedades como el sida, son los que más índices de pobreza poseen. La dimensión del desarrollo humano también ha sido considerada atendiendo a los contextos geográficos, y según Tsai (2006) "a pesar del considerable progreso en materia de desarrollo humano en los países en vías de desarrollo durante las últimas décadas, aún persisten diferencias grandes entre tales países. La pregunta sobre el por qué de estas divergencias continúa aún en la palestra." (2006: 233). Al referirse específicamente a los países en vías de desarrollo, Tsai (2006) afirma que:

“para avanzar en cuanto a temas de desarrollo humano, los países en vías de desarrollo necesitan fortalecer sus democracias, mediante la implantación firme de procesos de decisión producto de acuerdos, a la vez que se evitan los riesgos de convertirse en objeto de los intereses particulares de los decisores”. (2006: 262)

Al tocar el tema de los países y sus respectivos niveles de desarrollo, encontramos el génesis de esta segregación geográfica. Según Escobar (1999), este origen reside en el hecho de que “el discurso de la guerra fue desplazado del dominio social para dar paso un nuevo concepto geográfico: el tercer mundo, dando lugar a la guerra contra la pobreza” (1999: 382). En tal sentido, “los países ricos creyeron que tener la capacidad financiera y tecnológica como para asegurar el progreso alrededor del mundo. A partir de esta mirada, la expectativa era que tarde o temprano, los países pobres se convirtieran en ricos”. (Escobar, 1999: 382)

Esta segmentación entre países tercermundistas (término en desuso actualmente), o en vías de desarrollo, y por otro lado, los considerados como desarrollados, dio paso a que “los pobres se convirtieran en el objetivo de sofisticadas prácticas y de una variedad de programas de los que parecían no poder escapar. Así, desde las nuevas instituciones de poder en los Estados Unidos y Europa, desde las oficinas del Banco Interamericano de Desarrollo, desde los centros de investigación, desde las fundaciones y desde las nuevas oficinas de planificación ubicadas en las mayores capitales del mundo sub-desarrollado, este fue el tipo de desarrollo que fue activamente desarrollado y que pronto se extendió a muchos otros aspectos de la sociedad”. (Escobar, 1999: 382-383)

Como parte del esfuerzo de cuantificar los avances y los retrocesos en materia de desarrollo humano de los pueblos, surge el Índice de Desarrollo Humano, (*Human Development Index*, en inglés), el cual es una medida provista por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo con el objetivo de cuantificar el desarrollo humano en un país dado. Dicho índice se construye fundamentalmente a partir de tres componentes: la esperanza de vida, el nivel educativo y la calidad de vida. (Dakhli y Clercq, 2004), y se basa en el enfoque de las capacidades y la libertad propuesto por Amartya Sen (1992) a quien dedicamos más adelante una sección en esta revisión bibliográfica.

A pesar de estar internacionalmente reconocido, en opinión de Ranis *et al.* (2006), el ya muy conocido Índice de Desarrollo Humano, al abarcar solamente tres aspectos básicos (salud, educación y calidad de vida), todos relativos al bienestar humano, no aborda completamente el concepto de desarrollo humano, y por tanto "una evaluación completa requeriría de un conjunto de indicadores mucho más amplios que únicamente el Índice de Desarrollo Humano" (Ranis *et al.* 2006: 323). En definitiva, para Ranis *et al.* (2006) "ha sido ampliamente reconocido que el Índice de Desarrollo Humano, es por lo tanto, una medida bastante incompleta, puesto que deja fuera aspectos de la vida que resultan de fundamental importancia". (2006: 324)

En función de lo señalado, y a partir de las opiniones de los autores revisados, el desarrollo visto como un proceso no económico pasa por la consideración del aspecto humano, es decir, de la calidad de vida de las personas, incluyendo factores ligados a la educación, a la salud y a la esperanza de vida, así como elementos relacionados con una convivencia social saludable.

### **2.3.2) El desarrollo visto como un proceso integral**

El desarrollo considerado como un proceso integral consolida la perspectiva económica y la no económica del desarrollo. Así, Leibenstein (1968) afirma que "ahora sabemos que el desarrollo no es simplemente un proceso de acumulación de capital físico o humano, en el sentido habitual de la expresión. Si a eso se refiriera únicamente, entonces el desarrollo sería simplemente una función de la disposición a ahorrar" (1968: 77).

Corroborando esta visión más amplia del desarrollo, Pinches (1977) afirma que mediante la teoría neoclásica que plantea como fundamento la acumulación de capital sólo se pueden alcanzar, en términos de desarrollo, metas de forma limitada. Y, esta imposibilidad del desarrollo mediante la ejecución únicamente de los lineamientos de la teoría neoclásica encuentra sus razones en que "dicha teoría define el desarrollo casi exclusivamente en términos de acumulación de capital y asume sólo un invariable marco socio- político". (1977: 139)

Por su parte, atendiendo al carácter holístico del desarrollo, Pennings (1982) afirma que "las condiciones económicas no son irrelevantes cuando se evalúa la calidad de vida. Sin embargo, recientemente, ha existido un creciente descontento hacia la dependencia exclusiva de indicadores económicos, tales como el producto nacional bruto y el desempleo, como elementos fundamentales para medir el logro de objetivos a nivel de las políticas públicas. Los indicadores económicos de forma aislada no reflejan adecuadamente el bienestar de los miembros de la sociedad". (1982: 65)

Coincidiendo con esta consideración, y en relación a la erradicación de la pobreza y al crecimiento económico, Jolly (2004) afirma que "la reducción de la pobreza no es sólo un problema relacionado con la aceleración de las tasas de crecimiento económico, implica además un cambio en el patrón de composición de este crecimiento económico, así como un cambio relacionado con las estructuras e instituciones." (2004: 85)

Existe, por tanto, una relación inequívoca entre el desarrollo económico y el no económico. En efecto, "se da por hecho que altos niveles de desigualdad social tienden a impactar negativamente el crecimiento económico. Así, el crecimiento económico no es sostenible en situaciones de alta desigualdad, de tal forma que los grupos marginados tienden a rebelarse en contra de la autoridad y a crear situaciones conflictivas" (Diedhiou, 2007: 32).

Usualmente, el desarrollo que integra ambas dimensiones se denomina como desarrollo humano. De tal forma, para Tsai (2006) el "desarrollo humano se ha convertido en la nueva palabra de moda en la literatura referida al desarrollo, y, no muy distante en el pasado, el crecimiento económico de corte cuantitativo fue el único *desiderátum* de las naciones en desarrollo, pero el desarrollo humano abarca más que un mero crecimiento material". (2006: 234)

Pinches (1977) y Sen (1992) coinciden al considerar que resulta impostergable "expandir la idea de desarrollo más allá del punto de vista puramente económico hacia uno en el que se vea el desarrollo como el crecimiento de las capacidades de las personas mediante las que ellos mismos determinen su futuro en la sociedad" (1977: 139).

Esta dimensión integral del desarrollo no excluye las variables económicas de su análisis, sino que, por el contrario, las enfoca como altamente relacionadas con las que no son de corte económico, por cuanto unas son necesarias para que se produzcan las otras y permanezcan de forma sostenible. En efecto, para Diedhiou (2007) “desde un punto de vista de desarrollo humano, tanto la salud como la educación, se convierten en dimensiones mejor logradas a través del crecimiento económico”. (2007: 31)

Esta relación recíproca entre las variables del desarrollo económico y las del desarrollo humano, son señaladas por Belli (1971), en cuyo estudio expresa que factores como la malnutrición de las personas, elemento considerado como esencial en el desarrollo humano, han sido estudiados con escasa atención por parte de los economistas, a pesar de que, sin una buena nutrición, resulta imposible un crecimiento económico sostenible, dado que “en países donde la incidencia de la malnutrición es mayor, se tendrán poblaciones que serán menos productivas en relación a aquellos países donde la malnutrición es escasa”. (1971: 2)

Por su parte, Pinches (1977) defiende la idea de que “la meta de alcanzar mejores niveles de vida no puede ser lograda sólo mediante el incremento de la acumulación de capital, pero, este es una parte del compromiso, visto como un todo, de alcanzar el desarrollo en las nuevas sociedades” (1977: 143). Igualmente, para Belli (1971), deficientes niveles de calidad de vida redundan indefectiblemente en un crecimiento económico de carácter lento. A tal efecto, afirma que:

“entre estas personas (malnutridas, por ejemplo), el desarrollo económico es más lento, no sólo por la falta de disposición para crear, iniciativa e imaginación que pueden ser requeridas, sino porque la fuerza laboral puede ser más débil, más lánguida y más proclive a los estragos de la enfermedad”. (1971: 13)

Atendiendo a una visión del desarrollo que ha evolucionado hacia un carácter más integral, Diedhiou (2007) afirma que “desde 1999, la comunidad internacional, en relación al desarrollo, ha alcanzado un consenso en cuanto a que la reducción de la pobreza debería ser el fin último del desarrollo” (2007: 29).

Así mismo, Diedhiou (2007) resalta el carácter sistémico y dependiente entre sí de los indicadores económicos y sociales como parte del desarrollo integral, al afirmar que “es importante ver también la relación al revés, desde el punto de vista de que una falta de ingresos adecuados puede traer consigo una salud precaria en entornos donde el libre acceso a la salud no está garantizado”. (2007: 35)

Para Nel (2005), esta relación recíproca del desarrollo y sus aspectos económicos y los no económicos se expresa en la distribución de los ingresos, que en su opinión impacta en los aspectos políticos como son los procesos de democratización. Por su parte, Pinches (1977) resalta la educación como un pilar esencial para que el desarrollo integral ocurra, y en tal sentido afirma que:

“la razón para destacar la educación como parte del proceso de desarrollo es que introduce la idea de cambio cualitativo. El modelo tradicional, mediante el aislamiento del proceso de desarrollo económico de su dimensión social, por una parte, resulta puramente cuantitativo: el fin es un nivel de vida más alto mediante el incremento de la producción y el consumo de más bienes y servicios y no necesariamente por una mayor flexibilidad en la estructura económica o un aumento de las capacidades de las personas”. (1977: 142)

En referencia a la educación como factor determinante en el desarrollo, Diedhiou (2007) afirma que “en una economía cuyas claves para alcanzar el éxito en la competitividad son los factores del conocimiento, de la educación y del entrenamiento, se puede fomentar el crecimiento económico” (2007: 34). Para Diedhiou (2007), la sintonía entre los objetivos tanto del desarrollo económico como del no económico, o sea, del más eminentemente humano, es el fin último de ambas dimensiones del desarrollo, el cual parece ser el mismo: la reducción de la pobreza. La diferencia, sin embargo, estriba en el enfoque y en la metodología que se utilizan cuantitativa y cualitativamente para alcanzar esta reducción de la pobreza, tal como se indica en la tabla número 5, a continuación:



**Tabla no. 5:  
Resumen de los enfoques relativos al desarrollo**

<b>ENFOQUE</b>	<b>INSTRUMENTOS PRINCIPALES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>FIN PERSEGUIDO</b>
<b>Desarrollo económico</b>	Crecimiento económico	<i>Trickle-down</i>	Reducción de la pobreza mediante el crecimiento
<b>Desarrollo político</b>	Capacidad del Estado	Re-distribución responsable	Reducción de la pobreza mediante el establecimiento de mecanismos y formas viables y más justas de re-distribución
<b>Desarrollo humano</b>	Capacidades humanas	Atención simultánea al crecimiento y al desarrollo social	Bienestar responsable, justicia social e igualdad

*Fuente: Diedhiou (2007: 31).*

Se aprecia una dicotomía en cuanto a la ejecución de las políticas orientadas hacia el crecimiento económico y aquellas con tendencia a la mejora de las condiciones sociales. En opinión de Diedhiou (2007), por lo menos a nivel conceptual, "es claro que la tendencia es moverse hacia el establecimiento de fuertes nexos entre el crecimiento económico, la justicia social y el desarrollo social". (2007: 37)

Esta tendencia, orientada a considerar ambos tipos de desarrollo, el económico y el no económico como partes esenciales de una misma política, no es resultado de la casualidad. En palabras de Diedhiou (2007), "la experiencia obtenida muestra que no existe una relación disociada entre el crecimiento económico y el desarrollo social. En efecto, ambas dimensiones redundan en una relación que refuerza ambos aspectos, y que, al priorizar una acción sobre otra, puede resultar en un absurdo". (2007: 37)

Como parte de la concepción integral de los procesos de desarrollo, para Pinches (1977), resulta indispensable que se consideren como parte del referido proceso las características y los valores culturales e históricos del contexto actual de la sociedad en cuestión, y por tanto, resulta imposible hablar de un único patrón de desarrollo, o de una solución común. Este enfoque planteado por la autora significa un reto para los países en vías de desarrollo, ya que implica una serie de decisiones en consonancia con las premisas básicas que, considerando las propias condiciones de dichos países, redundan en dificultades en la ejecución de acciones lógicas encaminadas a la integración de ambas perspectivas del desarrollo (Pinches, 1977).

Y es precisamente por estas características y dificultades que se pueden presentar en los países en vías de desarrollo, por las que, según Pinches (1977) la educación constituye el centro de dicho proceso de progreso social, puesto que, además de proveer a los individuos de capacidades individuales, la educación otorga la capacidad de aprender conjuntamente como sociedad, pudiendo, de forma consecuente tomar cada Estado sus propias decisiones en aras de lograr el desarrollo. Así, Pinches (1977: 143) afirma que:

“de modo general, la educación permite la ampliación de los horizontes individuales y ayuda a que se escojan las mejores alternativas entre las posibles disponibles. En sentido estricto, en referencia a la dimensión vocacional y de capacitación para el trabajo, la educación incrementa la habilidad de actuar sobre alternativas planificadas”. (1977: 143)

Así, en un intento sostenido y global de que los países logren un estándar mínimo de desarrollo humano, y gracias a que “los miembros de los gobiernos han alcanzado un acuerdo en la amplitud y variedad de las metas globales, otorgando a los mismos una expresión cuantitativa” (Jolly, 2004: 69), las Naciones Unidas ha promovido los denominados objetivos del milenio y metas globales, mediante las cuales se busca solucionar, en un tiempo prudente y de largo plazo, problemáticas nacionales que afectan al desarrollo integral de los países más empobrecidos.

Según Jolly (2004) "tales metas han incluido: la finalización del colonialismo, la aceleración del crecimiento económico en los países en vías de desarrollo, la expansión de la educación, la erradicación de la viruela, la malaria y otras enfermedades contagiosas, la expansión de la inmunización, la mejoría de la situación de los niños y de las mujeres, así como la implementación de varios instrumentos en aras del cumplimiento de los derechos humanos". (2004: 69-70)

Para Jolly (2004), la mayoría de tales metas globales ha caído en el fracaso, sobre todo en lo relativo al crecimiento económico y al desarrollo humano en los países en vías de desarrollo. Estos resultados han impactado naturalmente de forma negativa muchas otras áreas del quehacer nacional en estos países menos desarrollados. En opinión de Guitián (2007) "el crecimiento económico está mal repartido y los países en vías de desarrollo necesitan oportunidades para aliviar la pobreza. Por ello, la posición centrada en la sostenibilidad aboga por eliminar la falta de equidad en el comercio internacional" (2007: 80). Para Diedhiou (2007), la problemática en torno al desarrollo se describe de la siguiente forma:

"irónicamente, uno de los temas centrales en relación al gobierno global, y que experimenta los mayores fallos, es el que abarca los temas de desigualdad socio-económica. Más importante aún, las desigualdades entre las naciones parecen ser marginales respecto de los actuales planes de alivio de la pobreza. Incrementar la cantidad de ingresos *per cápita* en un país pobre puede no tener los efectos deseados, si la mayoría de las personas no disfrutan de un estándar de vida decente". (2007: 33)

De hecho, en opinión de Jolly (2004) "para los países más empobrecidos y aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, nuevos socios, sobre una base más amplia y más audaz, resultan factores esenciales para que las metas globales puedan ser alcanzadas. Esta es una de las más importantes lecciones sobre el desarrollo durante los últimos cuarenta años". (2004: 85)

### **2.3.3 El concepto de desarrollo desde el enfoque de Amartya Sen**

Llegados al punto de análisis del desarrollo más allá de las consideraciones cuantitativas del mismo, o sea, el desarrollo adoptado como un proceso no únicamente medible desde las características económicas, resulta imprescindible dedicar un apartado en este estudio al enfoque de desarrollo humano propuesto por Amartya Sen (1992), mismo que propone una visión que trasciende incluso la mera consideración de las variables no cuantitativas asociadas al desarrollo. A este enfoque dedicamos esta sección.

Este modelo de desarrollo basado en las capacidades fue planteado como teoría originalmente por Amartya Sen y Martha Nussbaum en los años ochenta del pasado siglo. El enfoque de las capacidades halla su centro en aquello que la gente es capaz de hacer y ser de forma realmente efectiva. Este nuevo abordaje del desarrollo implica una respuesta crítica a los enfoques basados en la economía del bienestar, o a aquellos que se centran únicamente en el ingreso y el gasto como formas de medición.

En sentido amplio, el enfoque de las capacidades genera una gran cuestión frente a las mediciones de desarrollo basadas en el principio utilitario del mayor bien para el mayor número de personas, indistintamente del efecto de este número (Colmenarejo, 2016). Este concepto ha conllevado a que las ideas de Amartya Sen (1992) constituyan el núcleo central del enfoque del desarrollo considerado desde la perspectiva humana. De manera innegable, sus principios y consideraciones se han transformado en la base sobre la que se han construido los pilares del Informe de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas, ya mencionado en puntos anteriores.

A partir de la discusión sobre la concepción económica del desarrollo, "en colaboración, Nussbaum y Sen parecen estar de acuerdo en la necesidad de un giro fundamental en la concepción del desarrollo humano, más allá de consideraciones exclusivamente económicas; por ello, su propuesta supone una tentativa poderosa para debilitar la vía del producto interior bruto (PIB) como indicador exclusivo para establecer el nivel de desarrollo de un país o región". (Colmenarejo, 2016: 126)

Otros temas de interés han sido considerados por Sen. En palabras de Álvarez (2008) "queda bien patente su pertinencia conceptual en al menos tres asuntos de enorme importancia: el análisis y las medidas de lucha contra la pobreza, el análisis de los sesgos y las desigualdades de género en muy diversos ámbitos sociales y culturales, y en tercer lugar la pertinencia de su reflexión a la hora de analizar la situación de las personas con diversidad funcional". (2008: 6)

Este enfoque de Sen (1992) ha cambiado la forma de ponderar el concepto de desarrollo, puesto que ha lanzado a la mesa de discusión la consideración de capacidades y funcionalidades por parte de las personas como ingrediente esencial de su propio proceso de desarrollo. Así, desde el punto de vista de Sen (1992), los seres humanos alcanzamos o no desarrollo en la medida en que estamos hábiles para decidir en libertad, utilizar convenientemente nuestras capacidades y otorgar a las mismas un adecuado funcionamiento, hablando en sus propios términos.

En la doctrina Sen "el desarrollo se concibe como un proceso de expansión de las libertades reales que las personas disfrutan. Fijarse en las libertades humanas contrasta con otras perspectivas más estrechas sobre el desarrollo, por ejemplo, con las que identifican el desarrollo con el crecimiento del producto nacional bruto (PNB), o con el incremento de los ingresos personales, con la industrialización, o con el avance tecnológico, o la modernización social". (Álvarez, 2008: 12)

Como se puede apreciar, la perspectiva del desarrollo abordada desde el enfoque de las capacidades es mucho más compleja que la mera medición de bienes materiales. En efecto, Schischka, Dalziel y Saunders (2008) afirman que "es mucho más fácil medir los cambios en bienes o bienestar material (más escuelas, más clínicas de salud, por citar algunas) o los cambios en el funcionamiento de una comunidad (mayores tasas de alfabetización, menores tasas de mortalidad), pero no es tan fácil medir el impacto que estos cambios puedan tener en sobre las capacidades de las personas". (2008: 231, citando a su vez a Sen, 1999: 18)

El enfoque de las capacidades ha permeado decididamente muchas y diversas disciplinas científicas. Así, tenemos que “no solo se ha asentado en aquellas áreas de conocimiento donde era habitual, como la filosofía política, la ética o la economía del desarrollo humano, sino que ha ampliado significativamente su alcance, al ser utilizado como fundamento para la creación de indicadores sobre pobreza, calidad de vida en pacientes o usuarios de servicios básicos de salud, al abordar la responsabilidad social de las empresas, la educación superior, el denso concepto de la sostenibilidad, el cambio climático o el impacto de la tecnología en la vida de las personas”. (Colmenarejo, 2016:121)

Según Álvarez (2008), elementos claves en la formulación de desarrollo propuesta por Sen pasan por reconocer que “en sus trabajos, (Sen) ha utilizado tanto el análisis económico como ciertas consideraciones filosóficas más generales sobre la cultura y la libertad, sobre los valores y los compromisos compartidos, a la hora de medir la pobreza y el desarrollo humano. Está claro que sus trabajos empíricos sobre las hambrunas y la pobreza extrema, sus análisis conceptuales sobre la misma noción de pobreza y el nivel de vida han sido claves para atender los temas de la distribución económica, el estudio de las decisiones colectivas y, sobre todo, al análisis de los funcionamientos de los miembros más pobres de la sociedad”. (2008: 14)

En efecto, “desde hace varias décadas el interés por el denominado enfoque de las capacidades (ca, por sus siglas en inglés, *capability approach*) ha ido creciendo tanto en la academia como entre los políticos y las instituciones públicas. Su aplicación a temas relacionados con el desarrollo humano, en países ricos y empobrecidos, ha ganado apoyos progresivamente, y es rara el área de conocimiento en la que no se ha empleado este enfoque”. (Colmenarejo, 2016: 121)

La influencia de Sen, en opinión de Schischka, Dalziel y Saunders (2008) ha sido determinante en la concepción de pobreza y el desarrollo. Este enfoque basado en las capacidades “sostiene que el objetivo del desarrollo humano es realizar el potencial de las personas, de modo que el diseño y la valoración de los programas de mitigación de la pobreza deben centrarse en las libertades creadas para los participantes y no simplemente en los bienes adicionales o los productos suministrados por los donantes”. (2008: 229-230)

Fundamentalmente, "el enfoque de la capacidad es un marco normativo para evaluar políticas alternativas o estados de cosas u opciones, ya sea en la economía del bienestar, el desarrollo o la reducción de la pobreza. El enfoque de la capacidad propone que los arreglos sociales deben evaluarse principalmente de acuerdo con el grado de libertad que las personas tienen para promover o lograr funciones plurales que valoran. De ello se deduce que el enfoque de la capacidad considera la pobreza como una privación de estas valiosas libertades y evalúa la pobreza multidimensional en el espacio de capacidades". (Álvarez, 2008: 2)

Como corolario, hemos de considerar que el desarrollo humano es un proceso (Bolívar Espinoza, 2009) a través del cual se brinda a las personas mayores oportunidades. En la doctrina de Sen (1992), la noción de desarrollo está íntimamente ligada con los conceptos de capacidades, realizaciones, así como de bienes y servicios. Más explícitamente, una realización es un logro, en tanto que una capacidad es la habilidad para lograr algo. En tal sentido, el autor recurre a la idea de las capacidades para explicar las causas que colaboran para el desarrollo, e inaugura así un nuevo enfoque, tal vez el más proactivo hasta ahora conocido. Adentrándonos en esta perspectiva, se entiende por capacidades (Berton, 2009) las combinaciones alternativas que una persona puede hacer o ser, y de aquí se derivan los distintos funcionamientos o aplicaciones que puede lograr. Cuando se aplica el enfoque sobre la capacidad a la condición de una persona, lo que resulta relevante es evaluarla en términos de su habilidad real para lograr funcionamientos valiosos como parte de la vida.

Desde el análisis realizado por Schischka, Dalziel y Saunders (2008) "la cuestión clave es cómo aumentar las capacidades de los participantes para elegir una vida que ellos mismos tienen razones para valorar. Desde la perspectiva de Sen, si bien un proyecto de desarrollo puede proporcionar más bienes materiales, o puede permitir que la gente aprenda nuevas habilidades, esto no es necesariamente el progreso a menos que haya una expansión de las capacidades y opciones de los participantes". (2008: 229-230)

Siguiendo con el pensamiento de Amartya Sen (1992), nos encontramos con una noción del desarrollo muy particular. En este tenor, tal como se ya se ha mencionado, Sen hace una clara distinción entre aquello de lo que una persona es capaz de hacer y de lo que se puede, dadas sus limitaciones particulares y contextuales, en efecto, ser.

En el desarrollo humano de Sen (1992), la noción de capacidad se encuentra estrechamente ligada a la de libertad. Una capacidad es importante en tanto puede convertirse en algo tangible. Sin embargo, hablar de capacidad es tanto como referirnos a la oportunidad de elegir, y esto es la libertad.

En opinión de Álvarez (2008) la dimensión económica no debería ser desligada del concepto de desarrollo propuesto por Sen, más bien, deberían ser considerados de manera mutuamente incluyente. De hecho, afirma que "estos aspectos pueden ser muy importantes como medios para ampliar las libertades que disfrutan los miembros de una sociedad, pero las libertades dependen también de otros determinantes como son los acuerdos sociales y económicos (por ejemplo los servicios educativos y sanitarios) al mismo tiempo que dependen de los derechos civiles y políticos (por ejemplo, la libertad de participar en la discusión y la crítica pública)". (2008: 12)

El abordaje del desarrollo desde la perspectiva de Sen (1992) ha permeado incluso las posibilidades de implementación de proyectos de desarrollo. A tal efecto, Alkire (2005) afirma que "la discusión de los objetivos apropiados para las intervenciones de desarrollo no podría ocurrir a menos que el objetivo de la actividad estuviera relacionado con lo que las personas realmente valoran y tienen razones para valorar, en lugar de alguna variable intermediaria mecánica como el crecimiento del ingreso o el número de los graduados, por ejemplo". (2005: 120)

Según la concepción de Sen (1992) en acuerdo con el enfoque del desarrollo humano, el centro es la atención dada a las capacidades que posean las personas para hacer cosas, así como en la libertad que cada uno tiene para conducir su propia vida, de acuerdo a los asuntos que de manera personal se valoran. Entonces, la capacidad de seleccionar, es la libertad. En tanto, el bienestar sería el conjunto de funcionamientos que una persona puede realizar sobre una capacidad u oportunidades reales.

Consecuentemente, "la evaluación del desarrollo y del bienestar consiste en determinar hasta qué punto la persona es capaz de funcionar adecuadamente. Determinar sólo el nivel de funcionamiento no es suficiente, porque de esa forma desconoceríamos todavía la libertad de que la persona goza para funcionar así o de otra manera". (Cejudo Córdoba, 2006: 368)



“La capacidad es poder lograr algo realmente, y no solo tener permiso para ello; concretando algo más, es la capacidad de funcionar, y por ello hay tantas capacidades como funcionamientos, esto es, tantas como sean necesarias para evaluar el bienestar y el desarrollo humano; finalmente, para explicar la libertad del sujeto para poder vivir de una u otra forma hay que considerar todo el repertorio de funcionamientos a su alcance. Esa es la misión del conjunto capacidad, formado por todos los conjuntos alternativos de funcionamientos de los que la persona es capaz”. (Cejudo Córdoba, 2006: 368)

Diversas críticas han sido vertidas sobre el enfoque de Sen (1992). Una de ellas se fundamenta en el tinte individualista que este abordaje del desarrollo implica al centrar el bienestar en la persona y en su proyección como sujeto. Esta crítica halla asidero en que la base teórica del desarrollo humano de Sen (1992) hace referencia a un carácter individualista, por considerarse que desconoce, o que lo hace de manera insuficiente, las relaciones y acuerdos sociales como elementos y factores directos del bienestar, relegándolos a unos simples instrumentos para lograr el bienestar de las personas. (Cejudo Córdoba, 2006)

La participación y los acuerdos sociales echados en falta por el autor anterior en el enfoque de las capacidades nos catapultan al concepto de capital social. En efecto, en las dos últimas décadas, el concepto de capital social se ha incorporado al discurso teórico y político del desarrollo, no sólo como un apartado necesario para superar las dificultades específicas de los llamados países en desarrollo, sino como una categoría a tener en cuenta para el buen funcionamiento de las economías de los países desarrollados. Su aparición se relaciona con el resurgimiento del interés por las dimensiones sociales e institucionales en las corrientes dominantes u ortodoxas. (Cejudo Córdoba, 2006)

En términos del Informe de Desarrollo Humano del PNUD, si una persona está empoderada a nivel individual, es decir, ha logrado eficientizar sus capacidades particulares en un ambiente de libertad y debidos funcionamientos para sí mismo, es capaz entonces de tener una participación activa y decidida en su comunidad, alcanzando niveles óptimos de empoderamiento colectivo, y a su vez de conformación de un capital social. (PNUD, Índice de Desarrollo Humano (IDH), República Dominicana, 2008).

Apoyando esta afirmación, la propuesta de un capital social con naturaleza propia desde el enfoque de Sen (1992) plantea dos cuestiones centrales: a) cómo establecer la relación entre la agencia individual y la estructura social y cómo insertar las estructuras sociales locales dentro del escenario de la globalización; b) cómo evaluar las relaciones o vínculos deben construirse en términos normativos.

Este último punto es muy importante a la hora de plantearse el desarrollo humano de los países y las sociedades locales, ya que el capital social que se cree deberá evaluarse de acuerdo a los criterios normativos que se consideren conducentes al desarrollo humano. Las normas, las instituciones o redes no sirven sólo para explicar el comportamiento humano y las dinámicas sociales, sino que también evalúan los estados sociales, actuales o deseables. Sin embargo, aquí se encuentra una de las dificultades o carencias centrales: la falta de criterios aceptados para realizar esa evaluación. (Dubois Migoya, 2008)

En este tenor, la educación ha sido señalada como una capacidad central, tanto para el logro del desarrollo humano pleno, como de la construcción de un capital social. De hecho, según la perspectiva de las capacidades productivas de la persona, y de la libertad como capacidad, la educación sirve para aumentar las capacidades de una vida valiosa. Desde ambas perspectivas, se coincide en la importancia del ser humano como el factor que da origen al desarrollo socioeconómico. Sin embargo, dependiendo de hacia dónde se dirija el análisis, obtendremos logros distintos. Mientras desde el capital humano se subraya la función de la educación en las posibilidades de contratación y en el aumento de la productividad; la teoría de Sen (1992) se interesa por cómo la educación contribuye a conseguir funcionamientos y capacidades.

Efectivamente, "la función del capital humano en el desarrollo de los pueblos subraya la importancia universal de la educación, pero sin reconocerle un valor sustantivo, más bien se valida el valor de la educación como aquel derivado de su contribución al crecimiento económico. Bajo esta perspectiva, los individuos se tratan como un activo más, como lo son las edificaciones o la maquinaria, y como tal son el resultado de una inversión monetaria, a la vez que generadores de más renta con la que poder hacer nuevas inversiones. Dicho de otra manera, los seres humanos son considerados como factores productivos". (Cejudo Córdoba, 2006: 369)

Así, el concepto de "capital humano o desarrollo en base a los recursos humanos ha sido típicamente considerado dentro del espectro de la capacidad de agencia individual, destinado a la producción material. Un ejemplo muy ilustrativo es que un trabajador saludable será siempre más productivo que uno enfermo, así como una madre educada tenderá a tener niños más saludables, y así sucesivamente". (Fukuda-Parr, 2003: 369)

Pero, por el contrario, la inserción del concepto de capacidad de agencia dentro del fenómeno del desarrollo humano, además de lo anterior, va más allá al demandar derechos sobre el proceso de decisión de cada uno sobre elegir qué es conveniente o no para sí. Esta actitud de empoderamiento, tiene implicaciones individuales y obviamente colectivas, al lanzar a las personas a demandar mejores condiciones comunitarias tales como la formación de asociaciones, realización de alianzas, así como generación de debates públicos (Fukuda-Parr, 2003).

Indefectiblemente, ir más allá al considerar los aportes de los funcionamientos, sobrepasando los límites meramente productivos en términos materiales, no excluye que algunos puedan valorarse, además de por su función en una vida satisfactoria, también por su influencia en el crecimiento económico, o en la productividad de la mano de obra (así ocurre, por ejemplo, con los funcionamientos estar alfabetizado o estar bien informado). Por esta condición Sen considera que el enfoque de las capacidades no es opuesto al del capital humano sino más amplio que él, dando cuenta de las mismas funciones. (Fukuda-Parr, 2003)

En definitiva, el concepto de desarrollo humano inserto por Sen (1992) en el debate sobre cómo medir y estudiar dicho proceso, nos coloca frente a la mirada atenta de la persona como ente libre, capaz y funcional, de acuerdo a sus propias aptitudes y circunstancias para ejercer habilidades de agencia, es decir, de gestión sobre sus propias decisiones. Una misma capacidad podría tener diferentes funcionalidades. Todo dependerá del uso que cada individuo quiera otorgarle a sus capacidades, concretándolas en una funcionalidad distinta en cada caso.

#### **2.3.4) Los elementos claves del enfoque Sen: capacidades, funcionamientos, recursos, libertad y agencia**

Desde el análisis de Alkire (2005) y, "con el fin de atender a la importancia intrínseca y fundamental de la libertad, Sen introduce el concepto de capacidad, así como el de agencia. La capacidad se refiere a la libertad de una persona o grupo para promover o lograr funciones valiosas". (2005: 121). En definitiva, las capacidades se refieren a las habilidades que pueden poseer las personas para lograr sus objetivos mediante unos funcionamientos concretos. A su vez, los funcionamientos son actividades valiosas que llevan a los individuos a una situación de bienestar. Así, "el funcionamiento es algo que se logra, mientras que la capacidad es la facultad de lograr. Los funcionamientos están, de alguna manera, más directamente relacionados con las condiciones de vida, puesto que son diferentes aspectos de las mismas. Las capacidades, por el contrario, son una noción referente a la libertad en un sentido positivo: qué oportunidades reales se tienen en relación con la vida que uno podría llevar". (Cejudo Córdoba, 2006:367).

Consecuentemente, "la formulación central desde el enfoque de Sen posee dos partes fundamentales: la capacidad de ser y de generar hechos valiosos, desde la libertad. La contribución significativa de Sen ha sido unir estos conceptos de manera tal que cualquier análisis cuantificación de las capacidades que no incluya estos elementos tergiversa este enfoque". (Alkire, 2005: 118)

En tal sentido, Verdier-Chouchane (2007) establece que "el concepto de capacidades se relaciona con funcionamientos, pero también incluye nociones de oportunidad y de libertad, que se refiere al rango de oportunidades que una persona tiene para poder elegir. Así, las capacidades son varias combinaciones de funcionamientos que la persona puede lograr. Un funcionamiento es un logro, mientras que la capacidad es la habilidad de producirlo". (2007: 1260).

Profundizando en los elementos propios de la perspectiva del desarrollo basado en las capacidades, tal como es posible apreciar, un concepto indispensable es el de los funcionamientos. En palabras de Schischka, Dalziel y Saunders (2008) "los funcionamientos son lo que los individuos pueden valorar hacer o ser. Esto incluye funciones básicas tales como la alfabetización y la prevención de enfermedades que pueden ser advertidas, así como actividades más desarrolladas, como participar en la vida comunitaria y gozar de autoestima social". (2008: 231)

El concepto de funcionamiento adquiere especial relevancia en el enfoque de las capacidades. En efecto, para Alkire (2005) "así, cuando una actividad de reducción de la pobreza se compromete a evaluar el bienestar de un grupo de personas (con el objetivo, posiblemente, de evaluar su calidad y nivel de vida, el bienestar social o su nivel de pobreza), el enfoque de capacidad implicaría que se deben tener en cuenta sus funcionamientos". (2005: 119)

En tanto, aplicado a la dimensión salud, "la capacidad de una persona se determina por las distintas combinaciones de funcionamientos que el individuo puede o no puede lograr dados los recursos que tiene. La capacidad se refiere a la habilidad de funcionamiento: es decir, la capacidad de estar en buen estado de salud, de respetarse a sí mismo, de preservar la dignidad humana, entre otros". (Verkerk, Busschbach y Karssing, 2001: 51)

Mirando la perspectiva de las capacidades desde la óptica de la colectividad, en palabras de Álvarez (2008) "quizás una de las contribuciones más importantes de Sen a la filosofía política sea la comprensión del individuo como parte de un compromiso social y la extracción sistemática de las consecuencias de ese tipo de compromiso. Desde luego, quienes pretendan acercarse a Sen con las anteojeras de la dicotomía individualismo/holismo para comprender los procesos económicos y sociales, no conseguirán captar la complejidad y la riqueza de su pensamiento". (2008: 9)

En definitiva, "los funcionamientos de una persona se refieren a las cosas valiosas que una persona puede hacer, como por ejemplo comer, o lo que puede ser, o bien cómo puede ser socialmente integrado, entre otros. Los funcionamientos pueden ser básicos, tales como recibir un buen cuidado o estar libres de enfermedades, pero también pueden ser más complejos, como tener autoestima, preservar la dignidad humana y tomar parte de la vida comunitaria, entre otros. Los funcionamientos son distinguidos por la felicidad que los mismos pueden generar". (Verkerk, Busschbach y Karssing 2001: 50)

"Desde la perspectiva de desarrollo de Sen las capacidades pueden relacionarse con cosas cercanas a la supervivencia (la capacidad de beber agua limpia, por citar una circunstancia) o aquellas que son bastante menos centrales (la capacidad de viajar por placer, de leer la historia antigua). La definición de capacidad no delimita un cierto subconjunto de capacidades como de particular importancia; más bien, la selección de las capacidades sobre las que enfocar es un juicio de valor (que también depende en parte del propósito de la evaluación), así como la ponderación de las capacidades relativas entre sí". (Alkire, 2005: 123)

Según los autores de Schischka, Dalziel y Saunders (2008) la suma de una serie de capacidades de un ser humano "se refiere al conjunto de todos los funcionamientos de los cuales una persona tiene la libertad de elegir. Los funcionamientos típicamente requieren bienes materiales (libros, medicinas), pero un programa de resolución o alivio de la pobreza que simplemente provea de bienes materiales sin considerar si los conjuntos de capacidades de los participantes están siendo expandidos efectivamente, puede fallar en su objetivo de mejorar la libertad humana". (2008: 231)

En opinión de Alkire (2005), la selección de qué funcionamientos son útiles para cada persona depende de cada individuo. En efecto, afirma que "los funcionamientos alcanzados por una persona en cualquier momento dado, son aquellos que resultan particulares y los que él o ella ha perseguido para lograr su propio concepto de éxito. No obstante, al evaluar el desarrollo humano, un enfoque en los funcionamientos alcanzados por sí solos, como un enfoque utilitarista, resultaría incompleto". (2005: 120)

Un aspecto a ser considerado si se desea evaluar la medida en la que una capacidad ha generado bienestar en las personas es su decisión voluntaria en cuanto a elegir o no una capacidad dada. A tal efecto, "la importancia de un funcionamiento varía frecuentemente dependiendo de si se eligió o no. La desnutrición rápida de una persona que se ha elegido de manera voluntaria, por ejemplo, no es un estado de privación que requiera una intervención compensatoria. Así, el grado en el que el estado de cosas que una persona posea haya sido elegido libremente es pertinente para evaluar el efecto de ese estado sobre el bienestar de una persona. Por ejemplo, una carrera exitosa, es probable que contribuya más significativamente al bienestar de una persona si la persona eligió su profesión libremente". (Kaufman, 2006: 291)

Lo anterior nos lanza al concepto de libertad. De manera concreta, "Sen identifica cinco libertades instrumentales que son valiosas no sólo como fines en sí mismas, sino también como el principal medio de desarrollo: las libertades políticas, las facilidades económicas, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora". (Schischka, Dalziel y Saunders 2008: 229-230)

Cabe destacar que, en relación al logro de funcionamientos a partir de las capacidades y de la libertad, "las personas que poseen conjuntos de capacidades muy diferentes pueden lograr funcionamientos que son similares o idénticos. En este caso, señala Sen, una evaluación en términos de capacidades, pero no en términos funcionales, refleja los diferentes niveles de libertad de que disfrutaban las partes. Por el contrario, las personas pueden poseer conjuntos de capacidades similares o idénticas y elegir niveles bastante diferentes de funciones". (Kaufman, 2006:290)

Resulta constatable pues, que un concepto íntimamente asociado con las capacidades de Sen es la libertad. En efecto, "la libertad, vista de este modo, quedaría en función de las capacidades que podemos poner en funcionamiento, es decir, de aquello que somos capaces de hacer y ser" (Colmenarejo, 2016: 125). En el enfoque de Sen la libertad es un aspecto fundamental.

En opinión de Alkire (2005) "las capacidades están, por definición, limitadas a los funcionamientos de valor... sin lugar a dudas, la aparente prominencia de la libertad en la relación de capacidad, y la imagen de una capacidad establecida como un conjunto presupuestario del que uno elige, estaría abierta a la crítica de que la libertad de elección es más importante en algunas sociedades que en otras". (2005: 121)

La visión del mismo usuario sobre qué funcionamiento es importante cobra una relevancia determinante. En efecto, "es necesario evaluar el valor relativo o la importancia de los diferentes funcionamientos. Los valores pueden ser dirigidos directamente desde los propios pacientes o pueden basarse en algún estándar social". (Verkerk, Busschbach y Karssing 2001: 51)

En efecto, "la definición de capacidad, entonces, combina el funcionamiento y la libertad. Pero, el enfoque de la capacidad es una proposición, y la proposición es la siguiente: que los arreglos sociales deben ser evaluados según el grado de libertad que las personas tienen para promover o lograr los funcionamientos que valoran" (Alkire, 2005: 122). Y, al referirnos a la capacidad de promoción o gestión que tienen las personas en un contexto de unas libertades dadas, debemos considerar entonces el concepto de agencia.

En tal sentido, al diferenciar entre libertad y agencia, Deneulin (2005) afirma que:

"si bien la agencia individual es la realización de metas y valores que una persona tiene razones para perseguir, estén o no conectados con su propio bienestar, la libertad de agencia es la que se alcanza al conseguir lo que uno valora y que se intenta producir. Entonces, mientras que el bienestar individual es considerado como el conjunto de asuntos y acciones valiosos que una persona realmente logra, la libertad de bienestar es aquella que uno alcanza para obtener aquellas cosas que son constitutivas del bienestar de sí mismo. Sin embargo, este ejercicio de la agencia individual depende en gran medida del entorno social, económico y político en el que se lleva a cabo la acción individual". (2005: 494)



En su investigación, Deneulin (2005) sostiene que independientemente "del papel central de la agencia individual en la promoción del bienestar, una teoría del desarrollo necesita centrarse igualmente en las dimensiones colectivas e históricas de la agencia individual". (2005: 494). En efecto, en su investigación, desarrollada en el contexto histórico y social de Costa Rica, Deneulin (2005) afirma que "el agente humano nunca actúa sólo a partir de su propia agencia individual, o su propia voluntad, ya que la misma es limitada por el entorno. Esto es que, simplemente actúa dentro de un ambiente que define su modo de ser y de actuar. La forma en que actúan los individuos y la medida en que sus acciones y participación en la vida de la comunidad conducen a la promoción del bienestar humano estén inexorablemente ligados al contexto socio-histórico en el que se ha nutrido su capacidad de actuar". (2005: 493)

Es preciso también que diferenciamos entre funcionamientos y recursos. Esta distinción, en palabras de Verkerk, Busschbach y Karssing (2001) se explica de forma que "si bien los funcionamientos se refieren a las cosas que las personas pueden ser, o cosas que pueden hacer, éstas deben ser distinguidas de otros recursos que se usan para lograr los funcionamientos". (2001: 51)

Concretamente, y aplicado al sector salud, "los recursos pueden referirse a las variaciones de la provisión de salud del gobierno, pero también a los ingresos y a los recursos naturales que las personas usan (por ejemplo, el ciclismo se ve como un funcionamiento, pero una bicicleta sería vista como un recurso). Así, la calidad de vida no se mide en términos de recursos. La calidad de vida de las personas en términos de funcionamiento puede diferir incluso si tienen igual acceso a la provisión de servicios de salud". (Verkerk, Busschbach y Karssing 2001: 51)

La influencia del logro de capacidades y sus consecuentes funcionamientos ha sido señalada como camino efectivo hacia el bienestar de las personas. Sin embargo, este bienestar depende de las capacidades que se puedan lograr. Así, para Baber (2010) "los defensores del enfoque de la capacidad sostienen que la capacidad, o la libertad efectiva, para alcanzar funcionamientos valiosos, así como su logro real contribuye al bienestar. En tanto que las capacidades son medios para generar valor, reconocemos que no todas las capacidades contribuyen al bienestar, tal como lo señala Sen, la capacidad de lograr resultados malos, horribles y espantosos no nos hace mejores". (2010: 378)

En definitiva, desde el modelo propuesto por Sen, las personas deben ser partícipes activos de su propio proceso de desarrollo. Así, "más que como meros pacientes receptores de unos recursos que atiendan sus necesidades, los seres humanos deben ser comprendidos como agentes de cambio que tienen la capacidad para resolver, de acuerdo con su libertad, cuáles son sus compromisos, metas y objetivos". (Colmenarejo, 2016: 138)

Con el objetivo de ilustrar e intentar explicar lo anteriormente expuesto, podemos tomar, al igual que hace Sen (1992), el ejemplo cotidiano de montar en bicicleta. En realidad, lo importante para el bienestar personal no es la bicicleta como tal (un recurso), sino más bien la actividad que la bicicleta permite, esto es, montar en ella (funcionamiento).

A tal efecto, es preciso determinar qué logra hacer el sujeto con los recursos que están bajo su control. Y esto, lo que se consigue, que es el funcionamiento, variará según quién, al hilo del ejemplo, monte la bicicleta: un niño, un deportista olímpico o una mujer embarazada. Visto así, el funcionamiento denominado montar en bicicleta designa una determinada actividad, más o menos útil, que requiere ciertos recursos, y que depende de circunstancias personales y sociales. El bienestar aportado por ella estará pues en función del éxito que dicha actividad reporte, así como de aquello de lo que el sujeto pueda ser o de cómo pueda ser gracias mismo.

### **2.3.5) La calidad de vida y la reducción de la pobreza desde el enfoque de las capacidades**

En opinión de Álvarez (2008) existe un marcado interés en las ideas de Sen sobre la pobreza. De hecho, este autor afirma que "posiblemente, esa preocupación por los más pobres sea uno de los rasgos más persistentes en la obra de Sen. Sus estudios históricos y empíricos sobre el hambre, junto a las propuestas de acción para contribuir a resolverla, son parte decisiva de su obra" (2008: 6). Esta inquietud sobre la pobreza se relaciona indefectiblemente con la calidad de vida de las personas. "En efecto, Nussbaum y Sen mantienen como punto de partida que la noción de capacidad es viable para que se puedan realizar mediciones y comparaciones acerca de la calidad de vida de las personas". (Colmenarejo, 2016: 126)

En la tarea de establecer una definición clara sobre el concepto que abarca lo que es la calidad de vida, "Sen examinó una serie de cuestiones clave que se relacionan en cómo se debe determinar el concepto mismo, qué información se requiere, qué criterios son relevantes, entre otras cosas. En definitiva, su contribución a la investigación sobre calidad de vida no implica abogar por una medida en particular, sino que consiste más bien en que se concentre la atención hacia aquellos elementos que podrían considerarse interesantes y que puedan determinar de forma particular la calidad de vida. El enfoque de la capacidad para la calidad de vida ofrece tres elementos de especial importancia: los funcionamientos, los recursos y las capacidades". (Verkerk, Busschbach y Karssing, 2001: 49)

Debido a una evolución experimentada por el mismo Sen, e intrínseca al concepto de bienestar y calidad de vida, "en el enfoque de la capacidad, plenamente desarrollado, se podrían apreciar todos los cambios en la calidad de vida de una persona: del conocimiento a las relaciones, a las oportunidades de empleo y a la paz interior, a la confianza en sí mismo y a las diversas actividades valoradas y posibles gracias a las clases de alfabetización, por citar algunos ejemplos. Ninguno de estos cambios se descarta como irrelevante. Por lo tanto, se pueden analizar las capacidades de una persona o de un país rico o pobre, así como considerar capacidades básicas y complejas". (Alkire, 2005: 119)

Según Verkerk, Busschbach y Karssing (2001) "el enfoque teórico de Sen llama la atención sobre un conjunto de objetos e información que se consideran útiles para desarrollar un concepto de calidad de vida. Puede que no todos sean pertinentes, practicables y útiles. En conjunto, sin embargo, y combinados con una explicación de por qué y cómo se combinan, podrían proporcionar un marco teórico para estructurar el material disponible para una investigación dada. Dependiendo del propósito de dicha investigación, se seleccionarán algunos elementos y se omitirán otros". (2001: 52)

Según Kaufman (2006):

“el enfoque de las capacidades aboga por un objetivo prácticamente de preocupación igualitaria: la política equitativa es evaluar la calidad de vida en términos de la oportunidad del individuo de ser y hacer ciertas cosas. Sen sostiene que lo bien que está haciendo una persona es una función de lo que la persona puede ser. La combinación de funcionamientos, o del vector funcionamientos, que una persona logra constituye la forma de vida que el individuo lleva. Las capacidades se definen como las diversas combinaciones (o vectores) de funcionamientos que la persona puede lograr. El conjunto de capacidades de una persona representa las combinaciones alternativas de funciones que se pueden obtener simultáneamente y que están disponibles para la persona”. (2006: 290)

Operacionalizar el concepto de calidad de vida no es un asunto de fácil consecución. Apoyando esta afirmación, pero aplicado a los temas de salud, Verkerk, Busschbach y Karssing (2001) afirman que “el uso cada vez mayor de la calidad de vida como medida de resultado en la investigación de la atención sanitaria pone en riesgo al investigador, que se verá confrontado con los límites de su operacionalización y sus fundamentos teóricos” (2001: 49). Por otro lado, en un intento de medir, desde el enfoque de las capacidades de Sen, dos componentes del bienestar, el estándar de vida y la calidad de vida, Bérenger y Verdier Chouchane (2007) proponen sendos índices que a diferencia del utilizado por el PNUD, no involucra la disponibilidad de recursos o bien de funcionamientos y capacidades.

Estos índices diseñados por Bérenger y Verdier Chouchane (2007) para medir el bienestar, se muestran a continuación, en la tabla número 6, a considerar:

**Tabla no. 6:**

**Índices de medición del bienestar propuestos por Bérenger y Verdier Chouchane**

INDICADOR COMPUESTO	DESGLOSE
<b>Estándar de vida</b>	<p><b>Nivel de salud:</b> Gasto público en salud (% del PIB), fuente de agua mejorada (% de la población con acceso), médicos (por 1.000 personas).</p> <p><b>Nivel de educación:</b> Tasa de dependencia de la edad (dependientes de la población en edad de trabajar), gasto público en educación, total (% del PIB), matrícula neta primaria (%).</p> <p><b>Bienestar material:</b> Vehículos (por 1.000 personas), carreteras pavimentadas (% del total de carreteras), televisores (por 1.000 personas).</p>
<b>Calidad de vida</b>	<p><b>Calidad de la salud:</b> (%) Esperanza de vida al nacer (años), mortalidad materna reportada (por 100.000 nacidos vivos).</p> <p><b>Calidad de la educación:</b> Tasa de alfabetización, adultos totales (% de personas mayores de 15 años), población activa, niños 10-14 (% del grupo de edad).</p> <p><b>Calidad del medio ambiente:</b> Apertura (comercio, % del PIB), emisiones de CO2 (toneladas métricas per cápita), derechos políticos y libertades civiles (índice).</p>

*Fuente: Bérenger y Verdier Chouchane (2007, 1263)*

Retomando a Verkerk, Busschbach y Karssing (2001), y específicamente basados en una investigación relacionada con la salud, la situación en torno a una definición de funcionamientos debe ser abordada desde diversas aristas, dependiendo del problema de investigación. En este sentido, “Se propuso que la operacionalización de una medida depende de la pregunta de la investigación exacta que se pretenda resolver en un estudio. En este sentido, la investigación cualitativa es tan necesaria como la investigación cuantitativa, para determinar qué funcionamiento debe incluirse”. (Verkerk, Busschbach y Karssing, 2001: 52)

Partiendo de la opinión de Sen, Verkerk, Busschbach y Karssing (2001) afirman que “una medición universal de la calidad de vida, por ejemplo, incorporada en un cuestionario estandarizado, cuenta con el riesgo de omitir aspectos importantes de los resultados de la intervención. Los programas de salud deben ser evaluados no sólo en términos de resultados de los logros de los funcionamientos, sino también en cuanto a sus efectos sobre la mejora de las capacidades de alcanzar la calidad de vida relacionada con la salud”. (2001: 54)

Vista la calidad de vida como una consecuencia del ejercicio de una serie de capacidades, hemos de retomar nuevamente el concepto de libertad y funcionamientos. En efecto, si consideramos una capacidad como un elemento de evaluación de la calidad de vida, Sen subraya la importancia de la conversión de los recursos incluidos en esta capacidad para el logro de los funcionamientos. En opinión de Alkire (2005) “las capacidades están, por definición, limitadas a los funcionamientos de valor... sin lugar a dudas, la aparente prominencia de la libertad en la relación de capacidad, y la imagen de una capacidad establecida como un conjunto presupuestario del que uno elige, estaría abierta a la crítica de que la libertad de elección es más importante en algunas sociedades que en otras”. (2005: 121)

La calidad de vida estaría entonces muy ligada a este espacio de libertad en el que se viven una serie de capacidades. “Para Sen el desarrollo requiere la eliminación de las principales fuentes generadoras de restricciones a la libertad o que directamente provocan la ausencia de libertad: la pobreza y la tiranía, las escasas oportunidades económicas y la sistemática privación social, el abandono de los servicios públicos lo mismo que la intolerancia y la actividad de los estados represivos”. (Álvarez, 2008: 13)

Desde el análisis de Alkire (2005) el enfoque de las capacidades y la libertad poseen una fortaleza bien definida y fundamental y es la claridad sobre el objetivo que se desea, que ronda una efectiva erradicación de la pobreza y una mejoría en la calidad de vida.

Así, "esta visión se puede expresar brevemente: según el enfoque de la capacidad, el objetivo tanto de la justicia como de la reducción de la pobreza (por ejemplo) debería ser expandir la libertad que las personas tienen para disfrutar de ser seres y actores valiosos. Deben ser capaces de tomar decisiones que les importan. Lo emocionante del enfoque de la capacidad es que va más allá de la crítica implacable de los ingresos para proponer un espacio alternativo que conceptualice tanto la reducción de la pobreza como la justicia". (Alkire, 2005: 117)

El rol de las libertades en el desarrollo visto desde el prisma de Sen "no son solamente fines primarios del desarrollo, sino que son parte de los medios principales para conseguirlo" (Álvarez, 2008: 13). En efecto, existe un nexo empírico entre las libertades de diversa índole. Así, "las libertades políticas ayudan a promover la seguridad económica. Las oportunidades sociales facilitan la participación económica. Las facilidades económicas pueden ayudar a generar el bienestar personal y los recursos públicos necesarios para los servicios sociales. Las libertades de diverso tipo pueden fortalecerse unas a otras". (Álvarez, 2008: 13-14)

Desde el enfoque de Sen, "esas libertades, que efectivamente pueden ejercer o actuar con ellas las personas, son tanto los fines como los medios principales para el desarrollo. Entre ellas están la libertad de participar en la economía, pero también la libertad de expresión y participación política, las oportunidades sociales, incluyendo el derecho a exigir educación y servicios sanitarios; sin olvidar, la existencia de mecanismos de protección social, garantizados por redes de seguridad como el seguro de desempleo y otro tipo de ayudas". (Álvarez, 2008: 9)

En aras de lograr un abordaje del concepto de calidad de vida efectivo en relación a temas de salud "el aspecto más importante del enfoque de las capacidades propuesto por Sen es el desarrollo de un marco teórico integral aplicado a la calidad de vida. Aunque su trabajo no se relaciona directamente con la calidad de vida relacionada con la salud, Sen explora los complejos temas relacionados con las medidas de calidad de vida, que van más allá del marco tradicional aplicado a la salud". (Verkerk, Busschbach y Karssing, 2001: 50)

Coincidiendo con lo anterior Verkerk, Busschbach y Karssing (2001) afirman que desde el abordaje de Sen "se introducen dos elementos a la investigación sobre calidad de vida que han recibido poca atención en cuanto a salud se refiere. En primer lugar, la noción del funcionamiento como elemento de la calidad de vida y, en segundo lugar, la noción de capacidad: no es la presencia de recursos, sino las posibilidades de utilizarlos y su conversión lo que determinan la calidad de vida". (2001: 52)

En palabras de Colmenarejo (2016) "en resumen, el enfoque de las capacidades es considerado por Sen un marco general que permite guiar los trabajos de evaluación y comparación sobre diferentes temas que afectan el desarrollo humano, tales como la calidad de vida, la pobreza extrema o el acceso a servicios sanitarios; el enfoque de las capacidades es, para Nussbaum, una teoría de la justicia y, como tal, un paradigma normativo que debe ser útil para el establecimiento de mínimos que permitan constituir un sistema democrático decente". (2016: 131)

### **2.3.6) La inexistencia de una lista concreta de capacidades: una crítica al enfoque**

La medición de la calidad de vida desde la perspectiva del enfoque de las capacidades constituye la pista principal para examinar los caminos dispares aportados por Martha Nussbaum y Amartya Sen en temas del desarrollo basado en las capacidades. Así, y dado que en el enfoque de las capacidades propuesto por Sen no se dispone de una lista concreta de capacidades a medir, resulta frecuente la pregunta de "¿cómo se puede operacionalizar el enfoque de la capacidad?". (Alkire, 2005: 127)

En efecto, "Amartya Sen no se ha pronunciado inequívocamente sobre el umbral de capacidades que una sociedad debe disponer para llegar a ser una sociedad justa; su empeño trata, más bien, acerca de cómo establecer comparaciones lo más razonables y justas posibles; mientras que el objetivo primero de las aportaciones de Nussbaum es precisamente el establecimiento de una propuesta política normativa, basada en una lista de diez capacidades centrales que constituyen el umbral para identificar una sociedad decente. Nussbaum llama repetidamente la atención sobre el hecho de que Sen nunca se haya preocupado por establecer un mínimo en el que basar las diferencias entre países". (Colmenarejo, 2016: 126)



En tal sentido, Alkire (2005) plantea la disyuntiva sobre si el enfoque de las capacidades es el fin o es el medio, si necesitamos la ya mencionada lista, o si estamos considerando un proceso. La autora explica, "por ejemplo, si una evaluación sólo tiene en cuenta el nivel de lectura y las tasas de ingresos o de empleo generados por un programa de alfabetización, los participantes pueden señalar que tal evaluación no recoge adecuadamente su experiencia en la que se basan los conocimientos culturales o lingüísticos, o bien funcionamientos relacionales que ellos profundamente valoran. Por el contrario, si la actividad fuera evaluada con respecto a la expansión de la capacidad, tal información de los participantes debería provocar una reconsideración del marco evaluativo para tener en cuenta la expansión o contracción de otras capacidades valiosas y de alta prioridad". (Alkire, 2005: 119-120)

Marcadamente, una de las críticas más explícitamente manifiestas al enfoque de Sen centra su argumento en que las investigaciones basadas en dicha perspectiva muestran errores y defectos relativos a que en realidad no miden realmente las capacidades. En su lugar, lo que realmente se mide son los funcionamientos, como una aproximación a la medición de las capacidades. Otro fallo es que estos intentos de medición están a veces alejados del marco conceptual original al plantear indicadores equivocados. (Bérenger y Verdier Chouchane, 2007)

Los modos de tratamiento al hacer comparaciones y mediciones, según se vea, desde el prisma Sen o el de Nussbaum varían en cuanto a lo que Alkire (2007) ha denominado el problema de la lista. Este problema se resume en, de un lado, "tener una lista (propugnado por Nussbaum) frente a hacer una lista para cada ocasión (propuesta de Sen)". (Colmenarejo, 2016: 131)

Desde la crítica de Nussbaum a la inexistencia en el enfoque de Sen de una lista de capacidades a ser medidas, la autora afirma que su énfasis de las capacidades se basa en el pilar de la política pública. De hecho, establece que en sus estudios ha producido "una explicación explícita de las capacidades más centrales que deberían ser el objetivo de la política pública. La lista está continuamente siendo revisada y ajustada, de acuerdo con mi compromiso metodológico a la deliberación y crítica intercultural". (Nussbaum, 1977: 277)

Alikre (2005) valora el no establecimiento de una lista formal por parte de Sen aludiendo al hecho de que en materia de evaluación y medición de las capacidades “no todos los funcionamientos serán relevantes para cada evaluación. La identificación de lo que las personas valoran, la selección de las funciones prioritarias que una determinada iniciativa de reducción de la pobreza debe tener como objetivo para expandirse, y las expansiones reales que se van a evaluar (que pueden ser más amplias que las funciones prioritarias) son preguntas separadas. En este sentido, Sen no identifica un conjunto de funciones (o capacidades) básicas precisamente porque no se hará una aplicación igualitaria o en conjunto para cada evaluación”. (2005: 119)

El énfasis de Nussbaum (1977) acerca de la consideración de las capacidades desde las políticas públicas pasa también por el eje transversal de los derechos humanos. En efecto, afirma que “los derechos juegan un papel cada vez más importante dentro de la cuenta de cuáles son las capacidades más importantes. A diferencia de Sen, que prefiere dejar que el relato de las capacidades básicas permanezca en gran parte implícito en sus declaraciones, he producido una explicación explícita de las capacidades más centrales que deberían ser el objetivo de la política pública”. (Nussbaum, 1977: 277)

No obstante, cabe resaltar que “Amartya Sen reconoce la necesidad de plantear una lista de funcionamientos centrales y de las capacidades asociadas a dichos funcionamientos, pero únicamente atendiendo a cada caso de estudio concreto y su contexto. Sin embargo, rechaza la conformación de una lista única, aplicable a cualquier contexto, en cualquier momento o lugar, porque considera que se trataría de una lista autoritaria y canónica”. (Colmenarejo, 2016: 131)

Considerando las capacidades desde el análisis hecho por Nussbaum (1977), bajo el estandarte de las políticas públicas y los derechos humanos de las personas, la autora admite que aún persisten cuestiones pendientes de resolución. En opinión suya, algunas de estas interrogantes se pudieran expresar de la siguiente forma:

“la relación entre los dos conceptos sigue siendo todavía poco explicada. ¿la visión de las capacidades complementa una teoría de los derechos, o se pretende que sea una manera particular de captar lo que una teoría de los derechos capta? ¿hay alguna tensión entre un enfoque basado en las capacidades y un enfoque fundamentado en los derechos? ¿son los dos enfoques competidores entre sí? Por otra parte, ¿hay alguna razón por la que un teórico de las capacidades debería acoger con beneplácito el lenguaje de los derechos, es decir, hay algo en la propia visión que conduce naturalmente a la dirección del reconocimiento de los derechos?”. (1977: 278)

Nussbaum (1977) señala cuáles son los pilares tradicionales sobre los que ha residido el enfoque de las capacidades. A tal efecto, la autora afirma que “el enfoque de las capacidades humanas se ha utilizado como respuesta a una serie de preguntas distintas, tales como: ¿cuál es el nivel de vida de las personas? ¿cómo es su calidad de vida?, así como cuestiones relativas a cuál es el tipo relevante de igualdad que debemos considerar en la planificación política”. (1977: 279)

En definitiva, desde la opinión de Nussbaum (1977) el enfoque de las capacidades, según su propio aporte a dicho abordaje, se ha visto cuestionado desde la perspectiva de la justicia y de la efectiva medición de las capacidades. En sus propias palabras, el enfoque de las capacidades “ha estado estrechamente vinculado a la discusión de una teoría de la justicia, porque tal teoría tiene una necesidad de obtener cuentas de lo que se está tratando de lograr para las personas. Creo que la manera más iluminadora de pensar sobre el enfoque de capacidades es que es una explicación del espacio dentro del cual hacemos comparaciones entre individuos y entre naciones en cuanto a lo bien que están o no logrando sus capacidades”. (Nussbaum, 1977: 279)

En su análisis, Nussbaum (1977) admite que “la idea de capacidades también está estrechamente vinculada a una preocupación por la igualdad, ya que Sen siempre la ha utilizado para sostener que las personas tienen derecho a cierto nivel de igualdad material y social”. (1977: 280)

Sin embargo, Nussbaum (1977) alega que dos vertientes del enfoque de Sen deberían ser claramente distinguidos: las capacidades y la igualdad. En efecto, Nussbaum (1977) afirma que "hablando estrictamente, estas dos preocupaciones de Sen son lógicamente independientes. Uno podría estar de acuerdo en que las capacidades son el espacio relevante dentro del cual comparar vidas y naciones, y sin embargo sostener que la igualdad de capacidad no es la meta apropiada. Las capacidades nos informan en cuanto a qué tipo de igualdad se podría considerar pertinente; no obstante, ellos no nos dicen si debemos valorar una distribución igual o alguna otra distribución". (1977: 280)

Respecto de la obtención de una lista concreta de capacidades a medir, Nussbaum (1977) critica el enfoque de Sen de la siguiente forma: "Sen se ha centrado en la defensa general del espacio de la capacidad y no ha ofrecido ninguna descripción oficial de cuáles son las capacidades humanas más centrales, aunque en la práctica lo ha hecho hasta cierto punto, enfocándose en algunas áreas de la vida humana y no en otras. Esto ha sido especialmente apreciable en la elaboración de las medidas utilizadas en los Informes sobre Desarrollo Humano". (1977: 285)

Por el contrario, tal como se ha señalado, Nussbaum (1977) se ha enfocado en suministrar una lista y una metodología capaces de definir y medir las capacidades en cuestión. Según la autora, esta lista ha sido el resultado de sus múltiples visitas a India. La lista en cuestión, propuesta por Nussbaum (1977, 285-287) se muestra a continuación, en la tabla número 7:

**Tabla no. 7:**

**Lista de capacidades propuesta por Martha Nussbaum**

ASPECTO GENERAL	DESCRIPCIÓN
<b>Vida</b>	Se trata de " ser capaz de vivir hasta el final de una vida humana de longevidad normal; no morir prematuramente, o antes de que la vida sea tan reducida que no valga la pena vivir".
<b>Salud del cuerpo</b>	Hace referencia la "capacidad de tener buena salud, incluida la salud reproductiva; de estar adecuadamente alimentados y de poseer un refugio adecuado"
<b>Integridad del cuerpo</b>	"Ser capaz de moverse libremente de un lugar a otro; bien para estar seguros contra ataques violentos, incluyendo agresiones sexuales y violencia doméstica. Tener oportunidades de satisfacción sexual"
<b>Sentido, imaginación y pensamiento</b>	Hace alusión a la capacidad de hacer "estas cosas de una manera verdaderamente humana...con una educación adecuada, incluyendo, alfabetización y las matemáticas básicas...Ser capaces de utilizar la imaginación y el pensamiento en relación con la experiencia y la producción de obras y eventos expresivos de su propia elección, religiosos, literarios, musicales...ser capaz de usar la mente bajo garantías de libertad de expresión con respeto, tanto al discurso político y artístico como a la libertad de ejercicio religioso...".
<b>Emociones</b>	"Ser capaz de amar a los que nos aman y nos cuidan...No tener un desarrollo emocional arruinado por el miedo y la ansiedad."
<b>Razón práctica</b>	Se refiere a "ser capaz de formar una concepción del bien y de involucrarse en la reflexión crítica sobre la planificación de la propia vida. Libertad de conciencia y la observancia religiosa"
<b>Afiliación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Amistad: Ser capaz de vivir por y para los demás</li> <li>b. Respeto por sí mismo y por los demás: Tener las bases sociales del respeto a sí mismo y de la no-humillación</li> </ul>
<b>Otras especies</b>	"Ser capaces de vivir con preocupación y en relación con los animales, las plantas y el mundo de la naturaleza"
<b>Juego</b>	Se define como "ser capaz de reír, jugar y disfrutar de actividades recreativas"
<b>Control sobre el propio entorno</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Político: Ser capaz de participar efectivamente en las decisiones políticas que rigen la vida</li> <li>b. Material: Ser capaz de mantener la propiedad (tanto de tierra como de bienes muebles); Tener derecho al empleo; Teniendo libertad de búsqueda y de incautación injustificada.</li> </ul>

Fuente: Nussbaum (1977: 285-287)

### **2.3.7) Un intento de hacer operativo el enfoque de las capacidades de Sen**

Tratando de dar respuesta a la reiterada inquietud que desde la literatura se relanza cada vez acerca de la posible operacionalización y medición del enfoque de las capacidades, Alkire (2005) afirma que "la primera observación que se debe hacer acerca del enfoque de la capacidad es que operacionalizarla no es una cosa de una sola vez. Algunos críticos se muestran nostálgicos abogando por una perspectiva que desvele el enfoque de las capacidades y provea de todas las opciones de valor, cuyo fin sería proporcionar un avance intelectual, comparable con encontrar una cura para el sida. Si ese es el caso, los investigadores son equipos que compiten entre sí, tratando de hallar la magia inexistente". (2005: 127)

Desde el punto de vista de Deneulin (2005), el enfoque de Sen aporta dos dimensiones bien marcadas: la evaluativa y la instrumental. Así, "en primer lugar, hay una razón evaluativa, pues la evaluación del progreso tiene que hacerse fundamentalmente en términos de si se mejoran o no las libertades que tienen las personas, como por ejemplo la libertad de estar sano, la libertad de leer y escribir, la libertad de participar en la vida de la comunidad, la libertad de vivir en un ambiente limpio, entre otros. En segundo lugar, hay una razón instrumental, pues el logro del desarrollo depende completamente de la libre agencia de las personas". (Deneulin, 2005: 493)

Con la finalidad de medir, deberíamos antes definir lo que significa una dimensión en sí misma, y pudiéramos recurrir a las afirmaciones de Alkire (2002), quien señala que se trata, de manera habitual "de cualquiera de los aspectos componentes de una situación particular" (2002: 182). No obstante, al referirnos a dimensiones del desarrollo humano, la autora afirma que "se trata del florecimiento humano en su sentido más pleno: en asuntos públicos y privados, económicos y sociales, y políticos y espirituales. Esto es más amplio que algunas definiciones de bienestar que se refieren sólo a privaciones materiales o a aspectos de bienestar que pueden ser proporcionados públicamente". (Alkire, 2002: 182)

Otros argumentos planteados por Alkire (2005) como obstáculos al momento de querer operacionalizar el enfoque de Sen arguyen razones tales como "que la operacionalización tiene que ocurrir no sólo en muchos países, sino también en muchos niveles diferentes, y con respecto a diferentes problemas. Una tercera observación es que, dado que se formulan en abstracto, el enfoque de capacidad puede ser difícil de manejar. Una cuarta observación es que no es tarea exclusiva de ningún investigador, por augusto que sea, operacionalizar el enfoque de capacidad". (2005: 127-128)

Con tales argumentos de frente, Alkire (2005) aboga porque la operacionalización del enfoque de las capacidades deba ser considerado como "una empresa colaborativa, con muchos investigadores trabajando en diferentes aspectos al mismo tiempo. Los investigadores y los profesionales tendrán que seguir comunicándose entre sí con el fin de crear un conjunto coherente de simplificaciones y también crear más impulso en relación a este enfoque". (2005: 130)

En efecto, según Álvarez (2008) "de nuevo aparece una idea central en toda la obra de Sen, la de no tener miedo a estudiar la complejidad, apoyarse en la simplificación y la formalización cuando es posible, pero no olvidar que hay aspectos que, si los borramos o no los incluimos en nuestros modelos, posteriormente no se pueden reincorporar. Así, por ejemplo, en el modelo de individuo de la economía estándar no se tiene en cuenta la acción realizada por principios o compromisos, y por ello ese modelo de individuo plano, como, medio imbécil, resulta inadecuado tanto para estudiar la provisión de bienes públicos como para comprender incluso el funcionamiento mismo de las empresas". (2008: 11)

"El enfoque de las capacidades señala que la ventaja individual se puede evaluar en al menos cuatro espacios diferentes: logro del bienestar, libertad de bienestar, desempeño de la agencia o libertad de agencia. La ventaja individual puede ser evaluada en relación con el bienestar, ya sea que se defina de manera elemental (estado nutricional, por ejemplo) o de una forma más compleja (autoestima, por citar uno). O puede relacionarse con la agencia (su capacidad de perseguir objetivos que uno valora). En cualquier caso, la ventaja puede referirse al bienestar o a los logros de la agencia, o al bienestar y a la libertad de la agencia". (Alkire, 2005:122)

En definitiva:

“el enfoque de la capacidad puede ser y, se espera que así sea, aplicado de manera diferente dependiendo del lugar y de la situación, del nivel de análisis, de la información disponible y del tipo de decisión de la que se trate. Los métodos serán entonces, plurales. Por lo tanto, si uno espera que el enfoque de capacidad genere un conjunto específico y universalmente relevante de dominios para todos los ejercicios de evaluación, o para generar una metodología específica y distintiva para identificar los dominios de la pobreza en los valores de grupos particulares, se puede alcanzar una decepción”. (Alkire, 2007: 1)

Tal como hemos mencionado, uno de los intentos de hacer medible el enfoque de las capacidades, ha sido la operacionalización desde el Índice de Desarrollo Humano propuesto por el PNUD.

En tal sentido, he aquí los temas que en dichos informes se han abordado:



**Tabla no. 8:**

**Temas de los informes de desarrollo humano hasta la fecha**

<b>AÑO</b>	<b>TEMA</b>
2004	La libertad cultural en el mundo diverso de hoy
2003	Objetivos de Desarrollo del Milenio de 2003: un pacto entre las naciones para poner fin a la pobreza humana
2002	Profundización de la democracia en un mundo fragmentado
2001	Hacer que las nuevas tecnologías funcionen para el desarrollo humano
2000	Derechos humanos y desarrollo humano
1999	Globalización con rostro humano
1998	Consumo para el desarrollo humano
1997	Desarrollo humano para erradicar la pobreza
1996	Crecimiento económico y desarrollo humano
1995	Género y desarrollo humano
1994	Nuevas dimensiones de la seguridad humana
1993	Participación de la gente
1992	Dimensiones globales del desarrollo humano
1991	Financiación del desarrollo humano
1990	Concepto y medición del desarrollo humano

*Fuente: Alkire (2005: 127)*

Alkire (2005) realiza un importante aporte en el estudio acerca de cómo abordar de manera concreta las dimensiones del desarrollo humano. En tal sentido, cabe destacar que unas de las aseveraciones más insistentes de la autora es que las dimensiones "son inconmensurables, lo que significa que todas las cualidades deseables de una no están necesariamente presentes en la otra. Otra característica de las dimensiones es que no son jerárquicas". (2002: 185)

Consecuentemente, "las dimensiones del desarrollo humano no son heterogéneas, irreductibles o incommensurables. Las dimensiones no derivan ni dividen una idea de lo que es la vida buena, sino valores o razones de acción que las personas de diferentes grupos lingüísticos y vecindarios podrían reconocer en base a la razón práctica, es decir, de acuerdo a su propia experiencia de averiguar lo que van a hacer, o en su observación de la experiencia conjuntamente con otras personas". (Alkire, 2002: 186)

Partiendo de lo anterior, la autora muestra los que a su juicio han sido los principales aportes en el intento de medir las dimensiones del desarrollo humano. Para dar el pistoletazo de arranque, Alkire (2005) muestra las razones por las que, según Finnis, una persona toma acción o curso de para tomar partido en el avance de su propia realidad. Las mismas se muestran en la tabla número 9, a continuación:

**Tabla no. 9**

**Finnis, razones básicas para actuar**

<b>TEMA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Conocimiento y experiencia estética</b>	Apreciación de la belleza
<b>Un cierto grado de excelencia en el trabajo y en el juego</b>	Transformación del mundo natural mediante el uso de las realidades, comenzando por su propio cuerpo, para expresar significados y servir a los propósitos
<b>Amistad</b>	Armonía entre individuos y grupos de personas. Vivir en paz
<b>Auto-integración</b>	Los sentimientos pueden entrar en conflicto entre sí. La armonía opuesta a esa perturbación interior es la paz interior
<b>Auto-expresión, o razonabilidad práctica</b>	Armonía entre los juicios, las elecciones y la coherencia entre uno mismo y su expresión
<b>Religión</b>	Es la paz con Dios, o los dioses, o alguna fuente no teísta, pero más que humana, de significado y valor

*Fuente: Alkire (2002, 186 citando a Grisez et al. 1987)*

Además de hacer mención de las capacidades funcionales propuestas por Nussbaum, ya descritas anteriormente en este documento, Alkire (2005) cita a “Manfred Max-Neef, un profesor y activista chileno, que ha desarrollado, junto con sus asociados, una matriz de necesidades humanas. El mismo utiliza esta holma para realizar ejercicios comunitarios en áreas rurales y urbanas”. (Alkire, 2002: 189). Dicha matriz se muestra a continuación:

**Tabla no. 10**

**Max-Neef: Cuatro expresiones de necesidad humana de entender**

NECESIDAD	SIENDO	TENIENDO	HACIENDO	INTERACTUANDO
<b>Entender</b>	Consciente de forma crítica, receptivo, curioso, con capacidad de asombro, con disciplina, intuición y racionalidad	Literatura, profesores, metodología, políticas educativas, políticas de comunicación	Investigar, estudiar, experimentar, educar, analizar, meditar	Ajustes de interacción formativa, escuelas, universidades, academias, grupos, comunidades, familia

*Fuente: Alkire (2002: 189)*

Por otro lado, “un equipo dirigido por Deepa Narayan, especialista principal en Desarrollo Social del Grupo de Reducción de la Pobreza del Banco Mundial emprendió un estudio pionero sobre los valores de los pobres, denominado Voces de los Pobres. Narayan sintetizó 81 evaluaciones de la pobreza realizadas por el Banco Mundial en 50 países. Un hallazgo importante del estudio fue que los pobres ven y experimentan la pobreza como multidimensional” (Alkire 2002: 189). Esta visión del bienestar desde los pobres, se muestra a continuación:

**Tabla no. 11**

**Narayan et al.: El bienestar según las voces de los pobres**

ASPECTO DEL BIENESTAR	DESCRIPCIÓN
Material	“Tener suficiente comida, Activos, Trabajo”
Corporal	“Estar y aparentar bien, en salud”
Social	“Ser capaz de cuidar, educar, casarse y establecerse, respetar a los niños y dignidad. Tener paz, armonía, buenas relaciones en la familia y la comunidad”
Seguridad	“La paz civil. Un ambiente físicamente seguro y seguro. La seguridad física personal. La seguridad y el acceso a la justicia. Seguridad en la vejez. La confianza en el futuro”
La libertad de elección y de acción	-----
Psicológico	“Paz de la mente, felicidad, armonía (incluida la vida espiritual y la observancia religiosa)”

*Fuente: Alkire (2002: 190)*

En su recopilación, Alkire (2005) recurre también a “Shalom Schwartz, que como profesor de psicología en la Universidad Hebrea de Jerusalén ha propuesto y revisado una teoría del contenido universal y la estructura de los valores humanos basada en la investigación empírica crosscultural”. (2002: 190). En la siguiente tabla se muestran los elementos principales de dicho enfoque.

**Tabla no. 12**

**Shalom Schwartz, valores humanos universales**

VALOR	DESCRIPCIÓN
Poder	“Posición social y prestigio, control o dominio sobre personas y recursos”
Logro	“Éxito personal mediante la demostración de la competencia de acuerdo a las normas sociales”
Hedonismo	“Placer y gratificación sensual para uno mismo”
Estimulación	“Excitación, novedad y desafío en la vida”
Autodirección	“Pensamiento independiente y acción-elegir, crear, explorar”
Universalismo	“Comprensión, aprecio, tolerancia y protección para el bienestar de todas las personas y para la naturaleza”
Benevolencia	“Preservación y mejora del bienestar de las personas con las que uno está en contacto personal frecuente”
Tradición	“Respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que la cultura tradicional o la religión”
Conformidad	“Restricción de acciones, inclinaciones e impulsos que puedan alterar o dañar a otros”
Seguridad	“Seguridad, armonía y estabilidad de la sociedad, de las relaciones y del yo”

*Fuente: Alkire (2002: 191)*

“De otro lado, tenemos el aporte de Robert Cummins, profesor de Psicología de la Universidad de Deakin, Australia, quien ha investigado la literatura teórica y empírica sobre la calidad de vida y ha clasificado la terminología dentro de ellos en dominios del bienestar subjetivo”. (Alkire, 2002: 191). Así, los siete dominios propuestos por Cummis son: 1) bienestar material, 2) salud, 3) productividad, 4) Intimidad y amistad, 5) Seguridad, 6) Comunidad y bienestar emocional”. (Alkire, 2002: 191)

“Un ejercicio similar en la consolidación de la lista fue hecho por Maureen Ramsay. Ramsay se interesó en identificar necesidades objetivas y esenciales de salud física y mental antes de desarrollar indicadores empíricos para estas necesidades, así como establecer medios para satisfacer necesidades o restaurar el funcionamiento mental natural. El conjunto de necesidades humanas de Ramsay es: 1) supervivencia física; 2) necesidades sexuales; 3) seguridad; 4) amor y relación; 5) la estima y la identidad; y 6) la auto-realización”. (Alkire, 2002: 192)

Adicionalmente, “Doyal y Gough (1991) propusieron desarrollar un concepto de necesidad que se basa tanto filosóficamente como prácticamente en los debates de los indicadores y otros lides en las ciencias sociales. Su teoría define las necesidades universales como condiciones previas para la participación social que se aplican a todos de la misma manera” (Alkire, 2002: 192). He aquí la lista de necesidades intermedias propuestas de dichos autores:

- Alimentos/aguas nutricionales
- Casa, vivienda
- Trabajo
- Entorno físico
- Salud
- Seguridad de la infancia
- Relaciones primarias significativas
- Seguridad física
- Seguridad económica
- Control de natalidad y maternidad
- Educación básica

En opinión de Alkire (2002), las energías no deberían consumirse en intentar establecer una lista definitiva de dimensiones. A tal efecto, la autora cita como razones "primero, las listas están parcialmente sesgadas en virtud de fuentes occidentales. En segundo lugar, incluso si se propusiera una síntesis, habría que recurrir a los siguientes elementos: i) pruebas empíricas y ii) procesos participativos de discusión y deliberación. Tercero, como han demostrado los autores, las listas pueden variar ligeramente dependiendo del proyecto al que se refieren. Por último, las listas son útiles si no son universalmente aclamadas, pero sí si se utilizan efectivamente para hacer frente a los muchos desafíos de esta generación". (Alkire, 2002: 194-195)

"Pero, es evidente que las dimensiones dependen de los recursos en diferentes grados; Que los datos disponibles sobre las dimensiones y su comparabilidad varían dramáticamente; que los individuos y las culturas persiguen estas dimensiones de maneras radicalmente diferentes y que para que el desarrollo humano se convierta en un objetivo operacional en el sentido de un objetivo factible para el que puedan diseñarse marcos de planificación, monitoreo y evaluación, se requiere una especificación heróica. En el espíritu del enfoque de capacidad, se requiere el proceso de especificación. Y, este proceso de especificación debe ser colaborativo, visible, defendible y revisable". (Alkire, 2002: 195)

## **2.4. La actividad emprendedora formal e informal como generadora de capacidades individuales y colectivas**

### **2.4.1 La relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico**

Para Carree y Thurik, (2002) existe un nexo entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Dicha relación viene dada por dos factores: el surgimiento de nuevas empresas y la innovación que este nacimiento de novedosas empresas trae consigo. En efecto, algunas de las condiciones esenciales que se producen conjuntamente con el fenómeno emprendedor son la innovación, la inversión, el movimiento a otros mercados, nuevos productos y técnicas, y, desde esta perspectiva, la actividad emprendedora cobra especial importancia para el desarrollo económico, pudiéndose considerar a las iniciativas emprendedoras como el cuarto factor de la producción. (Leff, 1979)

Dichas iniciativas emprendedoras son conducidas a su vez por los emprendedores, de acuerdo a las características del entorno y de las condiciones personales de cada individuo. Baumol (1990) admite la relevancia del papel de los emprendedores, pero advierte que no toda actividad emprendedora, aporta al desarrollo económico. En tal sentido, afirma que:

“los emprendedores han estado siempre presentes y juegan un papel sustancial. Pero, existe una variedad de roles, a través de los cuales los esfuerzos pueden ser redistribuidos, y algunos no siguen el patrón constructivo e innovador que convencionalmente se le atribuye al emprendedor. Algunas veces el emprendedor puede desarrollar una existencia parásita, que en efecto, perjudica a la economía”. (1990: 894)

De esta forma, Baumol (1990) clasifica la actividad emprendedora en productiva, improductiva y destructiva, al indicar que “el ejercicio de la actividad emprendedora puede algunas veces ser improductiva o incluso destructiva, y tomar una u otra dirección, depende fundamentalmente de la estructura de los beneficios según las reglas económicas del juego”. (1990: 899)

Esta clasificación de la actividad emprendedora realizada por Baumol (1990) está determinada por la localización y la distribución de los recursos de la actividad emprendedora, así como por las condiciones del marco socio-político en las que se ejecuta dicha actividad, lo cual nos remite a las condiciones del entorno, formal e informal, como algunos de los determinantes para que una actividad emprendedora sea de tipo productivo, improductivo o destructivo.

Mediante su estudio sobre el comportamiento de la empresa y de la actividad emprendedora en diversos períodos y etapas históricas de la humanidad, Baumol (1990) demuestra cómo, dependiendo de las formas establecidas por cada Estado para acumular o gestionar riquezas, las mismas podían constituir un factor destructivo, constructivo o simplemente improductivo.



Por ejemplo, de acuerdo con el análisis de Baumol (1990), en unos espacios históricos la forma de acumular riqueza fue el incentivo a la generación de empresas, en otros, tales como en la primera etapa medieval, las formas de riqueza venían dadas por la actividad militar. Tras este análisis, Baumol (1990) afirma que “las reglas del juego, pueden entonces, ser una influencia crítica al intentar determinar si la actividad emprendedora se ubicará predominantemente en actividades que resulten productivas, improductivas o incluso destructivas”. (1990: 909)

Partiendo de las características y formas de innovación indicadas por Schumpeter (1912) como características de la actividad emprendedora, Baumol (1990) señala que una actividad emprendedora será improductiva si añade poco valor social, y al referirse al emprendedor, expresa que:

“si el emprendedor es definido, simplemente, como una persona que es ingeniosa y creativa al encontrar formas que añaden valor a su propia riqueza, poder y prestigio, entonces se puede esperar que no todos ellos estarán preocupados sobre si se logran metas que añaden mucho o poco al producto social, o si su actividad es un impedimento a la producción”. (Baumol 1990: 898)

En cuanto al comportamiento de la actividad emprendedora, Baumol (1990) afirma que la misma experimentará cambios de dirección o de patrón “de una economía a otra en la forma en la que corresponda a las variaciones de las condiciones de las reglas del juego” (1990: 899). En coherencia con lo establecido por Baumol (1990), Pietrobelli *et al.* (2004) señala que “en algunas instancias concretas puede existir un efecto positivo entre el auto-empleo y el proceso de desarrollo en sí mismo” (Pietrobelli *et al.*, 2004: 818), dependiendo sobre todo de factores tales como la estructura de la economía, por ejemplo.

A partir de este planteamiento, Baumol (1990) señala que lo que realmente constituye un factor determinante en el desempeño de la actividad emprendedora, no es la cadena de abastecimiento de la misma, ni tampoco la naturaleza de los objetivos de los emprendedores, sino la configuración y reglas del entorno en el que se desarrolla la actividad.

Según los resultados obtenidos por Acs y Amorós (2008) al estudiar los países latinoamericanos, sus niveles de actividad emprendedora y su competitividad, "se corroboran los efectos significativos y negativos entre las tasas de competitividad, el índice de crecimiento de la competitividad y el producto nacional bruto *per cápita* con las tasas de actividad emprendedora por necesidad o por oportunidad". (2008: 319)

El concepto de oportunidad o necesidad como motivo de surgimiento de una iniciativa emprendedora nos remite indefectiblemente a la decisión de ejercer en la formalidad o en la informalidad. Consecuentemente, en función de los resultados obtenidos por Acs y Amorós (2008), se pudiera considerar que la actividad emprendedora desarrollada en el entorno latinoamericano, y de acuerdo a la clasificación de Baumol (1990), responde a un carácter destructivo, más que productivo, en caso de que la misma carezca de innovación y se genere como motivo de subsistencia.

En efecto, según los hallazgos de Yamada (1996) en su investigación realizada en un país en vías de desarrollo, se muestra que "quizás el más importante caso a analizar sea la asociación entre el desempeño del crecimiento económico en los países en vías de desarrollo y la evolución del sector informal de auto-empleados dedicados a actividades de servicio. Los datos muestran una fuerte asociación negativa entre la cantidad de auto-empleo, tanto en el sector formal como en el informal, y el nivel de desarrollo económico". (1996: 297)

Algunas de las actividades emprendedoras citadas como improductivas por Baumol (1990), y que constituyen el principal obstáculo para que se genere una actividad emprendedora de carácter productivo, pueden ser "la búsqueda de rentas, mediante el uso de litigios y adquisiciones, o bien la evasión de impuestos" (1990: 915). Sin embargo, en opinión de Baumol (1990), el entorno que circunda la actividad emprendedora y que la moldea, puede ser modificado, en aras de lograr que las iniciativas emprendedoras alcancen el nivel de productivas, dejando atrás la improductividad o la destrucción. En tal sentido, afirma que:

“un punto central en esta discusión es la afirmación acerca de que si la reubicación de los esfuerzos emprendedores es adoptada como un objetivo social, resultaría mucho más fácil a través de cambios que determinen recompensas relativas, que mediante la modificación de las metas de los emprendedores y de los futuros emprendedores en sí mismos”. (1990: 916)

A partir de los análisis de Baumol (1990) y atendiendo a la ubicación de la actividad emprendedora, localizada en un intervalo “entre productiva o improductiva, aunque no constituya el único factor pertinente e influyente, puede tener profundos efectos en la innovación de una economía y en el grado de diseminación de sus descubrimientos tecnológicos” (1990: 909). En efecto, para el referido autor, se puede apreciar una “remarcada correlación entre el grado en el que una economía recompensa la actividad emprendedora de carácter productivo y el vigor mostrado en el récord de innovación de dicha economía”. (1990: 909)

Así, Leibenstein (1968) establece que “de tal forma, una teoría del crecimiento, dependería, en parte, del grado de rutina de la actividad emprendedora, y de las brechas e imperfecciones que existen en el mercado, así como de la calidad, motivaciones y los costes de oportunidad de los que llenan estas brechas y completan los insumos disponibles” (1968: 79). Por su parte, Bygrave y Minniti (2000) afirman que el emprendedor actúa como catalizador de las actividades económicas, así como de la economía en sentido general, haciendo alusión a la capacidad del emprendedor de detectar nuevos mercados y oportunidades de negocio, dinamizando consecuentemente los espacios económicos.

El estudio y la consideración de la relación existente entre la actividad emprendedora y el crecimiento y el esperado y consecuente desarrollo económico ha sido un tema señalado frecuentemente en la literatura respectiva. En tal sentido, Baumol (1968) afirma que “ha sido ampliamente reconocido que la función emprendedora constituye un componente vital en el proceso de crecimiento económico”. (1968: 65)

Para Baumol (1968), la generación de innovación, ya sea la misma de carácter eminentemente tecnológico, o bien que atienda a la re-organización de la estructura de una industria dada, requerirá de forma inevitable de alguna iniciativa emprendedora que la introduzca y la conduzca. Y, ante esta dependencia de elementos “estamos prestos a sospechar que, al ignorar al emprendedor, se nos impide contabilizar de forma total una proporción sustancial de nuestro crecimiento histórico”. (1968: 66)

Acs y Amorós (2008) afirman que “el desarrollo económico envuelve el cambio, y el emprendedor se convierte en el mejor agente para esta transformación. La actividad emprendedora es materia del desarrollo de los países porque los mercados lo son. En efecto, el mercado, a través de sus frecuentes ajustes, en respuesta a las diferentes acciones, de diversas personas, y de las condiciones de oferta de varios factores de la producción, comunica nueva información a través de los precios que activa la localización efectiva de los recursos”. (2008: 310)

Sin embargo, la actividad emprendedora y su relación con el desarrollo económico no se consideraron como parte de los modelos económicos en la teoría neo-clásica. De tal forma, al referirse a dicho enfoque y su concepción sobre los sistemas económicos, Wennekers y Thurik (1999) afirman que:

“en la interpretación tradicional de la teoría neo-clásica, todos los individuos son agentes que poseen información perfecta. Sus objetivos económicos son perfecta y racionalmente formulados, y por tanto, no existe necesidad de una actitud de innovación vigilante, ni tampoco de iniciativas que asuman riesgos”. (1999: 32)

Según lo anterior, se excluye de todo campo de acción al emprendedor y su quehacer, y en efecto, la “corriente principal de los economistas neo-clásicos no ha tenido en cuenta el hecho de incluir al emprendedor en sus modelos formales” (Wennekers y Thurik, 1999: 31). En opinión de Carree y Thurik (2002), en la literatura respectiva se identifican varias tendencias que intentan mostrar la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Algunos de los enfoques más comunes al respecto, según los referidos autores, se indican a continuación, en la tabla número 13:

**Tabla no. 13:**  
**Enfoques sobre la relación entre la actividad emprendedora**  
**y el crecimiento económico**

<b>ENFOQUE</b>	<b>RELACIÓN CRECIMIENTO ECONÓMICO Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA</b>
<b>Efecto turbulencia</b>	La entrada y salida de empresas e industrias alrededor de las regiones es interpretado como un factor que indica la presencia de la actividad emprendedora, y que tiene a su vez consecuencias en el crecimiento económico
<b>Efecto cambio en el tamaño de las empresas en una región dada</b>	Una mayor presencia de pequeñas empresas en una región dada, al ser comparada con otra región puede indicar una mayor actividad emprendedora, y por ende, de crecimiento económico
<b>Número de participantes en el mercado y su incremento</b>	Un aumento en el número de participantes en una industria ha sido considerado como un indicador de una mayor actividad emprendedora, afectando la economía
<b>Número de personas auto-empleadas o propietarias de negocios</b>	Sobre todo en economías desarrolladas, la tasa de auto-empleo se relaciona con la actividad emprendedora, en función de que la mayoría de las empresas se inician en esta fase de proveerse de trabajo a sí mismo y a otros
<b>Historia de economías centralizadas y planificadas</b>	Una característica esencial de algunas economías fue la ausencia casi total de pequeñas empresas. Por tanto, la proliferación de estas pequeñas unidades se ha considerado como una parte fundamental en los procesos de transición de las economías y su crecimiento

*Fuente: Elaboración propia a partir de Carree y Thurik (2002)*

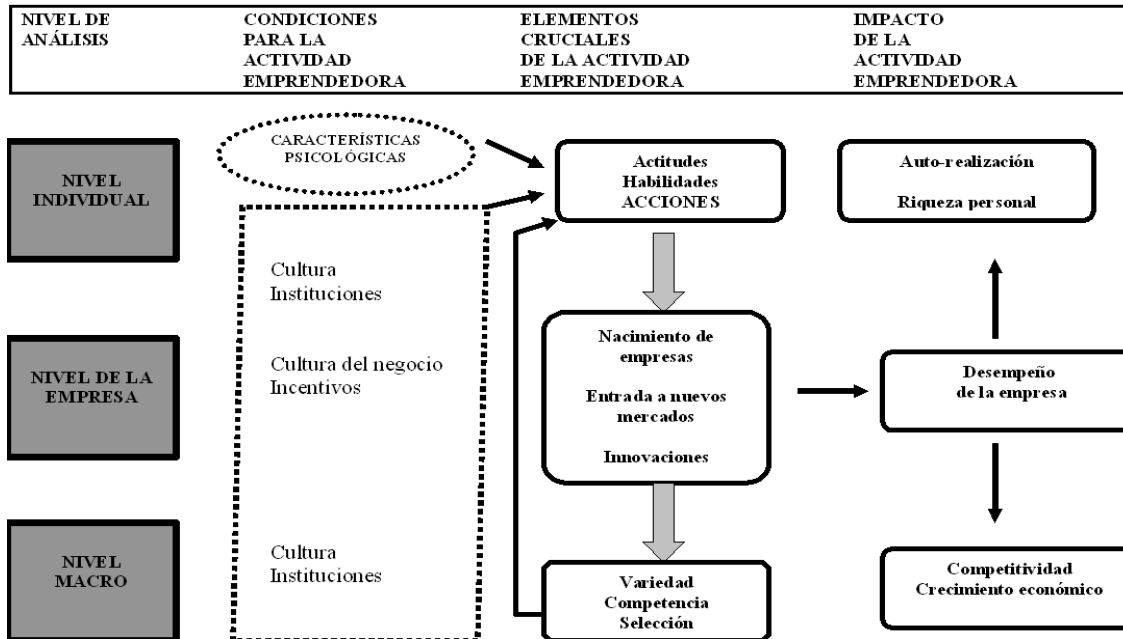
Para Leibenstein (1968), un modelo que conecte la actividad emprendedora con el crecimiento y desarrollo económico debe implicar un cambio en la productividad, de menor a mayor, así como la instauración de formas innovadoras en toda actividad emprendedora. Según Wennekers y Thurik (1999):

“al menos tres niveles de análisis se pueden distinguir cuando se aborda la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico: en primer lugar el nivel de los emprendedores individuales trabajando para ellos mismos, o bien en equipos y sociedades; en segundo lugar, el nivel de las empresas y, por último, el nivel agregado de las industrias, regiones y economías nacionales”. (1999: 46)

Así, en opinión de Wennekers y Thurik (1999) “conectar la actividad emprendedora con el crecimiento económico implica también la conexión del nivel individual con el de la empresa y con el nivel macro” (1999: 50). En consonancia con lo anterior, para Koppl (2008) “el nivel agregado y el tipo de actividad emprendedora emergen como una consecuencia no planificada de las acciones llevadas a cabo por todos los emprendedores independientes entre sí en el intento de alcanzar oportunidades rentables”. (2008: 920)

Dada la interacción entre el entorno, la actividad emprendedora, así como el crecimiento y el desarrollo económico, para Wennekers y Thurik (1999), -como consecuencia de “la investigación de la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico desde diversos puntos de vista que abarcan la historia de la economía, la teoría de crecimiento macro-económico, la economía industrial, la evolución de la economía, la historia del crecimiento económica, y la literatura respectiva a la administración en organizaciones corporativas y grandes” (1999: 46)- plantean un marco conceptual desde el que se puede explicar cómo se relacionan la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Este marco conceptual se muestra en la figura número 2, a continuación:

**Figura no. 2:**  
**Conectando la actividad emprendedora con el crecimiento económico**



*Fuente: Wennekers y Thurik, (1999)*

Wennekers y Thurik (1999) proponen la necesaria segregación de tres niveles de actuación: el individual, el de la empresa y el macro. En tal sentido, Wennekers y Thurik (1999) afirman que "resulta difícil medir la actividad emprendedora, tanto a nivel individual como a nivel agregado". (1999: 47)

Esta segregación en tres niveles se fundamenta en el hecho de que "básicamente, la actividad emprendedora tiene que ver con las actividades de las personas de forma individual. El concepto de crecimiento económico es relevante a nivel de las empresas, industrias y naciones. Conectar la actividad emprendedora con el crecimiento económico significa ajustar el nivel individual con el nivel agregado" (Wennekers y Thurik, 1999: 46). Así, el nivel individual y el carácter de la actividad emprendedora, por oportunidad o por necesidad, tiene efectos en el crecimiento económico.

En tal sentido, Sternberg y Wennekers (2005) señalan que:

“de forma particular, un alto crecimiento de la creación de empresas, así como una actividad emprendedora que surge por motivos de oportunidad, parecen ser factores que mejoran el conocimiento y el crecimiento económico. Estos hallazgos pueden tener importantes implicaciones para las políticas sobre la actividad emprendedora en países económicamente muy desarrollados. Al menos desde una perspectiva económica, las políticas deberían enfocarse inicialmente en potenciar un rápido crecimiento de las nuevas empresas”. (2005: 200)

El impacto del nivel individual de la actividad emprendedora en el proceso del crecimiento económico viene dado en función de que “las actitudes y los valores en relación al trabajo, a la producción, a la riqueza y al ahorro, hacia la nueva información, y en torno a la invención, y finalmente, hacia el riesgo y el fracaso, parecen ser elementos particularmente relevantes en el crecimiento económico. Probablemente, estos valores actúan de forma activa entre todos los involucrados, ya sean consumidores, trabajadores, hombres de negocios u oficiales del gobierno. Tal como se desprende del análisis histórico, estos pueden incluso influir en el crecimiento a través del grado y de la calidad de la actividad emprendedora en una sociedad”. (Wennekers y Thurik, 1999: 199)

Esta capacidad de la actividad emprendedora, que dinamiza la economía, en opinión de Sternberg y Wennekers (2005), además de tener efectos a nivel macro-económico, incide a nivel individual. Así, afirman que “a parte de los efectos macro-económicos, existen también consecuencias a nivel personal del fundador del negocio. Hay ganancias e ingresos, además del logro de metas no materiales tales como la autonomía. Por supuesto, otro resultado posible es el fracaso”. (2005: 194)

Schumpeter (1912) al referirse al emprendedor y a la relación que se genera entre su actividad empresarial y el desarrollo económico, plantea que el “rol del emprendedor es la primera causa del desarrollo económico” (Carree y Thurik, 2002: 6).



Ahora bien, al centrar la atención en el nivel de la empresa propuesto por Wennekers y Thurik (1999) como una de las dimensiones a tener en cuenta al conectar la actividad emprendedora con el crecimiento económico, se debe considerar el carácter dinámico de las empresas, las cuales suplen al mercado de bienes y servicios no existentes, y propician la competencia entre los participantes de la industria, relacionándose con el nivel macro, puesto que movilizan grandes dimensiones de los sistemas económicos y sociales.

A efectos de la capacidad dinamizadora de la actividad emprendedora sobre los procesos económicos, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que "una pequeña pero significativa proporción de los negocios que se inician, introducen nuevo conocimiento a la economía, mediante la creación de bienes y/o servicios o a través de la introducción de formas novedosas de producir. Por otro lado, un gran número de nuevos negocios no son en sí mismos innovadores, pero difunden nuevos productos y técnicas desarrolladas por otros". (2005: 194)

La capacidad de las empresas emprendedoras de llenar brechas existentes en el mercado, es señalada por Leibenstein (1968), quien asegura que no existe una correspondencia exacta en el mercado entre los insumos que entran al mismo y los resultados o productos que salen, por tanto, "la función de la producción no está completamente especificada ni es conocida, y no todos los factores de producción se encuentran en el mercado" (1968: 72). Leibenstein (1968) propone esta condición como fundamental para que la actividad emprendedora tenga un rol distintivo y crítico en un sistema económico.

Por su parte, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que "la innovación y la competencia contribuyen a que se genere una continua re-estructuración de la economía, incluyendo la salida de negocios de la industria, y el surgimiento de nuevas iniciativas emprendedoras por parte de otros involucrados" (2005: 194).

En función de lo anteriormente expuesto, se puede afirmar que las tres dimensiones, la individual, la de la empresa y la correspondiente al nivel macro, tal como especifica la figura número 2, anteriormente mostrada, guardan relación con las características psicológicas, habilidades y conocimientos personales del emprendedor y de la empresa, rodeados por la cultura, tanto empresarial, social como institucional.

La conjugación e interacción de los elementos provoca que se inicie una nueva empresa emprendedora, enfrentando las condiciones del entorno competitivo industrial. Así, "para una actividad económica dada, existe una cantidad mínima de varios insumos que deben ser reunidos. Si la variedad disponible de insumos resulta menor que este mínimo, el emprendedor tiene el trabajo de, paulatinamente, llenar la brecha de los insumos que faltan en el mercado". (Leibenstein, 1968: 75)

De tal forma, según Wennekers y Thurik (1999), "la creación de una empresa es la mejor forma de entrar en una industria. Tanto los factores macro-económicos como los micro-económicos, influyen en la creación y en el nacimiento de las nuevas empresas" (1999: 33), y, en cuanto al nivel a nivel macro-económico, el nacimiento de nuevas empresas se puede ver afectado por varios factores. Estos factores son señalados por Wennekers y Thurik (1999), quienes afirman que:

"primeramente, el número de nuevas empresas creadas y su importancia relativa al número total de empresas existentes, varía considerablemente a través de cada industria. En segundo lugar, el número de empresas nuevas que son creadas difiere significativamente de año a año, y, en tercer lugar, el impacto del desarrollo macro-económico varía de industria a industria". (1999: 33)

En opinión de García-Cabrera y García Soto (2008), "la existencia de un proceso dinámico de creación de nuevas empresas, así como la consolidación de empresas, tanto pequeñas como grandes, resulta crítico para el progreso económico de un territorio" (2008: 453). La entrada y salida de empresas del mercado genera dinamismo en el mismo y también suscita competitividad entre las empresas de una industria dada, y por tanto, la actividad emprendedora afecta el nivel macro de la economía. Este movimiento de empresas es descrito por Wennekers y Thurik (1999), quienes establecen que:

“según el punto de vista tradicional sobre por qué las empresas entran a una industria, se propone que las nuevas empresas son atraídas por el exceso de rentabilidad en una industria dada, debido a la falta de competidores. El nacimiento y creación de nuevas empresas juega un importante rol en cuanto a re-establecer el equilibrio del mercado. Las regulaciones anti-monopolio determinan la estructura legal para que la actividad emprendedora pueda jugar un rol de estimulación de la competencia”. (1999: 33)

Para analizar las condiciones del entorno, en opinión de Wennekers y Thurik (1999), el denominado “Diamante de Porter” (1990) contribuye en la investigación de la interfaz entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico. Los elementos del referido modelo de análisis del entorno propuesto por Michael Porter (1990), según Wennekers y Thurik (1999), se pueden describir de la siguiente forma:

“los elementos de las condiciones de la demanda son más requeridos en unas naciones que en otras. Los mecanismos nacionales para la creación de factores afectan a la disponibilidad de conocimiento y de talento. Las industrias proveedoras proporcionan ayuda crucial o son las fuentes de nuevas entradas al mercado. La rivalidad local o doméstica genera un buen entorno de incubación para los emprendedores, pero también puede convertirse en un mecanismo mediante el cual la actividad emprendedora contribuye al crecimiento. Finalmente, los mecanismos de retroalimentación son relevantes porque el proceso emprendedor puede mejorar la calidad de las condiciones de los factores mediante el proceso de aprendizaje del que provee el inicio de un negocio”. (1999: 43)

Al intentar establecer vínculos entre el proceso de la actividad emprendedora, el crecimiento económico y el diamante de Porter, Wennekers y Thurik (1999), afirman que “primero, la invención en vez de la innovación es vista mejor como una manifestación directa de la actividad emprendedora, más que como un proceso intermedio que conecta la actividad emprendedora con el crecimiento”. (1999: 43)

Mientras la innovación se considera un elemento inherente a la actividad emprendedora, "la competitividad internacional resulta una conexión intermedia crucial entre la actividad emprendedora y su dimensión innovadora y el crecimiento económico; a pesar de que la rivalidad local es una condición previa y esencial para la competitividad internacional; tal competencia viene a ser como una conexión intermedia de los dos niveles. Finalmente, queda claro desde el análisis de Porter que la actividad emprendedora no se restringe a las pequeñas empresas". (Wennekers y Thurik, 1999: 43)

Según esta afirmación, para que una actividad emprendedora contribuya decididamente al crecimiento económico, mediante la innovación, un elemento fundamental es la competitividad internacional, como proceso posterior a la competencia local que se genera por la interacción con las demás firmas participantes en la industria específica donde se concrete la actividad emprendedora en cuestión.

Así, la relación entre actividad emprendedora, competitividad e innovación, adquiere especial relevancia, y en tal sentido, Sternberg y Wennekers (2005), afirman que "la importancia económica de la creación de nuevos negocios difiere a través de las diferentes etapas del desarrollo económico en la que se encuentre la nación estudiada. También puede diferir dependiendo del nivel de innovación de los nuevos negocios y de sus productos" (2005: 194). Esta competencia nacional e internacional implica indefectiblemente que la empresa, y con ella el emprendedor, deba lidiar con una serie de situaciones que requerirán de especiales conocimientos y tecnología que le permitan ser cada vez más competitivos.

Un elemento muy relacionado con el desarrollo económico y la actividad emprendedora es la tecnología. Así, Wennekers y Thurik (1999) afirman que "la economía está entrando en un mundo gobernado por el nuevo paradigma tecnológico" (1999: 43). En consecuencia, la tecnología aparece como una herramienta esencial en el desarrollo de las actividades emprendedoras. A propósito, Wennekers y Thurik (1999) afirman que "las nuevas empresas tienden a ser menos importantes en industrias con regímenes de tecnología rutinaria". (1999: 33)

En opinión de Wennekers y Thurik (1999), "esta revolución de la tecnología y de la comunicación hace que de forma incrementalmente necesaria se distinga entre información y conocimiento. De un lado, la información será más barata y más accesible. Indudablemente, las nuevas fronteras en términos emprendedores se basarán en el conocimiento. De esta forma, una economía se puede desarrollar, mediante el surgimiento de ideas y mediante una actividad emprendedora que equivale a la competencia entre las ideas". (1999: 43)

Como consecuencia del crecimiento y desempeño de la empresa emprendedora, tanto a nivel local como internacional, y la lógica competitividad que de tal efecto se desprende, tal como proponen Wennekers y Thurik (1999) en su modelo de conexión de la actividad emprendedora y el crecimiento económico, el emprendedor logra satisfacer una serie de aspectos ligados a su dimensión más personal, y de forma simultánea, la entidad emprendedora contribuye al crecimiento económico nacional.

Como se ha señalado en puntos anteriores, la actividad emprendedora adquiere unas características y dimensiones según el espacio en el que se desarrolle, atendiendo a la separación de entornos desarrollados o en vías de desarrollo. En cuanto a la actividad emprendedora y al desarrollo económico, el espacio geográfico en el que ésta se genera implica una serie de estadios que condicionan el desarrollo visto desde esta perspectiva. De tal forma, se puede apreciar en la literatura cómo diversos autores consideran la actividad emprendedora y el desarrollo económico atendiendo al espacio geográfico en el que ésta tiene lugar.

Así, para Sternberg y Wennekers (2005), "existe evidencia empírica acerca de que el rol de la actividad emprendedora varía a través de las diferentes etapas del desarrollo económico. Consecuentemente, se detecta un efecto positivo en países altamente desarrollados, y sin embargo, se evidencia un efecto negativo en los países en vías de desarrollo". (2005: 193)

Por su parte, según Belso Martínez (2005), “una serie de estudios ha identificado la contribución de la actividad emprendedora a la reducción de desempleo y al crecimiento económico. Al mismo tiempo, diversos investigadores resaltan la relevancia incremental de las pequeñas y medianas empresas en economías desarrolladas”. (2005: 145)

Por su parte, Leibenstein (1968) afirma que “la experiencia en planificación económica en muchos países revela que resulta frecuente que se genere una considerable divergencia entre los objetivos de los planes y los resultados. Esta divergencia puede ser parcialmente explicada por el hecho de que la actividad emprendedora no es un insumo normal cuya contribución puede ser fácilmente determinada, anticipada, planeada o controlada” (1968: 78). Al considerar el efecto de la actividad emprendedora y el desarrollo económico atendiendo a la zona en que se desarrolle, y poniendo especial atención en Latinoamérica, cuyos países se sitúan en niveles encaminados al desarrollo, Acs y Amorós (2008) afirman que:

“los países latinoamericanos se enfrentan a unos efectos negativos y significativos en cuanto a la orientación internacional de la actividad emprendedora. Estos resultados pueden tener importantes implicaciones para las políticas públicas. Los resultados sugieren que, para la muestra de países objeto de este estudio (y en general para los países en vías de desarrollo), la competitividad se ha orientado hacia una producción estructural en lugar de hacia la mejora de una actividad emprendedora de innovación en el país”. (2008: 319)

Según los resultados obtenidos por Acs y Amorós (2008), dado que las iniciativas emprendedoras en los países latinoamericanos fallan al intentar alcanzar niveles de internacionalización, se obtienen efectos negativos sobre la competitividad, la innovación y en consecuencia sobre el desarrollo económico.

A propósito de la internacionalización de las nuevas iniciativas y su consecuente paso desde economías emergentes hacia economías más desarrolladas, Yamakawa *et al.* (2008), plantea una perspectiva de estudio del referido fenómeno desde un punto de vista que vaya más allá de las exportaciones.

Así, Yamakawa *et al.* (2008) integra las tres perspectivas que han liderado el estudio del fenómeno estratégico de la internacionalización de las pequeñas empresas de economías menos desarrolladas a más desarrolladas. Las tres perspectivas integradas por Yamakawa *et al.* (2008) son, en primer lugar, el enfoque de la industria propuesto por Porter (1980), en segundo lugar el enfoque basado en los recursos sugerido principalmente por Barney (1991), y por último, el enfoque denominado como institucional, promovido principalmente por Meyer y Peng (2005).

En opinión de Yamakawa (2008), este triple enfoque llena una brecha en la literatura sobre la expansión internacional y la estrategia de las nuevas iniciativas desde economías emergentes a otras más desarrolladas, resaltando que “en la intersección de la literatura sobre la actividad emprendedora, estrategia y negocios internacionales, resulta evidente que estamos tratando con un fenómeno bastante complejo”. (Yamakawa 2008: 74)

En opinión de Yamakawa (2008), la internacionalización de una empresa, y su consecuente inserción en nuevos mercados, dependerá del nivel de competitividad y tecnología en la industria doméstica, de los recursos de los emprendedores, y del entorno que circunde la actividad emprendedora. En tal sentido, dicho planteamiento coincide con el realizado por Wennekers y Thurik (1999), al señalar como elementos necesarios para que la actividad emprendedora pueda realizar aportes al desarrollo económico, el logro de un nivel tecnológico competitivo y el acceso a nuevos mercados.

Otro aspecto ligado al estudio de la actividad emprendedora y al del desarrollo económico atendiendo a espacios geográficos ha sido la relación existente entre dichos elementos y el fenómeno de la generación de empleo, y de esta forma, “partiendo de la cuantificación en términos de crecimiento del empleo, el impacto de la actividad emprendedora en el desempeño económico ha sido también estudiado a nivel regional. La unidad de observación para estos estudios ha sido el nivel espacial, ya sea una ciudad, una región o un estado”. (Carree y Thurik, 2002: 17)

Según la revisión realizada por Carree y Thurik (2002) sobre las investigaciones orientadas al estudio del comportamiento de la actividad emprendedora en los países y su relación con el crecimiento económico de los mismos, los autores afirman que "no existe confirmación sobre un patrón general en los países desarrollados. Además, se provee de evidencia sobre la existencia de distintos y diferentes sistemas nacionales. La evidencia empírica sugiere que existe más de una forma de alcanzar el crecimiento, por lo menos a través de diferentes países" (2002: 18), lo cual reafirma que el entorno y el sistema económico de cada país determinan e influyen en gran medida en el desempeño de los referidos elementos.

El entorno se muestra cada vez más complejo, y de hecho "la evidencia empírica sugiere que aquellos países que han experimentado un incremento en su actividad emprendedora han tenido también altas tasas de crecimiento. Sin embargo, mediante los mecanismos actuales, las razones de por qué la actividad emprendedora genera crecimiento es menos obvia". (Carree y Thurik, 2002: 22)

Para Carree y Thurik (2002) la actividad emprendedora aporta al crecimiento porque constituye una forma de canalizar la innovación, lo cual, en un entorno dominado por el incremento de la globalización, resulta indispensable, de tal forma que "no sólo juega la actividad emprendedora un rol cada vez más importante, sino que, el impacto de estas iniciativas debe ser generar crecimiento" (2002: 22). No obstante, las metodologías utilizadas para alcanzar ciertos niveles de desarrollo en los países menos desarrollados varían sustancialmente de los enfoques y metodologías usadas en los países con economías ya desarrolladas (Dawson, 1982).

Esta variación en las metodologías usadas en uno y otro espacio económico es explicada por (Dawson, 1982) al afirmar que "sin embargo, muchas naciones del tercer mundo, han concluido que el concepto de desarrollo de las naciones ricas, implica un esfuerzo monumental, que constituye una meta inalcanzable." (1982: 20). Ante este panorama, (Dawson, 1982) explica los que han sido los enfoques de desarrollo implementados en países tercermundistas como alternativas a los planteamientos de desarrollado llevados a cabo en países con condiciones diferentes. Estas perspectivas alternativas se muestran en la tabla número 14, mostrada a continuación:



**Tabla no. 14:**  
**Planteamientos alternativos de desarrollo en países en vías de su consecución**

<b>ENFOQUE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Necesidades básicas</b>	Enfoque promovido por el Banco Mundial. Poco hincapié en la industrialización. Mayor énfasis en la promoción de una mejor distribución de ingresos, en la producción de la agricultura y en el consumo de bienes manufacturados, así como en la expansión de las empresas pequeñas y de carácter local. Ejemplos: Costa Rica, Colombia y Perú
<b>Tecnología apropiada</b>	Creación de muchos puestos de trabajo. Ejemplos: India
<b>Aislamiento del país</b>	Creación de una barrera ante la posible llegada de nuevas influencias culturales, en tecnología, corporaciones extranjeras y comercio. Ejemplos: Cuba, Albania o Argelia
<b>Modernización</b>	Admite cierto cambio industrial y tecnológico, pero se basa en la explotación de recursos naturales Ejemplos: México, Venezuela y Brasil

*Fuente: Elaboración propia a partir de Dawson (1982)*

Dadas las condiciones del entorno de los países en vías de desarrollo, la estructura gubernamental, los aranceles e impuestos, así como la localización de los recursos, el riesgo y la proliferación de multinacionales, cuya diversidad de producción y de variedad de líneas de productos implican una integración vertical, constituyen factores que limitan de una u otra forma la actividad emprendedora. No obstante “la experiencia del rápido crecimiento económico y del cambio estructural en los países en vías de desarrollo no puede ser considerado como indicativo de la ausencia de limitaciones respectivas a la actividad emprendedora”. (Leff, 1979: 48)

#### **2.4.2 La actividad emprendedora como generadora de desarrollo no económico. Una mirada desde el enfoque de las capacidades individuales y colectivas**

Que la actividad emprendedora aporta al desarrollo y en la misma medida al crecimiento económico ya es tema bastante discutido en la literatura, como se pudo apreciar en el acápite anterior. De hecho, para Carree y Thurik (2002) la actividad emprendedora aporta al crecimiento económico porque constituye una forma de canalizar la innovación, lo cual, en un entorno dominado por el incremento de la globalización, resulta indispensable, de tal forma que no sólo desempeña la actividad emprendedora un rol cada vez más relevante, sino que, el impacto de estas iniciativas debe ser generar crecimiento.

A pesar de que el rol del emprendedor ha sido eventualmente relegado, es bastante aceptada la noción de que la actividad emprendedora influye en el desarrollo. En efecto, los economistas se han enfocado en el impacto del emprendimiento en variables tales como el producto interno bruto, la productividad y el empleo. Sin embargo, poca atención ha sido dada al emprendimiento como generador de factores no precisamente puros en el sentido cuantitativo, es decir, desarrollo en términos no económicos. De hecho, el emprendedor ha sido visto de manera tradicional como aquel que genera procesos innovadores, que asume riesgos introduciendo elementos de peso tecnológico en el mercado (Gries y Naude, 2010). Todas estas variables implican desarrollo, pero bajo la acepción económica del término.

Partiendo del enfoque de las capacidades, el emprendimiento puede ser definido como un recurso, un proceso o un estado mediante el cual los individuos utilizan oportunidades positivas en el mercado, creando nuevos negocios con posibilidades de crecimiento (Gries y Naude, 2010). Vista así, la actividad emprendedora puede ser considerada también como un funcionamiento, porque se relaciona con cómo las personas trabajan, y puede ser medida.

En tal sentido, las personas pueden valorar ser emprendedores por varias razones, además de ser un vehículo para ganar bienes materiales. La actividad emprendedora puede proveer también al emprendedor de sentimientos de logro, de identidad propia y sentimientos de aceptación. Sin embargo, aunque el emprendimiento pueda ser considerado como un funcionamiento, si nos remontamos al concepto de libertad, tal como ha sido descrito en párrafos anteriores, y si atamos capacidad y libertad, no siempre podremos considerar el emprendimiento como un funcionamiento. Si la actividad emprendedora que se desarrolla se hace por necesidad, entonces tendríamos que admitir que la persona no ha escogido en libertad, si no obligada a ejercer algún tipo de actividad que le permita subsistir.

Por el contrario, si su incursión en la propiedad de un negocio es producto de una detección de alguna oportunidad en el mercado, entonces, estamos ante una condición indiscutible de que su decisión ha sido en libertad: el o ella ha escogido entre ser empleado o no serlo, asumiendo un riesgo en función de sus capacidades. La eventual decisión planteada en el párrafo anterior nos pone de frente con el concepto de agencia. En relación a la actividad emprendedora, la capacidad de agencia se conforma como la habilidad y la orientación que permite al emprendedor detectar oportunidades y utilizarlas para la obtención de beneficios.

Esta capacidad de agencia asociada al emprendimiento, como bien puede suponerse, puede verse afectada considerablemente por aspectos contextuales, incluso, según Minniti y Naudé (2010) puede existir una inhibición de la capacidad de agencia de las personas, en virtud de aspectos contextuales de género y culturales, entre otros. Efectivamente, si juzgamos la decisión de ser o no ser emprendedor desde el prisma del enfoque de las capacidades articulado por Sen (1992), si una persona no tiene, dadas las condiciones del mercado laboral ninguna opción que no sea iniciar un nuevo negocio, estaría eventualmente forzado a ser un emprendedor, perdiendo la capacidad de agencia.

En tal sentido, en este caso el emprendimiento sería no una oportunidad, si no más bien un valor fallido, dado que la ausencia de otros funcionamientos y de la capacidad de agencia lanza al individuo a un funcionamiento, en este caso el emprendimiento forzado. Bajo esta lógica, el emprendimiento sería más bien un potencial funcionamiento, pero también un recurso. Sería un recurso porque se necesitan una serie de habilidades para alcanzar el rol de emprendedor, pero a su vez, la ejecución de la actividad emprendedora genera empleo para otros y eventualmente, una serie de valores no directamente percibidos por el emprendedor. Hablamos aquí del capital emprendedor. (Gries y Naude, 2010). Fijándonos en el término capital emprendedor referido por los autores, nos remitimos al concepto de capital social. En palabras de Pérez Sáinz (1998), el capital social se configura de la siguiente forma:

“el concepto de capital social aparece como crucial, y al respecto, cabe la existencia de posibles modalidades. La primera es la que se define como introyección de valores, que remite a la existencia de una cierta ética y cultura económicas que pueden ser compartidas como recursos por los miembros de una misma colectividad. La segunda forma se denomina reciprocidad y se refiere a acciones donde se persiguen fines personales, pero que no involucran transacciones monetarias, o sea, se trata de redes de intercambio recíproco no mercantil, que en América Latina han sido estudiadas con relación a la marginalidad urbana”. (1998: 63)

Desde el ejercicio de la actividad emprendedora se espera que se generen redes tendentes a la conformación de capital social. Dada su capacidad de generación de empleo, se espera también que personas ocupadas sea una de las consecuencias directas y de mejor apreciación del ejercicio de una actividad emprendedora, independientemente de si la misma es de carácter formal o informal.

En este tenor, el tema del empleo generado desde la informalidad, sus características, complejidad y niveles de vulnerabilidad ha sido tema recurrente en la literatura. En palabras de Ferreira-Tiryaki (2008):

“como la economía formal se presenta incapaz, dado sus altos costos asociados y la legislación, de absorber toda la mano de obra disponible, el sector informal absorbe los trabajadores desplazados. Más recientemente, el sector informal ha sido identificado como un segmento emprendedor emergente a pequeña escala en el que trabajadores deciden incursionar bajo la modalidad de auto-empleados, no solo para evitar alto costos laborales, sino también para evitar los altos costos fiscales, los costos asociados con la burocracia y la corrupción”. (2008: 92)

En este punto encontramos una contraposición con el concepto de actividad emprendedora y el de la informalidad. En apartados anteriores se reflexionó sobre la vulnerabilidad de los empleos generados por las iniciativas emprendedoras informales, dado que las mismas, por su poca capacidad de capital y recursos, no asume costos de protección y/o de seguridad social, entre otros factores. Un emprendimiento bien valorado desde la dimensión económica generaría empleo robusto, capital, innovación y componentes tecnológicos bien marcados. Estos elementos entrarían en la concepción económica del fenómeno.

Por otro lado “el enfoque regulacionista se ve cuestionado por los nuevos cambios. Es inobjetable que los mercados de trabajo, referente analítico por excelencia de esta interpretación, se encuentran sometidos a un creciente proceso de flexibilización que conlleva una desregularización generalizada. Desde esta perspectiva, esto supone que se estaría ante una informatización rampante del empleo que hace que la distinción de formal o informal pierda, progresivamente, pertinencia. La expresión “informatización de la formalidad”, que suele emplearse a menudo desde este enfoque, reflejaría este nuevo fenómeno”. (Pérez Sáinz, 1998: 62)

Múltiples cuestionamientos en relación a la calidad de este empleo flexible generado desde la informalidad han sido planteados. Una de las dimensiones más discutidas en relación al autoempleo ha sido su relación con la educación, la cual ya se ha señalado en acápites anteriores, como una de las capacidades y funcionamientos definitivos y fundamentales para alcanzar desarrollo. Así, si relacionamos la educación con el enfoque de las capacidades “los funcionamientos pueden abarcar el poder ir a la escuela, ser alfabetizados, entre otras cosas. En definitiva, las capacidades son poder utilizar los funcionamientos y elegir entre ellos”. (Hataka y Lagsten, 2012: 24)

La influencia de la educación sobre la generación del auto-empleo implica la expectativa de que la misma incida positivamente en la creación de oportunidades de trabajo. Así, "en general, la educación superior de los trabajadores autónomos debería mejorar las oportunidades de crecimiento de sus empresas. Esto se debe a que la educación superior mejora la capacidad de comprender las perspectivas del mercado, lo que resulta en una mejor explotación de la demanda en el mercado. Esta es nuestra primera hipótesis". (Kangasharju y Pekkala, 2001: 2)

Entre la decisión de ser auto-empleado por cuenta propia y asalariado, la educación y la aversión al riesgo son factores que juegan roles muy importantes. "De hecho, hay algunas pruebas que sugieren que el trabajo por cuenta propia tiende a ser una opción menos atractiva en comparación con el trabajo asalariado, especialmente para las personas altamente educadas. Tomando en cuenta el mayor riesgo, los ingresos del trabajo por cuenta propia deberían ser incluso más altos que los del trabajo asalariado, para que el trabajo por cuenta propia sea más atractivo que el trabajo asalariado". (Kangasharju y Pekkala, 2001: 3)

También se aprecia que el contexto, la tradición de una sociedad pueden incidir de alguna forma en la decisión de las personas sobre ser asalariado o bien trabajar por cuenta propia. Kangasharju y Pekkala (2001) en un estudio desarrollado en Finlandia, afirman, por ejemplo, que "finalmente, la tradición cultural juega un papel en nuestro caso de estudio. Los finlandeses están tradicionalmente acostumbrados a trabajar como empleados en grandes corporaciones" (2001: 3). En su estudio, Kangasharju y Pekkala (2001) obtuvieron interesantes hallazgos que avalan la hipótesis de que la educación se comporta como una variable de gran influencia en el tema del auto-empleo.

Así, afirman que "encontramos que las condiciones generales del mercado de trabajo afectan en gran medida las tasas de cierre relativas de las pequeñas empresas dirigidas por trabajadores independientes altamente y menos educados, algunos de los cuales tenían empleados. El resultado principal es que la probabilidad de salida es menor para las empresas dirigidas por personas altamente educadas en la recesión económica, mientras que es mayor en la recuperación económica". (2001: 19)

Kangasharju y Pekkala (2001), a partir de su investigación, afirman que "en primer lugar, el autoempleo es una opción menos atractiva, en particular para los muy educados, debido a las menores perspectivas de ingresos, una corriente de ingresos menos segura y a la tradición cultural de trabajar en grandes corporaciones. En segundo lugar, los diferentes comportamientos de las personas altamente y menos educadas se modelan de acuerdo a los ciclos económicos, ya que los más educados enfrentan una mayor demanda externa por su trabajo que los menos educados". (2001: 19)

En cuanto a la evolución de las empresas y su relación con el nivel educativo de quienes las dirigen Kangasharju y Pekkala (2001) obtuvieron hallazgos que apoyan la afirmación de que "las empresas dirigidas por los trabajadores independientes altamente educados tienen probabilidades de crecimiento más altas que las que dirigen los menos educados, independientemente de la situación del mercado". (2001:19)

Visto desde el enfoque de las capacidades, el emprendimiento, formal o informal, aporta una serie de valores y condiciones no económicas. Si bien es cierto que no en todos los casos constituye una elección en libertad, sí que puede constituir un recurso decididamente efectivo en la conformación de capacidades individuales y colectivas tendentes al desarrollo humano del emprendedor formal o informal y el de sus allegados.

# **CAPÍTULO III:**

## **MARCO CONTEXTUAL**



### **3.1 La República Dominicana: una mirada al panorama nacional desde diferentes ángulos**

#### **3.1.1 Un vistazo a los principales indicadores nacionales**

La República Dominicana se encuentra ubicada en las Antillas Mayores, en el Caribe, compartiendo isla con Haití. Según el Foro de Competitividad Global, en su informe correspondiente al período 2015-2016, el país contaba para el 2014 con una población de 10.6 millones de habitantes. La Oficina Nacional de Estadística (ONE, Censo 2010) sitúa la población total dominicana en 9.4 millones, de los cuales unos 4,739.038 son hombres y 4,706,243 son mujeres.

La población dominicana es aún joven. Según la Oficina Nacional de Estadísticas, a partir del Censo Nacional del 2010, de estos 9.4 millones de habitantes, apenas 587,134 personas sobrepasan los 65 años. La esperanza de vida al nacer en la República Dominicana para el 2016 era de 73 años, y se espera que para el 2020 sea de 74. (Oficina Nacional de Estadísticas, a partir del Censo Nacional 2010)

Políticamente, el sistema es de carácter democrático y representativo, con un fundamento basado en una estructura partidista. El poder político se representa en tres estamentos: el poder ejecutivo, el legislativo y el judicial. El país se divide en provincias, estas a su vez en municipios, distritos, parajes y comunidades.

En cuanto al producto nacional bruto dominicano, en el 2014 el mismo ascendió a 64.1 billones de dólares estadounidenses, implicando un per cápita de US\$6,044.00. (Foro de Competitividad Global, Informe por países, 2015-2016). Según la Oficina Nacional de Estadísticas, para el 2015 un 5.8% de personas vivían en extrema pobreza monetaria en la República Dominicana, mientras que un 32.10% se ubicaban en la línea de pobreza nacional. Según datos provistos por el Banco Mundial en su página oficial, el PIB experimentó un incremento de un 7% en el año 2015, mientras que la inflación se situó en el mismo año en un 0,8%.

A pesar de una recurrida imagen de bonanza económica esbozada a partir de los diversos indicadores dominicanos, y atendiendo a los objetivos del milenio, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, en su Informe sobre el Cumplimiento de dichos objetivos (2015), establece que:

“a pesar de las relativamente elevadas tasas de crecimiento económico registradas a partir del 2005, que han llevado el PIB per cápita a poco más de 1.5 veces el nivel observado en 2000, la desigualdad en la distribución del ingreso, la rigidez del empleo y otros problemas no han permitido una mayor reducción de la pobreza extrema para superar holgadamente la meta propuesta. Junto a ello, se advierte una importante reducción en el crecimiento medio anual, lo que seguramente contribuyó a un entorno desfavorable para lograr reducciones más significativas de la pobreza extrema”. (2015: 41)

En efecto, al 2014, el país cerró con una tasa de desempleo que rondaba el 14.5%, según Oficina Nacional de Estadísticas (Dominicana en Cifras, 2015). A tal tenor, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (Informe sobre el Cumplimiento de los Objetivos del Milenio, 2015) establece que:

“eliminar el desempleo y lograr avanzar en ampliar el trabajo decente son piezas claves para lograr la erradicación de la pobreza extrema y el hambre. En este ámbito la economía dominicana se caracteriza por registrar tasas de crecimiento del PIB elevadas, combinadas con una baja y estable participación laboral, una tasa de desempleo relativamente rígida y una elevada proporción de empleos precarios con bajas remuneraciones y productividad. Esto supone que el crecimiento económico ha tenido escaso impacto en el avance hacia los Objetivos del Milenio”. (2015: 46).

El género y la edad son características que ponen rostro al desempleo en la República Dominicana:

“en materia de desocupación las brechas de género son muy severas. Entre las mujeres, la tasa de desocupación en el 2014 se ubicó en 23.1%, 2.7 veces más elevada que la registrada entre hombres, que fue de 8.7%. El desempleo también afecta de manera desproporcionada a las personas jóvenes. En promedio, entre el 2012 y 2014, la tasa de desocupación entre personas de 15 a 24 años fue de 33.3%, más del doble de la tasa promedio para toda la población. Entre las mujeres en ese rango de edad, la desocupación fue de 44.4%”. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. Informe sobre el Cumplimiento de los Objetivos del Milenio, 2015: 48)

Consecuentemente, la generación de empleo sigue siendo un reto en la República Dominicana, y tal como se expresa en su informe el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (2015) “junto a la reducida capacidad para generar nuevos puestos de trabajo, la escasa creación de empleos de calidad es una característica destacada del desempeño del mercado de trabajo en el país. Esto apunta al hecho de que una importante población trabajadora labora en condiciones inseguras y con ingresos laborales reducidos”. (Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2015: 50)

Para paliar de alguna forma esta situación, varias acciones contundentes y sistemáticas han sido ejecutadas desde el gobierno central. Algunas de ellas apuntan a programas de reducción de la pobreza, incremento de la protección y asistencia social, así como un fortalecimiento de los sistemas educativos, preponderando sobre todo el liderazgo de la mujer como líder del hogar.

En un marco que alberga esperanzas de generación de empleo, destacable resultan las iniciativas desarrolladas a nivel estatal para promover la actividad emprendedora, sobre todo mediante el otorgamiento de crédito y apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), todo esto alineado con la ilusión de que se produzca trabajo digno y de calidad capaz de combatir la pobreza. En tal sentido, al pasar balance sobre la consecución de los objetivos del milenio, el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo (2015) destaca que:

“el gobierno ha puesto un importante énfasis en el impulso de políticas activas de promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, especialmente a través de la facilitación de crédito. Para ello, desde el 2013, se abrieron facilidades financieras de primer y segundo piso en el Banco de Reservas de la República Dominicana (estatal), el Consejo Nacional de Promoción y Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), a través de la iniciativa Banca Solidaria e instituciones de micro-financiamiento y cooperativas de ahorro y crédito”. (2015: 54)

Pasando al ámbito de la educación, la República Dominicana ha estado desarrollando importantes iniciativas tendentes a la mejoría del sistema educativo nacional. Concretamente, durante el período presidencial del Lic. Danilo Medina (2012-2016, 2016-2020), se han realizando relevantes mejoras y avances en este aspecto. Esta renovación del sistema educativo dominicano ha sido una respuesta a la deficiencia histórica y a los resultados poco satisfactorios a los que ha estado sometido tradicionalmente el sector educativo en el país.

De tal forma, en las memorias institucionales presentadas por el Ministerio de Educación de la República Dominicana (MINERD, 2015) se hace referencia a la forma en la que el contexto educativo dominicano ha estado últimamente sacudido. Como se ha mencionado, la Reforma Educativa, que tuvo su génesis en una exitosa lucha cívica y ciudadana que se llevó a cabo para que se cumpliera el legal mandato de otorgamiento del 4% del PIB al sector educación, ha sido uno de los logros más destacables en relación a la educación dominicana. Según el MINERD (2015), los pilares de dicha reforma educativa son los siguientes:

- Las escuelas de jornada extendida, eliminando paulatinamente las tandas múltiples por una ampliada matutina
- El plan nacional de atención integral a la primera infancia
- El plan nacional de alfabetización “Quisqueya Aprende Contigo”
- La construcción, ampliación y rehabilitación de aulas
- El desarrollo de la carrera docente y la formación de directores

- El desarrollo curricular y gestión del conocimiento

A pesar de que se aprecian importantes avances en el sistema educativo dominicano, sobre todo en lo concerniente a la disposición de recursos económicos para invertir, en cobertura y en la oferta como alternativa de impacto social, quedan aún pendientes en la agenda nacional relevantes aspectos por resolver, tales como la calidad y contenido de las clases impartidas en los centros educativos, la deserción escolar, la formación integral del personal docente y administrativo, así como el ajuste necesario como para que todo este engranaje se conforme como una gran maquinaria que prepare ciudadanos competentes y formados académica y cívicamente. En definitiva, agentes de cambio en medio de sus respectivos contextos.

En cuanto a la cobertura de salud, uno de los principales logros nacionales de los últimos tiempos ha sido la puesta en marcha de la Ley de Seguridad Social (87-01). Esta legislación permite que se preste cobertura a los ciudadanos en tres aspectos básicos: salud, pensiones y riesgos laborales. Un elemento positivo de esta legislación es que su financiamiento es compartido por empleados y empleadores, recayendo la mayor proporción sobre el empresario.

Adicionalmente, gracias a la implementación de la Ley de Seguridad Social 87-01, los costos de salud para las familias han disminuido. En efecto, basta con que un miembro familiar posea un empleo formal, para que el mismo pueda acceder automáticamente al sistema, adquiriendo el derecho de que por el mismo costo *per cápita* suyo (ya hemos dicho que co-financiado entre el empleado y el empleador), obtengan cobertura en salud su compañero (a) de vida y sus hijos, sin importar cuántos dependientes directos tenga el trabajador. Por un costo adicional es posible incluir a los padres y a los hermanos. El afiliado goza también de un ahorro adicional, también financiado de manera compartida con el empleador, y cuyo destino es la pensión por vejez, invalidez y/o discapacidad. Finalmente, la ley protege a los trabajadores formales y afiliados de accidentes relacionados con la actividad laboral. (Ley de Seguridad Social 87-01)

La desventaja es que aún el alcance de la ley solo abarca a los empleados cuyas empresas están declaradas como existentes mercantilmente hablando, o sea, las formales. Uno de los grandes retos en términos de expansión de la Ley de Seguridad Social es contar con la afiliación de los profesionales independientes, captar el sector informal, así como la ampliación de la red de servicios y la reducción de los costos asociados.

Por otro lado, si pasamos revista a la situación tecnológica del país, según la Oficina Nacional de Estadística, a partir de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (Dominicana en Cifras, a partir de ENHOGAR, 2014), 90.9% de los dominicanos daba cuenta de poseer teléfono fijo o móvil, mientras que apenas 21.70% disponía de servicios de internet.

### **3.1.2 La actividad emprendedora y las MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) según el GEM (Global *Entrepreneurship* Monitor, 2007) y FONDOMICRO (2007)**

La actividad emprendedora dominicana la examinaremos a la luz de dos fuentes: el Global *Entrepreneurship* Monitor (GEM, por sus siglas en inglés), y Fondomicro. Pasamos a describir brevemente cada una de estas fuentes, iniciando con el GEM, que nace como una respuesta a la inexistencia de una base de datos que cuantificara de forma homogénea y estandarizada la actividad emprendedora alrededor del mundo. Así, según Sternberg y Wennekers (2005):

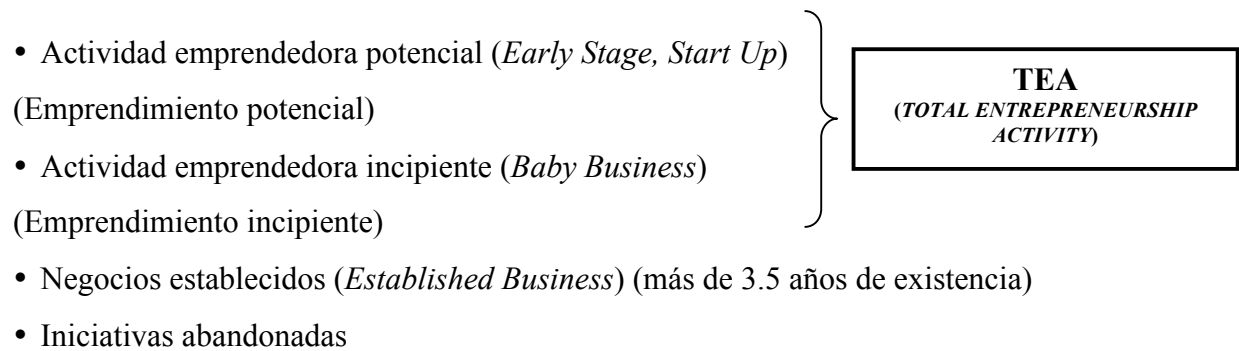
“el GEM surge en el año 1997 como una iniciativa conjunta de investigación del *Babson College de Wellesley*, Estados Unidos y la *London Business School*. En el año 1998, se realizó una recolección de datos a modo de prueba, en cuyo proceso participaron seis países: Canadá, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos. Desde el año 1999, un reporte global del GEM es publicado cada año”. (2005: 194)

Por su parte, según Acs et al. (2008), "el proyecto del Monitor Global de la Actividad Emprendedora constituye el único modelo mediante el cual todos los países miembros recolectan datos relacionados con el auto-empleo, con el tamaño de las empresas así como con la entrada y la salida de las organizaciones del mercado, ya que casi ninguno de estos registros son comparables en sí mismos entre los países, ni siquiera en los más desarrollados". (Acs et al, 2008: 267). Por tanto, "una de las mayores fortalezas del proyecto GEM es la aplicación de definiciones uniformes y una recolección de datos a través de los países con la finalidad de realizar comparaciones internacionales". (Acs et al., 2008, 267)

En cuanto a la metodología GEM, dicha iniciativa genera información desde dos procesos de recolección de datos: primeramente, a través de la encuesta y/o entrevista nacional aplicada a los denominados expertos y la encuesta a la población adulta, que son los emprendedores potenciales, incipientes, establecidos y retirados. Los expertos son individuos con amplia experiencia en la dirección de empresas.

Según el GEM, "el nivel nacional de la actividad emprendedora es el resultado de la evaluación hecha por la población sobre las oportunidades para emprender, así como su potencial emprendedor y sus capacidades y motivaciones. Tanto el reconocimiento de una oportunidad, como el potencial emprendedor, se encuentran bajo la influencia de las condiciones generales del entorno nacional". (Sternberg y Wennekers, 2005, 195)

El GEM levanta información desde una encuesta dirigida a la población adulta. La misma consiste en un cuestionario estandarizado que se aplica cara a cara a una muestra representativa de la población adulta, con edades comprendidas entre los dieciocho (18) hasta los sesenta y cuatro (64) años de edad. La extensión de la encuesta varía en función de las respuestas dadas a determinadas preguntas. La encuesta tiene un rango de cobertura nacional. Son considerados como parte de la población todos los individuos entre dieciocho (18) hasta los sesenta y cuatro (64) años de edad, residentes permanentes, estén dentro o fuera del mercado laboral, con exclusión de los turistas, militares e individuos reclusos en instituciones carcelarias o de atención mental. Mediante la encuesta GEM, se miden las iniciativas emprendedoras en las siguientes fases:



La encuesta GEM fue realizada en la República Dominicana en el año 2007, y más adelante, en esta misma sección, mostraremos algunos de sus resultados mediante los cuales podemos caracterizar la actividad emprendedora nacional.

En tanto, y por otro lado, tenemos a FondoMicro, la cual según su página web “es una institución privada dominicana dedicada a promover el acceso al crédito de las micro y pequeñas empresas del país, proveer información fidedigna y estadísticamente confiable sobre este sector de la economía y ofrecer consultorías, evaluaciones y capacitación a las instituciones asociadas a las micro y pequeñas...” (Página Oficial Fondomicro, 2017). De la mano de autores como Guzmán y Ortíz (2007) esta institución ha realizado importantes aportes intentando caracterizar las iniciativas emprendedoras concretadas en negocios denominados como micro, pequeñas o medianas empresas (Mipymes).

Tomando en consideración algunos de los hallazgos mostrados por Fondomicro en sus estudios, y a la luz también del GEM, presentamos una breve descripción de las principales características que en términos de actividad emprendedora poseen las Mipymes dominicanas. Cabe destacar que en este corto análisis consideramos la actividad emprendedora concretada bajo el formato del auto-empleo. Para iniciar, partimos de que:

“no existe una medición conclusiva del número de micro, pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana y, de hecho, tampoco existe una definición oficial de tales conceptos. Siguiendo el criterio de Fondomicro (2001), definiremos como microempresas a las unidades entre 1 y 10 empleados, pequeñas a las de 11 a 50 empleados, medianas a las de 51 a 150 y grandes a las entidades con más de 150 empleados”. (Guzmán y Ortiz, 2007:24)



Partiendo de esta clasificación, los autores indican que “una aproximación realizada para el año 2004, a partir de las Encuestas Nacionales de Fuerza de Trabajo (ENFT) del Banco Central, indica que si se excluye a los trabajadores independientes y cuentapropistas, así como a las empresas grandes, el país tenía en ese momento algo más de 183,000 unidades productivas. Entre ellas, alrededor de 165,000 son microempresas (unidades de 2 a 10 empleados), unas 14,000 son empresas pequeñas, y cerca de 5,118 son medianas”. (Guzmán y Ortiz, 2007:24)

Según los resultados obtenidos en la Encuesta GEM-República Dominicana (2007) de las 2,081 personas abordadas, un 51% corresponde al sexo masculino, mientras que el 49% restante es de género femenino. En cuanto a la edad, un 72% de los emprendedores encuestados tiene edades comprendidas entre los 18 y los 44 años, siendo la media 36 años. De su lado, Guzmán y Ortiz (2007) al analizar las PYMES dominicanas establecen que:

“la mayoría de tales entidades (54.9%) son de propiedad conjunta, 40.9% son propiedad de hombres y apenas 4.2% son propiedad de mujeres. Un 21.5% de los propietarios tiene menos de 40 años de edad, y las edades son homogéneamente distribuidas a partir de ese punto. En su mayoría son casados (87.5%) y predominan entre ellos niveles de educación secundaria y universitaria. Los propietarios de las PYMES son predominantemente jefes de hogar (94.7%)”. (Guzmán y Ortiz, 2007: 24)

Para los referidos autores y en función de sus resultados, “la baja proporción de mujeres propietarias y los niveles de escolaridad de los propietarios son puntos claros de distinción entre las PYMES y las microempresas”. (Guzmán y Ortiz, 2007: 24)

Según los resultados obtenidos en la Encuesta GEM-República Dominicana (2007), al pasar al análisis del nivel educativo alcanzado por los emprendedores de la muestra, la mayoría no alcanzó un nivel secundario completo, llegando a ser un 44,9% de toda la muestra las personas con un nivel secundario incompleto. Sólo un 14,33% de los emprendedores en la fase potencial cursó estudios post-secundarios, mientras que en la fase incipiente sólo un 11,17% lo ha hecho. Muy pocas personas de la muestra y poseen niveles post-secundarios completos (graduados).

Acorde con los resultados mostrados por Guzmán y Ortiz (2007), tanto en términos de propietarios, al igual que para los empleados, la existencia de personas con altos niveles de escolaridad aumenta con el tamaño de las empresas. Sin embargo, la composición de género de los propietarios, contrario a la distribución de los empleados, muestra una escasa relación.

Al clasificar los resultados de la muestra de emprendedores GEM-RD (2007) en empleados activos, a tiempo completo o parcial, solo a tiempo parcial, retirados, dedicados a quehaceres domésticos, estudiantes y desempleados, el mayor porcentaje se ubica en personas con empleo a tiempo parcial o completo, con un 38,3% sobre el 100% de los encuestados. Si se analizan las razones por las que se decide iniciar y mantener una actividad emprendedora en la República Dominicana, según los resultados obtenidos en el GEM, se identifica una clara inclinación, independientemente de la etapa en la que se encuentre la actividad emprendedora, a que se emprenda por oportunidad.

Estos resultados sobre la decisión emprendedora en torno a motivos por oportunidad o por necesidad, pueden estar relacionados con el hecho de que prácticamente la mayoría de los emprendedores contenidos en esta muestra GEM se encuentran empleados. No obstante, el hecho de que la mayoría de los emprendedores señale que inicia su actividad por oportunidad puede resultar igualmente contradictorio si consideramos el contexto socio-cultural dominicano, en el que la mayoría de las personas, aunque posean un empleo, necesitan una fuente extra de ingresos para cubrir sus necesidades básicas. Continuando con las características empresariales de las iniciativas emprendedoras, un 57,5% de las mismas se dedican a servicios orientados al consumo. Muy pocas son manufactureras y aún menos se dedican a la extracción.

Uno de los factores señalados con mayor frecuencia en la literatura como una de las características esenciales de una actividad emprendedora que genere desarrollo económico, es la creación de empleo, tanto para el propio emprendedor como para quienes le rodean. En tal sentido, de las iniciativas emprendedoras envueltas en la fase potencial e incipiente, de acuerdo al GEM-RD (2007), un 62,5% del total no cuenta con empleados; un 32,3% tiene menos de cinco empleados, mientras que solo el restante 5,3% se ubica entre los 6 y los 20 trabajadores.

Guzmán y Ortiz (2007) señalan la conveniencia de resaltar la capacidad de las PYMES y microempresas para generar trabajo. En tal sentido afirman que "se infiere que las empresas medianas ocupan alrededor de 15.6% del total de empleados, mientras que las grandes representan alrededor de 14%. Esto significa que en términos absolutos, para mediados de la década actual, cerca de 1,824,000 empleados trabaja en empresas de tamaño micro, 295,000 en pequeñas, 472,000 en las medianas y cerca de 435,000 en unidades grandes". (2007: 31)

Al cuestionar a los emprendedores potenciales e incipientes de la muestra GEM-RD (2007) sobre sus expectativas de crecimiento en cuanto a la generación de empleo, aproximadamente un 22% manifestó no tener esperanzas de contratar a más personas. Un 21% piensa que puede aumentar de seis a diecinueve empleados, mientras que sólo un 7% prevé que pueda crecer a veinte empleados o más, y una mayoría de 33,13% y 16,87% emprendedores potenciales e incipientes, respectivamente, ve probable que pueda emplear de uno a cinco empleados.

Según las respuestas suministradas por los emprendedores en este estudio, y al ser cuestionados sobre los niveles tecnológicos alcanzados por sus iniciativas de negocios, los resultados arrojan que para ambas categorías las tecnologías usadas son obsoletas, con una antigüedad de más de cinco años, lo cual, considerando las características altamente dinámicas de los bienes tecnológicos, significa que las referidas iniciativas emprendedoras se gestionan con una tecnología básica y fundamental.

Desde el punto de vista del GEM-RD (2007), muy pocos emprendedores se plantean y ejecutan la posibilidad de exportar. De esta forma, el 65% de los emprendedores en las fases incipiente y potencial (TEA) no realizan ninguna actividad de exportación, mientras que prácticamente el 50% de las iniciativas pertenecientes a los negocios establecidos tampoco desarrolla ninguna actividad de exportación. En cuanto a las expectativas de expansión de mercado, las cuales hacen referencia a una mayor participación, un incremento en la cuota de clientes y un aumento en el volumen de negocios, los emprendedores encuestados por el GEM (2007) manifiestan no tener expectativa alguna de crecimiento.

Efectivamente, un 67,2% expresa no tener ninguna expectativa de crecimiento de mercado, y sólo un 24,7% manifiesta que puede experimentar algún tipo de expansión, pero no contempla el uso de tecnologías. Adicionalmente, de los emprendedores con iniciativas ya consolidadas, un 78% manifiesta no tener ninguna expectativa en cuanto a crecimiento o expansión en el mercado, y únicamente un 20,8% expresa esa intención asociada al uso de alguna tecnología.

Para finalizar con las características esenciales de la actividad emprendedora desde el GEM-RD (2007) evidenciamos las razones que expresan los emprendedores por las cuales han abandonado sus iniciativas. Se destaca como motivo principal el convencimiento de que el negocio finalmente no es rentable, con un 51,7% de frecuencia, seguido de razones asociadas con problemas de liquidez y falta de financiación, con un 19,3% de frecuencia. Otras razones citadas son el haber encontrado otra oportunidad diferente o un empleo, la ejecución de un abandono de la actividad emprendedora de forma planificada, el retiro personal, entre otras razones. Para Guzmán y Ortiz (2007), acorde con los resultados obtenidos en su investigación:

“...las empresas pequeñas, medianas y grandes absorben en menor proporción que las microempresas a las personas en edades extremas (menores de 20 y mayores de 60). Similarmente, los individuos de menor escolaridad están más concentrados en las microempresas, mientras que los de escolaridad universitaria se inclinan hacia las empresas medianas y grandes. En términos de género, la participación de las mujeres es mayor en las pequeñas que en las microempresas, como también es mayor en las empresas medianas y grandes que en las pequeñas; es decir, la participación de las mujeres se eleva a medida que aumenta el tamaño de las empresas. No obstante, el mayor porcentaje de mujeres ocupadas está en las micro y pequeñas empresas, las cuales absorben el mayor porcentaje de mano de obra, tanto masculina como femenina”. (2007: 34)

### 3.1.3 La informalidad en el mercado laboral dominicano

Para abordar una caracterización contextual de la informalidad en la República Dominicana, resulta pertinente remontarse al enfoque del fenómeno en el área latinoamericana. Así, "es indiscutible que el sector informal representa una parte importante en la economía de la región debido a su participación en el mercado laboral". (Dirección General de Impuestos Internos, 2013: 12)

A partir de datos suministrados por la CEPAL, "los países con mayor incidencia del sector informal son Bolivia, Perú, Nicaragua y Ecuador. Mientras, entre aquellos que muestran una economía informal inferior al promedio de la región (48.5%) se encuentran Chile, Costa Rica y Panamá. Mientras, la República Dominicana se encuentra por encima del promedio de los países seleccionados de la región, pero por debajo de Bolivia, Perú, Nicaragua, Guatemala, Ecuador, Paraguay y El Salvador" (Dirección General de Impuestos Internos, 2013: 12-13) Según el Banco Central de la República Dominicana (2007), en su estudio sobre la Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana:

"una de las características del mercado laboral dominicano, al igual que en la mayoría de países de América Latina y el Caribe, es el alto porcentaje de población ocupada en el sector informal. Esta situación acarrea elevados niveles de vulnerabilidad socioeconómica ante la precariedad y ausencia de protección social de esta actividad. La informalidad puede tener además impactos negativos sobre la productividad y la competitividad, lo cual hace necesario una visión integral desde la perspectiva de las políticas públicas". (2007: 9)

Desde la perspectiva del Banco Central (2007) "el sector informal responde a dinámicas complejas que se pueden diferenciar en el contexto de un país y en un momento determinado. Su heterogeneidad da lugar a que no haya una única forma de definir y medir su incidencia relativa en el mercado de trabajo. En el caso de la República Dominicana, la informalidad ha sido poco estudiada, y por ende, el conocimiento sobre este sector es aun insuficiente para guiar adecuadamente la formulación de políticas públicas efectivas" (2007: 9) La expectativa es que la informalidad sea mayor y más frecuente entre mujeres, entre personas con un nivel educativo inferior y entre aquellas personas con menor experiencia de trabajo. Sin embargo, tenemos que:

“en lo referente a la incidencia por género existen importantes diferencias entre América Latina y el Caribe, se señala una mayor prevalencia de la informalidad entre los hombres en el Caribe. Mientras, se observa una elevada incidencia de la informalidad entre las mujeres en América Latina. Esta situación se atribuye a tres factores, el primero de los cuales es el aumento de la tasa de matriculación femenina, que ha dado lugar a un incremento de la mano de obra femenina. En segundo lugar, esta tendencia también está ligada a la disminución de los ingresos de los hogares a raíz de las crisis económicas que han dado lugar al incremento de la oferta de mano de obra femenina. Y por último, se atribuye a que en varios países de la región los puestos de trabajo formal y de alta productividad son escasos, por lo que estas encuentran empleos predominantemente en el sector informal”. (Dirección General de Impuestos Internos, 2013: 12-13)

Según el Banco Central Dominicano (2007) “a partir de las estimaciones más recientes del Banco Mundial, durante las dos últimas décadas el nivel de informalidad -definida ya sea como la fracción del empleo no cubierto por los esquemas de seguridad social o como el porcentaje de trabajadores por cuenta propia no calificados o en establecimientos de pequeña escala- ha tendido a crecer sostenidamente en la mayoría de los países latinoamericanos”. (Banco Central Dominicano, 2007: 18)

Para medir la informalidad, el Banco Central Dominicano diseñó una encuesta, la cual fue inserta como un “módulo especial de la Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo del Banco Central levantada en octubre del 2006, y fue aplicada a todas las personas de 14 años o más en hogares urbanos, al margen de que la persona estuviese desempleada o no al momento de la encuesta”. (Banco Central Dominicano 2007: 28)

En este estudio, para cuantificar la informalidad, el Banco Central (2007) utilizó tres criterios básicos, mismos que se citan a continuación:

a) La primera definición descansa en un criterio legal y considera como informales a los siguientes grupos: los asalariados del sector privado que no tienen contrato firmado con la empresa o entidad para la cual trabajan ni gozan de la mayoría de los beneficios estipulados en la ley laboral (regalía pascual, vacaciones, entre otros), o cuya empresa o entidad no tiene licencia para realizar sus operaciones; los trabajadores familiares no remunerados y los trabajadores domésticos, y los patrones o trabajadores por cuenta propia sin licencia para operar. (2007: 28)

b) La segunda definición de informalidad se basa en la incorporación o no de los trabajadores al sistema de seguridad social, entendiendo por éste el sistema en el cual las personas cotizan a un determinado plan de pensión, ya sea a través de una empresa para la cual trabajan o de forma individual (2007: 29)

c) La tercera definición está asociada a la tradición iniciada por la OIT. En ese tenor, el Banco Central de la República Dominicana ha definido como trabajadores informales a los siguientes grupos: asalariados que laboran en establecimientos de menos de cinco empleados, trabajadores por cuenta propia y patrones en los grupos ocupacionales agricultores y ganaderos, operadores y conductores, artesanos y operarios, comerciantes, vendedores y trabajadores no calificados, trabajadores no remunerados y servicio doméstico. (2007: 31)

Los resultados obtenidos en la Encuesta de Informalidad desarrollada por el Banco Central (2007) dan cuenta de que:

“en la zona urbana del país, alrededor de 54% de las personas ocupadas trabajan en condiciones de informalidad según el criterio legal -esto es, carecen de licencia o contrato, y no reciben una cantidad razonable de beneficios laborales contemplados en la legislación. Similarmente, alrededor de 65% de los trabajadores son informales desde la perspectiva de la seguridad social –esto es, no se encuentran cotizando actualmente como preparación para la vejez. Finalmente, cerca de 50% de los ocupados y ocupadas urbanas son informales según el criterio OIT, dado que trabajan en establecimientos pequeños o como cuentapropistas en ocupaciones de baja calificación”. (2007: 31)

Ante tales hallazgos, algunas de las inferencias manifiestas en este estudio (Banco Central, 2007: 32-48) se expresan de la siguiente forma:

- La alta incidencia de la informalidad según el criterio OIT revela principalmente la gran proporción de trabajadores por cuenta propia con niveles relativamente bajos de escolaridad. (2007: 32)
- A su vez, la alta incidencia de informalidad según el criterio legal refleja la presencia de alrededor de 692,000 trabajadores urbanos que laboran en establecimientos sin licencia (los cuales representan cerca de 30% de las personas ocupadas en la zona urbana del país), y unos 640,000 asalariados urbanos (incluyendo una pequeña proporción de empleados públicos) que no tienen contrato con la entidad para la cual trabajan y que representan alrededor de la mitad de los asalariados urbanos. (2007: 34)
- Finalmente, la incidencia de la informalidad según el criterio de seguridad social refleja esencialmente el bajo porcentaje de trabajadores que cotizan para pensión. (2007: 36).
- En general, la práctica de cotizar para pensiones se encuentra limitada casi exclusivamente a los asalariados privados, entre los cuales alrededor de la mitad (47%) declara estar cotizando para fines de pensión. (2007: 36)
- Las diferencias en la incidencia de la informalidad según distintos segmentos poblacionales sugiere que la población informal está formada en gran parte por hombres, relativamente jóvenes o viejos, con bajo nivel educativo y nivel de ingreso. (2007: 39)
- Los trabajadores informales se distinguen también de los trabajadores formales por el lugar donde trabajan: para los tres criterios de informalidad, más de 90% de los trabajadores formales laboran en oficinas, fábricas o establecimiento comercial, pero este porcentaje apenas sobrepasa el 40% entre los trabajadores informales, entre los cuales entre 10% y 15% realizan sus actividades productivas en sus propias residencias, dependiendo del criterio de informalidad adoptado. (2007: 41)



- Los trabajadores y trabajadoras formales trabajan una mayor cantidad de horas por semana, reciben mayor ingreso por hora y trabajan en actividades secundarias con mayor frecuencia que sus contrapartes informales. Estos tres elementos, por supuesto, sugieren que el ingreso ocupacional mensual de los trabajadores formales es considerablemente superior al ingreso mensual de los informales. (2007: 42)
- En suma, los indicadores presentados revelan que, para los tres criterios de informalidad utilizados en este estudio, los trabajadores informales enfrentan condiciones de trabajo más precarias que los trabajadores formales. (2007: 47)
- Es importante destacar que aún si persistiese una ventaja en el ingreso de los trabajadores formales sobre los informales esto no necesariamente significa que los trabajadores informales se encuentren en empleos de calidad comparativamente inferior y por tanto menos satisfechos con su empleo, en la medida en que la condición de informalidad podría representar otros beneficios no pecuniarios compensatorios –tales como el carácter de emprendimiento, la cantidad de horas trabajadas y flexibilidad en los horarios. (2007: 61)

Además de todas las implicaciones ya citadas, la fiscalidad y tributación es otro ángulo desde el cual se puede analizar el peso y efecto de la informalidad. En tal sentido, tenemos que:

“En la República Dominicana existen normas legales que requieren ser cumplidas para empezar a desarrollar una actividad económica formal....se requerirá la inscripción en el Registro Nacional de Contribuyentes y la obtención de su número de RNC, el cual será su identificación tributaria. El contribuyente deberá realizar una serie de pasos previos antes de proceder a registrarse en la DGII, entre los que se encuentran la inscripción en el Registro Mercantil, para el caso de las personas físicas; y adicionalmente la solicitud del registro del Nombre Comercial y el pago del Impuesto por Constitución de Compañías para el caso de las personas jurídicas”. (Dirección General de Impuestos Internos, 2013: 41)

Según las cuantificaciones de la Dirección General de Impuestos Internos (2013) “en el ámbito tributario, se estima que el incumplimiento de los informales en el Impuesto sobre la Renta asciende a 0.5% del PIB para el año 2011, con un potencial recaudatorio en el Impuesto sobre la Renta de RD\$10,469.9 millones. Es importante destacar que la creencia general de que es un sector totalmente evasor de impuestos no es acertada. La economía informal si tributa a través del sistema de retenciones, aportando al Estado durante el 2011 por ISR un estimado de RD\$3,001.4 millones y RD\$3,361.5 millones en el 2012”. (2013: 68)

### **3.1.4 La cuestión del Desarrollo Humano en la República Dominicana según el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo)**

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) es un organismo que se encarga a nivel mundial de propiciar, analizar y fomentar los temas referentes al desarrollo integral de los pueblos. En efecto, constituye “la red mundial en materia de desarrollo que promueve el cambio y que conecta a los países con los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para ayudar a los pueblos a forjar una vida mejor”. (PNUD, página oficial). Así, una de las formas mediante las que el PNUD concreta el impulso y la investigación en cuanto a los temas relacionados con el desarrollo a nivel global, es la emisión de sus informes sobre desarrollo humano publicados cada año, bien sea por países o a nivel mundial.

Para el PNUD, “el enfoque de desarrollo contenido en sus informes e investigaciones centra el debate mundial en las cuestiones fundamentales del desarrollo, proporcionando nuevos instrumentos de medición, análisis innovadores y, a menudo, propuestas de políticas controversiales en relación al desarrollo humano” (PNUD, página oficial). La noción de desarrollo de la que parte el PNUD en sus investigaciones e intervenciones se fundamenta en la concepción de las capacidades y las libertades de las personas, propuesta por Amartya Sen (1992).

Consecuentemente a este enfoque, las personas que pueden elegir en libertad y optimizar sus capacidades, se encaminan hacia el desarrollo humano. De hecho, para el PNUD, "el desarrollo es un proceso de liberación desde una situación de privaciones. Una persona sin educación, sin salud, desnutrida y sin empleo no puede elegir ni tiene opciones en la vida". (Informe Desarrollo Humano Rep. Dominicana, PNUD, 2008: 6). La visión del PNUD se fundamenta en un concepto integral del desarrollo, tal como se expresa a continuación:

"el desarrollo es un proceso de ampliación de la capacidad de elección de las personas y no simplemente un medio para incrementar los ingresos nacionales. El desarrollo humano es la ampliación de las libertades reales que tienen las personas para elegir lo que valoran en la vida. La ampliación de las libertades reales depende del acceso a las oportunidades, tanto en el inicio de la vida como a lo largo de ella, ya que, por ejemplo, no tener acceso a una nutrición o a una educación adecuada a temprana edad, puede afectar a las posibilidades de lograr las destrezas necesarias para tener una vida satisfactoria". (Informe de Desarrollo Humano República Dominicana, 2008: 6).

Según lo expresado en el Informe de Desarrollo Humano de la República Dominicana, 2008, del PNUD, estamos ante "una sociedad como la dominicana, de gran inequidad social, económica e institucional, donde el acceso a las oportunidades está determinado por el poder individual o del grupo al que se pertenece. Esto se debe a que la sociedad no es capaz de garantizar a la ciudadanía un mínimo de capacidades y oportunidades; de forma que se garantice que el resultado en la vida esté determinado por el esfuerzo y no por la clase social, el lugar, o el sexo con que se nace" (2008, 6). Estas características esenciales en torno al desarrollo para el contexto específico dominicano a las que se refiere el PNUD, se señalan a continuación:

- El desarrollo implica poder, puesto que "las libertades reales dependen del acceso a las oportunidades y, en sociedades con un deficiente estado de derecho y con una gran inequidad social, como la República Dominicana, el acceso a las oportunidades depende más del poder personal y de los grupos, y no tanto de los derechos". (2008: 3)

- El desarrollo tiene en cuenta dos dimensiones, la individual y la colectiva, en función de que las capacidades, es decir, "las habilidades y condiciones personales para poder hacer o ser lo que se desea en la vida se poseen individualmente, pero se construyen socialmente". (2008: 3)
- El desarrollo concierne a las personas. "Quienes se desarrollan son las personas, no las cosas, ni la macroeconomía, tampoco la modernidad. Las personas viven en una realidad y en un espacio concreto y establecen un conjunto de relaciones y vínculos de cooperación, de poder y de afectos; por lo tanto, el desarrollo también está enlazado con el lugar en el que vive la gente". (2008: 3)

De lo anterior se deduce que, el desarrollo humano, más allá del puramente económico, depende del poder de cada individuo, así como de la interacción de las capacidades, tanto colectivas como individuales de las personas, en aras de hacer una elección en libertad y de acuerdo a su acceso a las oportunidades, lo que a su vez determina la estabilidad y la sostenibilidad de los individuos. Esta relación se expresa de forma gráfica a continuación:

**Figura no. 4:**  
**Capacidades individuales y colectivas simultáneas**



*Fuente: Informe de Desarrollo Humano República Dominicana, PNUD (2008:5).*

Tal como se puede apreciar en la figura anterior, bajo la propuesta de desarrollo del PNUD, la dimensión individual del desarrollo implica estar en posesión de capacidades en términos económicos, de educación, de salud y del manejo de las tecnologías de la información y de la comunicación. No obstante, estas capacidades individuales deben ser gestionadas no sólo a nivel individual, sino en relación a su medio colectivo, gracias a las relaciones políticas y sociales. La interacción de estos elementos conlleva a una estabilidad y a una sostenibilidad, que a su vez trae consigo un nivel dado de desarrollo humano. Según la propuesta del PNUD, una vez el individuo se encuentra en disposición de acceder, beneficiarse y optimizar sus capacidades individuales y colectivas, adquiere poder gracias a un proceso de empoderamiento, que a su vez genera un desarrollo en las personas.

Para el PNUD, "el empoderamiento es el proceso de adquirir control sobre las fuerzas externas que inciden en las vidas de las personas, así como el aumento de la confianza propia y de las capacidades individuales. Es el ejercicio efectivo y real de la titularidad de los derechos, las capacidades y las libertades. Es uno de los elementos de la estrategia de desarrollo humano y tiene un valor tanto en sí mismo como también un valor instrumental" (2008: 46). El empoderamiento, desde la perspectiva del PNUD, constituye un pilar en la concepción de las estrategias del desarrollo humano. Esta relevancia en torno al empoderamiento se genera a partir de su doble valor, primero, a nivel personal, y segundo, a nivel social como instrumento de realización colectiva. (Informe de Desarrollo Humano para la República Dominicana, PNUD, 2008).

En cuanto a la dimensión individual, el empoderamiento implica una realización vinculada a los derechos humanos y a la dignidad de las personas. En tanto, a nivel social, el empoderamiento significa que "la equidad en el acceso a las oportunidades es el resultado de las relaciones de poder. El empoderamiento y la movilización social son los mecanismos que tiene la población para conseguir un estado de derecho, para impedir la apropiación privada de los bienes públicos y para garantizar la igualdad de oportunidades". (2008: 46)

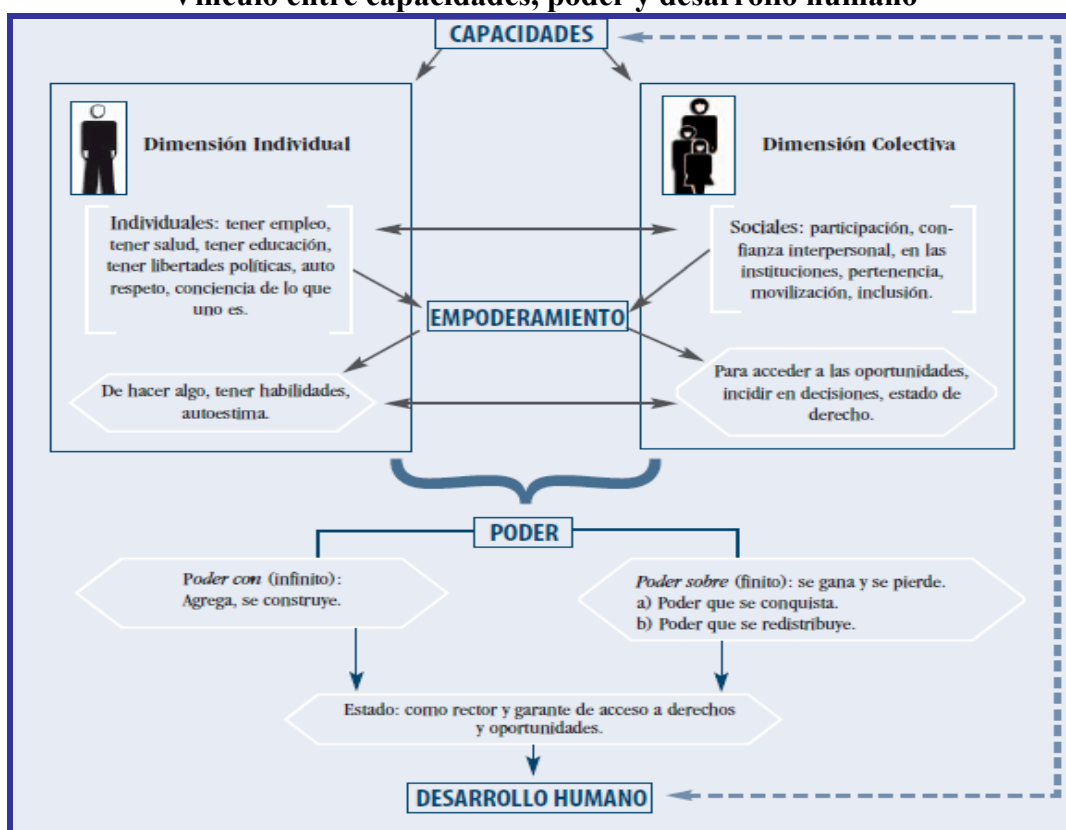
De tal forma, la generación de las capacidades y el empoderamiento se encuentran estrechamente ligados entre sí, dado que “la creación de capacidades es una vía para generar empoderamiento y este fortalece a su vez la creación de éstas” (2008: 46). Si bien es cierto que las alternativas de elección de las que puedan disponer las personas dependen de las capacidades que las mismas posean, no es menos cierto que muchas de las referidas capacidades pueden ser únicamente concretadas de forma colectiva, o sea, en sociedad.

Por lo tanto, el desarrollo humano adquiere una dimensión individual y otra colectiva, la de generación de capacidades y de empoderamiento. (Informe de Desarrollo Humano para la República Dominicana, PNUD, 2008). Partiendo de Sen (1992), el PNUD plantea la relación entre las capacidades, tanto individuales como colectivas, el empoderamiento, el poder y el desarrollo humano de la siguiente forma:

“las capacidades individuales habilitan a las personas para hacer cosas, mientras que las colectivas son las que crean las posibilidades para acceder a las oportunidades e incidir en las decisiones. Ambas, para ser perdurables en el tiempo, deben ser simultáneas. De esta forma las capacidades se convierten en empoderamiento y el empoderamiento en poder, el cual se construye, conquista o redistribuye. El equilibrio de poderes sociales es la garantía para que el Estado pueda actuar como rector, regulador y garante del acceso equitativo a las oportunidades y ello es la base para el desarrollo humano”. (2008: 33)

Esta relación se expresa de forma gráfica a continuación:

**Figura no. 5:  
Vínculo entre capacidades, poder y desarrollo humano**



Fuente: Informe de Desarrollo Humano República Dominicana, PNUD (2008: 40).

Con la finalidad de cuantificar el nivel de desarrollo humano en la República Dominicana, y de acuerdo al modelo presentado en la figura no. 5 mostrada anteriormente, el PNUD propone descomponer cada aspecto de las capacidades individuales y colectivas en una serie de índices y sub-índices, que a su vez miden el nivel de desarrollo en cada dimensión específica. De hecho, el PNUD, con el objetivo de cuantificar los niveles de desarrollo humano en la República Dominicana “construyó un índice de empoderamiento humano con 52 indicadores, que cubren aspectos vinculados al empoderamiento social, político, educativo, en salud, en economía y en tecnologías de la información y de la comunicación. Estos índices se construyeron a nivel regional, provincial y, en algunos casos, hasta municipal”. (2008: 7). El desglose de los índices e indicadores usados por el PNUD para la obtención del Índice de Desarrollo Humano para la República Dominicana, se muestra a continuación:

**Tabla no. 15**  
**Componentes del índice de empoderamiento individual (PNUD)**

DIMENSIÓN	ÍNDICE	SUB-ÍNDICES	INDICADORES
Empoderamiento individual	Empoderamiento económico	Capacidad económica	Índice de Gini Porcentaje de personas no pobres Porcentaje de hogares con vivienda de calidad Años de escolaridad promedio Tasa de ocupación efectiva
		Generación de recursos	Porcentaje de ocupados en sector no agrícola Relación de mujer/hombre en puestos de gerencia Porcentaje de personas con más de 18 años que son al menos bachilleres Ingresos mensuales en pesos dominicanos
	Empoderamiento en salud	Condiciones sociales	Porcentaje de niños con desnutrición crónica Porcentaje de hogares con servicios sanitarios
		Provisión de servicios	Camas públicas por cada 1,000 habitantes Médicos por cada 10,000 habitantes Centros de atención primaria con personal por cada 1,000 habitantes Consultas atendidas en primer nivel de atención por cada 1,000 habitantes
	Empoderamiento en educación	Cobertura en educación	Tasa neta de matriculación en básica Tasa neta de matriculación en media Desigualdad de género en la matriculación de básica Desigualdad de género en la matriculación de media
		Calidad en educación	Porcentaje de estudiantes que no son repitentes Porcentaje de docentes con licenciatura o superior Calificación promedio de pruebas nacionales de básica Calificación promedio de pruebas nacionales de media Estudiantes por salón de clases
	Empoderamiento en tecnologías de la información y comunicación (TIC)	Infodensidad	<b>Índice de redes:</b> Líneas telefónicas por cada 1,000 habitantes Líneas telefónicas móviles por cada 1,000 habitantes <b>Índice de habilidades:</b> Tasa de alfabetización de adultos Tasa bruta de matriculación en el nivel primario, secundario y terciario
		Uso/consumo	Porcentaje de hogares con televisión Porcentaje de hogares con computadora Cuentas de internet por cada 1,000 habitantes

*Fuente: Informe de Desarrollo Humano República Dominicana 2008, PNUD.*



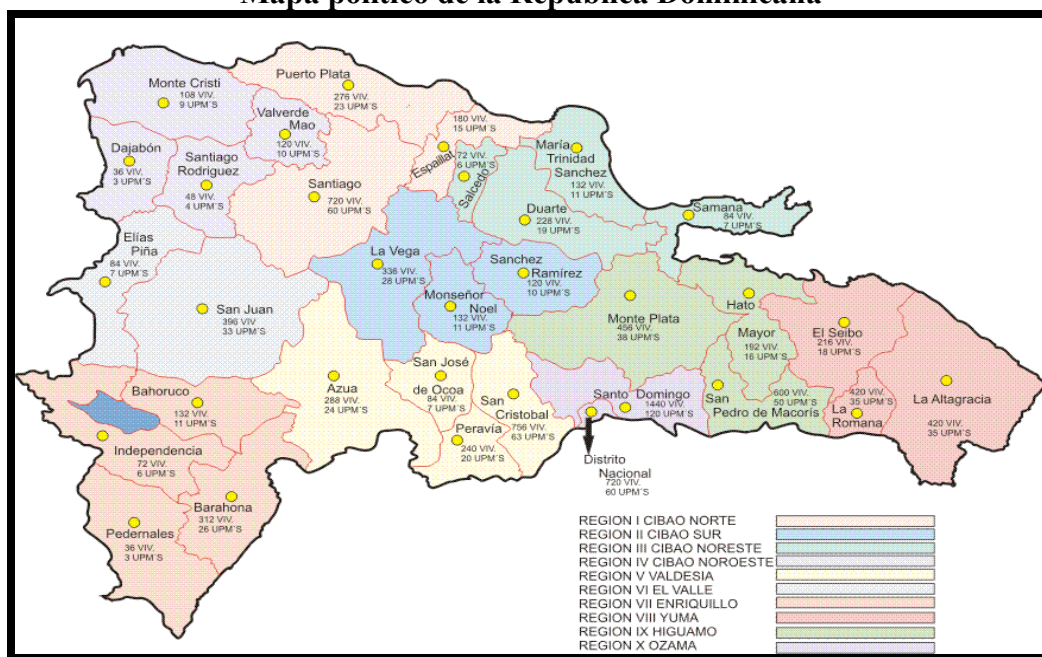
**Tabla no. 16**  
**Componentes del índice de empoderamiento colectivo (PNUD)**

DIMENSIÓN	ÍNDICE	SUB-ÍNDICES	INDICADORES
Empoderamiento colectivo	Empoderamiento político	N/A	Candidatos por sindicatura Votantes como porcentaje de inscritos Porcentaje de personas en barrios pobres con actas de nacimiento Porcentaje de mujeres regidoras Porcentaje de la población beneficiaria con presupuesto municipales participativos
		Empoderamiento social	Género
	Confianza interpersonal		Porcentaje de personas que cree que la gente de su comunidad es confiable  Porcentaje de personas que cree que la mayoría de las veces la gente trata de ayudar al prójimo  Porcentaje de personas que cree que la gente, si se le presenta la oportunidad no se aprovecha del prójimo
	Pertenencia		Porcentaje de personas que se sienten muy o bastante orgullosos de ser dominicanos  Porcentaje de personas que cree que los dominicanos tienen muchas o bastantes cosas que los unen
	Participación		Porcentaje de personas que ha estado asistiendo a reuniones comunitarias sobre algún problema de la comunidad  Porcentaje de personas que en el último año ha contribuido a la solución de algún problema en su comunidad
	Movilización		Porcentaje de personas que ha participado alguna vez en manifestaciones o protestas en su vida  Número anual de protestas por cada 10,000 habitantes
	Confianza en las instituciones		Porcentaje de personas que para poder resolver sus problemas alguna vez ha pedido ayuda o cooperación a alguna institución  Porcentaje de personas que cree que los tribunales de justicia garantizan un juicio justo  Porcentaje de personas que cree que los derechos básicos de los ciudadanos están bien protegidos por el sistema político

*Fuente: Informe de Desarrollo Humano República Dominicana 2008, PNUD.*

En función del desglose anterior, la medición del desarrollo humano, mediante el índice de empoderamiento según la concepción del PNUD, parte de la división política de la República Dominicana, mostrada en el mapa de la figura número 6, a continuación:

**Figura no. 6:  
Mapa político de la República Dominicana**



*Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas para la encuesta nacional de los ingresos y gastos de los hogares, 2007*

Así, para la cuantificación del desarrollo humano nacional, las provincias del país han sido agrupadas en regiones. Dichas regiones consideradas son: la denominada "norte", con 14 provincias; la "sur", con 10 provincias; el "este", con seis provincias, y finalmente la "zona metropolitana", con dos provincias. Esta división regional se observa en la tabla número 17:

**Tabla no. 17**  
**División regional utilizada para el índice de desarrollo humano (IDH, PNUD)**  
**República Dominicana, 2008.**

Metropolitana	Norte	Este	Sur
Distrito Nacional Santo Domingo	Dajabón	El Seibo	Azua
	Duarte	La Altagracia	Bahoruco
	Españillat	La Romana	Barahona
	La Vega	San Pedro de Macorís	Elías Piña
	María Trinidad Sánchez	Monte Plata	Peravia
	Montecristi	Hato Mayor	San Cristóbal
	Puerto Plata		San Juan
	Salcedo		Pedernales
	Santiago		Independencia
	Santiago Rodríguez		San José de Ocoa
	Valverde		
	Monseñor Nouel		
	Sánchez Ramírez		
	Samaná		

*Fuente: Informe Desarrollo humano, una cuestión de poder, República Dominicana, PNUD, (2008: 49).*

Tanto el índice de empoderamiento humano como sus correspondientes índices y sub-índices, muestran posiciones relativas y no absolutas entre las provincias, con valores que oscilan entre el cero (0) y la unidad (1), siendo la unidad el mejor nivel en cuanto al desarrollo humano posible, mientras que el cero indica el peor estado posible. (Informe de Desarrollo Humano de la República Dominicana, PNUD, 2008). Así, según los resultados obtenidos por el PNUD, la región con mayor desarrollo humano de la República Dominicana es la zona metropolitana, con un 0,647, seguida por la norte, con un 0,539; mientras que, en el tercer lugar figura la región sur con un 0,393, en tanto que la región menos desarrollada es la ubicada en el este, con 0,288, tal como se puede apreciar en la figura no. 7, a continuación:

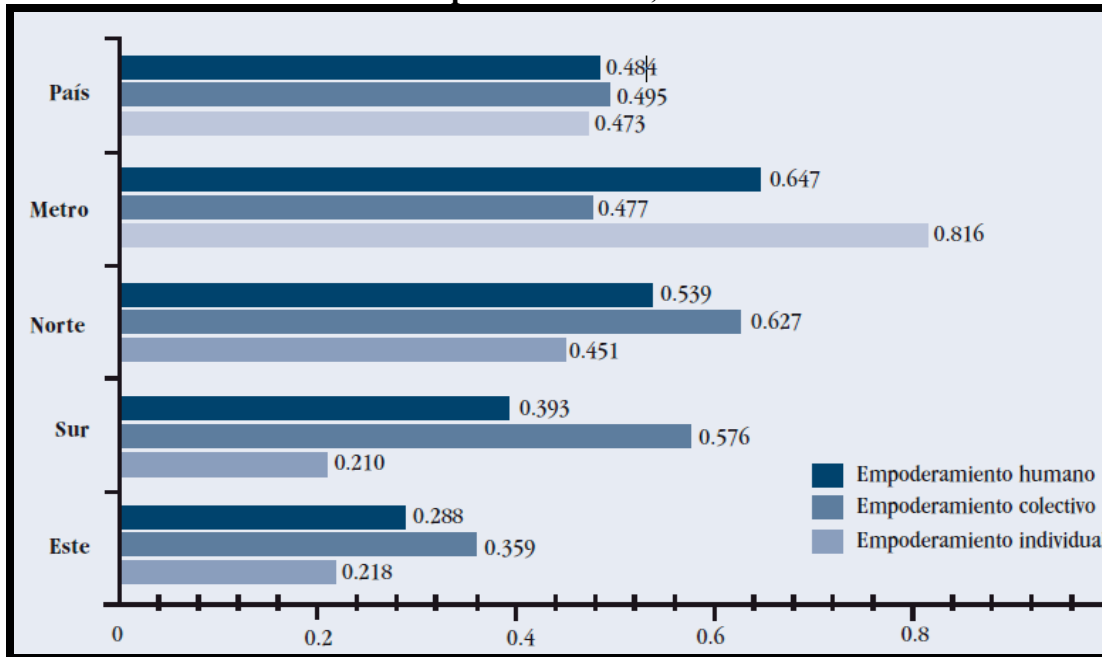
**Figura no. 7:**  
**Índice de empoderamiento humano (IEH), por región,**  
**República Dominicana, 2008.**



*Fuente: Informe Desarrollo humano, una cuestión de poder, República Dominicana, PNUD, (2008, 2).*

En la figura número 8, a continuación se muestran los índices de desarrollo humano por región, conjuntamente con sus respectivos componentes, individual y colectivo.

**Figura no. 8:**  
**Índice de empoderamiento humano (IEH), individual y colectivo, por región,**  
**Rep. Dominicana, 2008**



*Fuente: Informe PNUD "Desarrollo humano, una cuestión de poder", República Dominicana (2008: 54).*

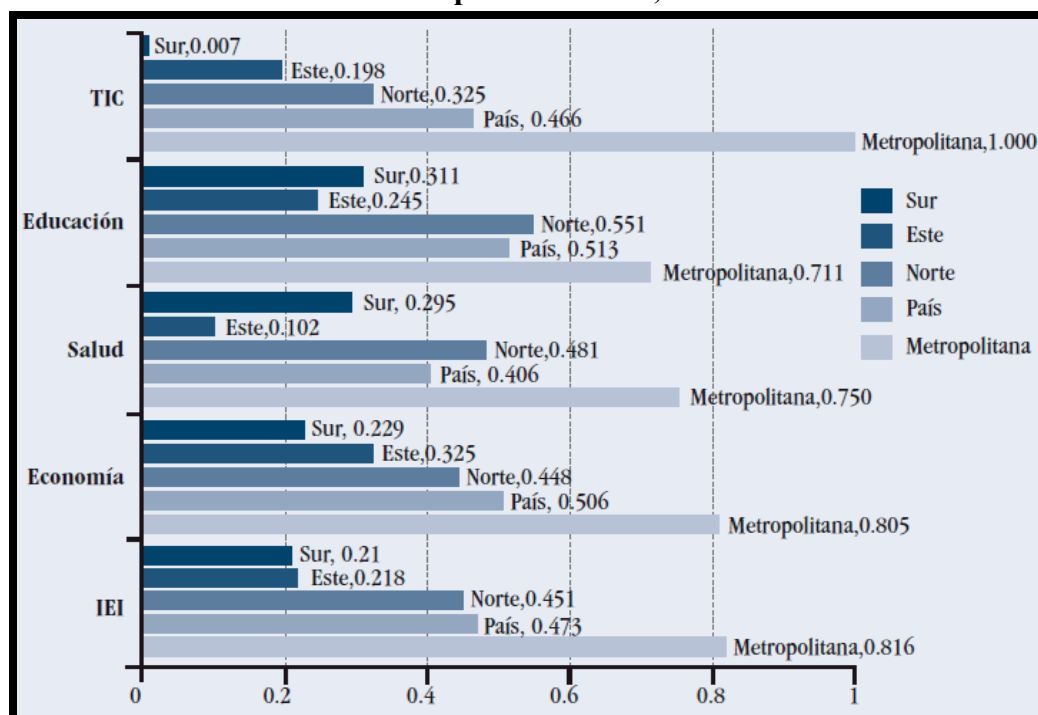
Una de las razones por las que el empoderamiento individual, con sus dimensiones respectivas, (la económica, la relativa a la salud, a la tecnología y a la educación), resultan en un alto valor en la zona metropolitana, responde al hecho de que en la misma se concentra una gran oferta y oportunidades en torno a dichos aspectos. Sin embargo, el índice de empoderamiento colectivo se manifiesta en la zona metropolitana más bajo que en otras regiones, como en la norte o en la sur. Esta condición puede hallar su explicación en el debilitamiento en la región metropolitana de la cohesión social, condición muy propia de las grandes urbes.

Se aprecia que en la región norte el aspecto individual coincide con la media nacional al registrar un 0,451, mientras que las demás zonas, sur y este, presentan índices de empoderamiento individual muy por debajo a la media nacional, siendo los mismos 0,210 para la región sur, en tanto que la este presenta un 0,218.

En cuanto al empoderamiento colectivo, la región norte destaca por superar a todas las demás en este rango. Según el PNUD, este índice de empoderamiento colectivo superior registrado en la región norte, responde a "la capacidad de movilización e incidencia que tienen en el país los movimientos sociales de base y los grupos empresariales de esta región". (2008: 6).

Tal como se ha mencionado, el índice de empoderamiento individual se desglosa a su vez en cuatro dimensiones, las cuales son: la concerniente a la salud, a la economía, a la tecnología y a la comunicación y, finalmente, la pertinente a las capacidades educativas. A continuación, en la figura número 9, se muestran los resultados obtenidos para el referido índice de empoderamiento individual, con sus respectivos componentes, por región:

**Figura no. 9:**  
**Índice de empoderamiento individual y sus componentes por región,**  
**Rep. Dominicana, 2008**



*Fuente: Informe PNUD "Desarrollo humano, una cuestión de poder", República Dominicana (2008: 56).*

En cuanto a las dimensiones específicas y relativas a la educación, a la tecnología, a la salud y a la economía, la región con mayor registro es la zona metropolitana. Mientras que, a nivel de país, sólo en las dimensiones relativas a la educación y a la economía se registran valores por encima de 0,500 (superando de forma escasa dicho valor, puesto que se trata de 0,513 y 0,506, respectivamente).

En relación a la tecnología y a las comunicaciones, las regiones sur y este se aprecian muy rezagadas en relación al valor de la unidad (0,007 y 0,198, respectivamente), mientras que la región norte presenta valores relativamente mejores (0,325). La misma situación se registra en términos de educación, con la diferencia de que en dicho subíndice, la región norte presenta un valor superior, siendo el mismo 0,551.

Al referirnos al tema de la salud, la zona que registra el peor nivel es la del este, y sólo la región metropolitana supera el valor medio (0,500), con un 0,750. Sin embargo, en términos económicos los índices por región se aprecian relativamente mejores a los mencionados antes, puesto que, el país se sitúa con un 0,506, la región norte con un 0,448, en tanto que la este con un 0,325, y finalmente la sur con un 0,229.

### **3.2 San Cristóbal: un reflejo fiel de la situación nacional**

Para describir las condiciones contextuales de provincia de San Cristóbal nos basaremos en el estudio desarrollado por el Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo conjuntamente con la Escuela de Gobierno y Transformación Pública del Tecnológico de Monterrey. Ambas entidades, atendiendo al Modelo de Transferencia de Conocimiento y Acompañamiento para el Diseño del Programa Regional de Desarrollo Económico y Local de la República Dominicana, han llevado a cabo planes para el desarrollo económico y local de las provincias (2016). Utilizando el informe respectivo a San Cristóbal, presentamos las siguientes informaciones, extraídas de dicho documento.

La provincia de San Cristóbal tiene una extensión de 1,240.91 km<sup>2</sup>. Limita con el mar Caribe al sur, y con las provincias: Santo Domingo al este; San José de Ocoa y Peravia, al oeste; Monseñor Nouel y Monte Plata. De acuerdo al IX Censo Nacional de Población y Vivienda, a diciembre 2010 hasta en la provincia San Cristóbal 569,930 habitantes; de esta población 50% eran hombres y 50% mujeres. Era la cuarta demarcación más poblada a nivel nacional, y ocupa la posición número tres en cuanto a densidad poblacional (459 hab./km<sup>2</sup>), solo por debajo del Distrito Nacional y de la provincia Santo Domingo. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:12)

En el 2010, más de 440 mil personas (77.3% de la población) tenía un grado de escolaridad entre primaria y superior. El 42% de la población total tenía niveles de educación básica, de éstos, 53% eran hombres y el 47% mujeres. Por otro lado, 26% de la población poseía educación media: 49% eran hombres y 51% mujeres. En la educación universitaria o superior se contaba con 13% de la población, 37% hombres y 63% mujeres. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:15)

En cuanto a la educación superior, el 65% de la población se ubicaba en los grupos de ciencias sociales, educación comercial, derecho, educación y salud. Los grupos de educación en ciencias, ingeniería y agricultura sumaban más del 25%, constituyendo un punto de referencia importante para establecer estrategias de desarrollo industrial. Mientras que los grupos restantes reflejaban el 10% de la población escolar de nivel superior. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:15)

En 2013 la provincia San Cristóbal ocupó el cuarto lugar a nivel nacional en empleos generados en la República Dominicana con 340,564 empleados, lo que representó el 6.0% del total del empleo nacional, de acuerdo a cifras de la ENFT (2013). Basándonos en la ENFT, en el 2013 la Población en Edad de Trabajar (PET) en San Cristóbal ascendía a 506,453 personas, 51% hombres y 49% mujeres. De esta PET, 299,056 (59.0%) era población económicamente activa (PEA), la cual estaba segmentada en 58% hombres y 42% mujeres. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:18)



La tasa de ocupación de los hombres (67.4%) era significativamente superior a la tasa de las mujeres (50.5). La tasa de desempleo promedio en San Cristóbal (19.6%) se sitúa por encima del promedio nacional (15.0%), siendo superior en las mujeres (28.1%) que en los hombres (13.3%). (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:18)

Del total de población ocupada en 2013 (240,560), el 36.3% eran trabajadores empleados a sueldo o salario, reportándose a unos 2,773 empleadores o patronos existentes en la provincia San Cristóbal. Los trabajadores por cuenta propia constituían la primera categoría ocupacional (95,016 personas), representando casi el 40% de la población ocupada. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:18)

En 2010 el 40.4% de los hogares de dominicanos recaía en pobreza general y el 10.4% tenía condiciones de pobreza extrema. Por otra parte, el 40,7% de la población total dominicana estaba en pobreza general, mientras que el 9.6% del total de personas contaba con características de pobreza extrema. Consecuentemente, el 30.0% de los hogares y el 31.1% del total de la población presentaban condiciones de pobreza moderada. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:18).

Con base en la fuente citada, se establece que en 2010 el nivel de pobreza general (moderada) en la provincia San Cristóbal era de 31.4%; esto es, 14.4 puntos porcentuales inferior al nivel reportado en 2001 (45.8%). Puesto en perspectiva, se destaca que la media de pobreza moderada en la provincia es significativamente inferior a la media de pobreza nacional (40.4%). (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016:19)

En cuanto a la categoría de pobreza extrema, estimada mediante el método de pobreza multidimensional, en 2010 el nivel reportado en el mapa de pobreza para la provincia de San Cristóbal era de un 6.4%; esto es, cuatro puntos porcentuales por debajo de la media de pobreza extrema reportada por la misma fuente para el 2012 a nivel nacional (10.4%).

Como se puede apreciar, San Cristóbal se sitúa en el séptimo lugar tanto en la medición de pobreza general como de pobreza extrema, confirmándose como una de las provincias con menor incidencia de pobreza a nivel nacional, después de Espaillat, Santo Domingo, La Vega, Santiago, Monseñor Nouel y el Distrito Nacional. (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016: 20)

La provincia San Cristóbal ocupa el décimosexto lugar en el índice provincial, con un valor de 0.419, clasificándose con desarrollo humano medio- bajo; esto es, situándose por debajo del IDH promedio nacional (0.513). En ese contexto, la provincia San Cristóbal ocupa el lugar 15 tanto en el índice de salud como en el índice de educación (0.484), ubicándose en ambos casos por debajo de la media nacional (0.616). Y por otra parte, en el índice de ingresos (0.543) se ubica en la sexta posición provincial, ligeramente por debajo del promedio nacional (0.549). (Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016: 20-21)

**CAPÍTULO IV:  
METODOLOGÍA DE LA  
INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

#### **4.1 Sujetos. Población y muestra.**

Los sujetos objeto de esta investigación son, por un lado, los emprendedores propietarios de un negocio y con auto-empleo producto de esta actividad, indistintamente de que dicha iniciativa emprendedora sea de naturaleza formal o informal. Así, la cualidad de formalidad o informalidad es distinguida en esta tesis en concordancia con tres criterios fundamentales: el cumplimiento de las obligaciones fiscales, el pago de los compromisos laborales contraídos con los empleados y la respectiva afiliación al sistema de seguridad social. Las iniciativas emprendedoras consideradas en este estudio, atendiendo a la cantidad de empleados que el negocio alberga (de acuerdo a la clasificación de Fondomicro, 2007), son de tamaño micro (uno a diez empleados), pequeñas (11 a 50 empleados) y medianas (51 a 150 empleados). Se excluyen de esta investigación las empresas grandes (más de 150 empleados).

Por otro lado, forman también parte de la población analizada, personas empleadas en empresas de naturaleza formal o informal, que no poseen una actividad de negocios y que dependen únicamente de un ingreso producto de una actividad laboral, es decir, de un salario. Este último colectivo funge como grupo control sobre los emprendedores, con la finalidad de contraponer resultados obtenidos entre ambos conglomerados.

Dado que para un empleado es difícil saber con certeza si la empresa en la que labora cumple o no con sus compromisos fiscales, para caracterizar la formalidad o informalidad de los asalariados, se excluye el criterio de fiscalidad utilizado en los emprendedores. Por tanto, la naturaleza formal e informal de los asalariados queda supeditada al criterio respectivo al pago de prestaciones laborales y al de afiliación a la seguridad social a favor del trabajador.

Para el grupo de los propietarios auto-empleados se han considerado iniciativas emprendedoras ubicadas en el centro urbano de la provincia de San Cristóbal, República Dominicana, tomando como referencia los 20 barrios que componen dicho casco urbano. Para los asalariados, se ha tomado como referencia la misma ubicación geográfica, considerando empleados residentes en dicha zona. Los sujetos objeto de estudio en esta investigación responden a las características detalladas y argumentadas a continuación.

#### 4.1.1 Criterios poblacionales

La población a la que se dirige esta investigación responde a las siguientes características:

- *Emprendedores formales e informales propietarios de un negocio (micro, pequeño o mediano, atendiendo al número de empleados que posea la iniciativa emprendedora), que genere auto-empleo para el mismo emprendedor, que éste sea su actividad económica fundamental, y que dicho negocio esté ubicado en el centro urbano del Municipio de San Cristóbal, en la República Dominicana.*

Esta investigación tiene lugar en la República Dominicana, país cuyas condiciones sociales, económicas y políticas lo circunscriben en una situación catalogada como en vías de desarrollo. Según los datos provistos por el *Global Entrepreneurship Monitor* (2007), el índice de la actividad emprendedora en la República Dominicana asciende a 16.75% del total de la población. Estos emprendimientos se caracterizan por ser desarrollados mayoritariamente por personas jóvenes, desempleadas o con un empleo que no es suficiente como para cubrir sus necesidades básicas.

Además, según el *Global Entrepreneurship Monitor* (2007), los emprendedores dominicanos poseen una educación que en la mayoría de los casos no alcanza el grado secundario. Adicionalmente, las iniciativas emprendedoras en la República Dominicana, en gran medida no se abocan a procesos de internacionalización ni de exportación.

Dadas estas características, y en términos generales, la actividad emprendedora dominicana puede ser clasificada como poco innovadora, de carácter mayoritariamente imitador, además de que opera en una gran proporción de casos bajo condiciones de informalidad. Consecuentemente, para fines de esta investigación se considerarán emprendedores a los individuos que presenten las siguientes condiciones:

- a) Propietarios, (mayores de 18 años), de por lo menos un negocio concretado bajo características de micro, pequeña o mediana empresa (mínimo un empleado, máximo 150), independientemente de que este negocio funcione de acuerdo a una naturaleza formal o informal (atendiendo a criterios laborales, de seguridad social y fiscales), y que esté ubicado en el centro urbano de la provincia de San Cristóbal, República Dominicana. Adicionalmente, constituye una condición que este negocio sea la fuente de ingresos fundamental del emprendedor
- b) Que los emprendedores propietarios de los negocios posean un empleo dentro del negocio, bajo el formato de auto-empleo (Wennekers y Thurik, 1999)
- *Asalariados (formales e informales) no emprendedores y residentes en el centro urbano del municipio de San Cristóbal, República Dominicana.*

Como parte de este estudio han sido consideradas también personas cuya única actividad económica sea la de asalariado. Se pretende comparar los resultados obtenidos en el grupo de emprendedores y en el de asalariados. Esta contrastación permitirá caracterizar el fenómeno emprendedor formal e informal, así como verificar cómo se suscita la posible interacción existente entre las variables respectivas a los emprendedores auto-empleados y a los no emprendedores, ambos vistos desde la formalidad y desde la informalidad.

#### **4.1.2 Ubicación geográfica de la población objeto de estudio**

Respondiendo a razones de representatividad, se ha considerado concentrar el presente estudio en la provincia de San Cristóbal, municipio del mismo nombre, ubicado al sur de la República Dominicana. La selección de la provincia de San Cristóbal como localización geográfica se justifica fundamentalmente por los siguientes aspectos:

- a) La provincia de San Cristóbal constituye la segunda localidad más poblada del país y una de las que posee mayor actividad económica (Censo Nacional, 2012, Perfiles Provinciales derivados del mismo estudio)

c) Consecuentemente con lo anterior, los niveles de empleo/desempleo, actividad emprendedora y de empleo formal e informal de la provincia son altamente representativos de los valores nacionales

c) El mapa de pobreza de la provincia de San Cristóbal la sitúa en un punto intermedio entre las zonas más pobres y las más ricas del país

#### **4.1.3 Universo y obtención de la muestra**

El universo de este estudio está conformado por los emprendedores propietarios de micro, pequeños y medianos negocios, formales e informales del municipio de San Cristóbal, específicamente de la zona urbana. Estos emprendedores deben poseer un negocio en marcha y empleo producto de este negocio. En tal sentido, nos circunscribimos al enfoque de emprendedores auto-empleados señalado por Wennekers y Thurik (1999).

El hecho de que se hayan considerado para este estudio a todos los emprendedores, tanto a los formales como a los informales, constituyó un obstáculo para definir una cantidad de individuos parte del universo. Si bien es cierto que el Banco Central de la República Dominicana (Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo, 2007) ha realizado importantes estudios respecto de la informalidad en el país, no existen registros, listados o censos que den cuenta de quiénes ejecutan dicha actividad y dónde se establece este ejercicio.

Una posible explicación para esta condición es que la actividad emprendedora informal está supeditada a una gran inestabilidad en cuanto a su ubicación física, al tipo de bien y/o servicio prestado, siendo entonces su existencia y localización quizás mejor asociada a la percepción de la demanda y a las necesidades puntuales del consumidor (Pérez Sáinz, 1998). Ante tal situación, para determinar la cantidad de emprendedores formales e informales del municipio de San Cristóbal, se procedió a deducir una cantidad poblacional a partir de las siguientes informaciones existentes, mismas que se explican a continuación.

Según los datos provistos por la Oficina Nacional de Estadística, en el Censo Nacional de Población y Vivienda (2012), la población total del municipio cabecera de San Cristóbal es de 232,769 habitantes. Si a este total poblacional del casco urbano le aplicamos el índice de actividad emprendedora (16.75% de la población total) propuesto por el GEM (2007), tendríamos que los emprendedores en el municipio de San Cristóbal son unas 38,989 personas, contando entre ellos emprendedores formales e informales. Mediante una estratificación y afijación proporcional, esta cantidad de 38,989 emprendedores fue distribuida en función de la densidad poblacional de todos los barrios del municipio cabecera de la provincia.

En cuanto a la segregación de la muestra en emprendedores formales e informales, tampoco se dispuso de un registro que diera cuenta exacta de dicha distribución. Si bien es cierto que en estudios como el del Banco Central (Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo, 2007) evidencian diversos porcentajes de informalidad atendiendo al criterio con el que se trate (“54% según el criterio legal, 65% desde a perspectiva de la seguridad social y 50% según el criterio OIT”) (Banco Central de la República Dominicana, 2007: 31), en el presente estudio se consideró abordar a todos los negocios de forma exploratoria, sin determinación previa de la cantidad muestral de formales e informales. Esto con la intención de una posterior validación de la segregación real del espacio estudiado, atendiendo a la clasificación de los criterios de fiscalidad, prestaciones laborales y de seguridad social.

#### **4.1.3.1 Muestra cualitativa**

“Quizá el asunto más importante a tener en cuenta sobre el muestreo de datos en ciencias sociales es que los constructos teóricos en la mayoría de las teorías no resultan idénticos a los factores que se desean medir en la muestra” (Morgan y Sonquist, 1963: 420). Partiendo de esta premisa, y bajo la intención de aprehender el fenómeno estudiado en toda su extensión, esta investigación se declara mixta, en cuanto a que hace uso de técnicas de recolección de datos tanto cualitativas como cuantitativas.



Así, atendiendo a la complementariedad entre los enfoques metodológicos de corte cualitativo y cuantitativo (Strauss y Corbin, 2002), previo a la realización del cuestionario, se aplicó un total de veinte entrevistas a emprendedores generadores de auto-empleo, tanto formales como informales, con la finalidad de detectar categorías que no hayan sido consideradas a partir de la revisión teórica o del estudio de modelos pre-diseñados, tales como el del PNUD (2008), usado como insumo en esta tesis.

La muestra cualitativa no fue pre-establecida ni calculada de manera previa a la aplicación. La intención fue permitir que emerjan categorías de estudio que enriquecieran el análisis cuantitativo posterior. Estas entrevistas se aplicaron atendiendo a un muestreo no probabilístico y según la técnica de muestreo denominada "bola de nieve" (Strauss y Corbin, 2002, Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio 2006).

#### **4.1.3.2 Muestra cuantitativa**

En función de los criterios descritos en párrafos anteriores, y tomando como referencia un universo infinito, para determinar la muestra cuantitativa, hemos considerado un nivel de confianza de un 95%, un margen de error de un 5% y un nivel de heterogeneidad de un 50%. Así, tendríamos, sobre el universo de 38,989 emprendedores una muestra de 381 personas. Por razones de homogeneidad en la muestra total, para el caso de los asalariados se ha considerado la misma cantidad que de emprendedores participantes en la muestra, es decir, 381 asalariados. En total, la muestra entre emprendedores y asalariados suma 762 observaciones.

Tal como se ha mencionado, se han tomado como unidades geográficas los barrios de la zona urbana de la provincia de San Cristóbal (Censo Nacional, 2012). Con la finalidad de determinar a cuántos emprendedores y asalariados se debían encuestar en cada barrio, se procedió a aplicar una afijación proporcional en función de la cantidad de habitantes de dichos barrios, según el Censo Nacional (2012). La distribución por barrio fue la siguiente:

**Tabla no. 18**  
**Afijación proporcional de la muestra en función de la densidad poblacional de los barrios de la ciudad de San Cristóbal**

Número	Barrio	Cuota muestral
1	Lavapié	27
2	Pueblo Nuevo	43
3	San Isidro	19
4	5 de Abril	8
5	Zona Verde	4
6	Jeringa	15
7	Las Flores	15
8	Madre Vieja del Norte	55
9	Madre Vieja del Sur	50
10	Centro de la Ciudad	20
11	Los Nova	19
12	Agricultura o Los Barrancones	6
13	Puerto Rico	9
14	Canastica o Paraíso	27
15	Doña Chucha	4
16	El Cerro	6
17	Moscú	23
18	Villa Fundación	8
19	Cañada Honda	8
20	Los Molina	15
	<b>Total</b>	<b>381</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida en la ONE (Oficina Nacional de Estadística, 2012)*

## 4.2 Diseño de la investigación

### 4.2.1 Técnicas de recolección de datos y conformación de los instrumentos utilizados

La primera técnica de recolección de datos aplicada en esta investigación ha sido la entrevista. La finalidad de esta fase de la parte empírica ha sido la recolección de información útil para el diseño del instrumento cuantitativo, así como la mejor comprensión de los resultados hallados en el estudio. A tal efecto, se ha utilizado la metodología cualitativa como complemento de la cuantitativa, mediante la obtención de categorías de análisis (Strauss y Corbin, 2002).

Las preguntas contenidas en las entrevistas aplicadas fueron de carácter abierto, buscando la mayor cantidad de argumento posible suministrado por parte de los entrevistados. Dichas preguntas se basaron en las hipótesis de la investigación, referentes a si la actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades individuales y colectivas tendentes al desarrollo humano de las personas.

Fundamentados en estas premisas, y de acuerdo a Strauss y Corbin (2002) se elaboró un primer guión de entrevista, atendiendo a los bloques temáticos estudiados. Este primer modelo fue modificado al realizar el encuentro con el emprendedor número uno, dado que en la conversación con el mismo surgieron unas categorías nuevas de análisis no contempladas en el borrador inicial de entrevista. A partir de esta modificación, se continuó utilizando el mismo instrumento hasta completar las veinte entrevistas, cantidad con las que se alcanzó la saturación de categorías (Strauss y Corbin, 2002).

Posterior a la aplicación y análisis de las entrevistas, y parcialmente en función de los datos obtenidos en las mismas, se diseñó y aplicó el cuestionario, como base de la técnica de la encuesta. Además de los insumos obtenidos en las entrevistas, la formulación de las preguntas contenidas en el cuestionario resultante se realizó a partir de estas otras fuentes, las que se detallan a continuación:

- *Primero, fundamentados en la revisión de la literatura respectiva*

Inicialmente, las variables y aspectos considerados en el cuestionario han emanado de la revisión de la literatura respectiva a la actividad emprendedora y su conceptualización, sus tipos y características, así como la figura del emprendedor como eje central de la misma y su capacidad de generación de auto-empleo: Schumpeter (1912), Leibenstein (1968), Baumol (1968), Leff (1979), Pennings (1982), Wu (1983), Reynolds (1991), Acs, (1992) Banerjee y Newman (1993), Wennekers y Thurik (1999), Bygrave y Minniti (2000), Lee y Tsang (2001), Carree y Thurik (2002), Dakhli y Clercq (2004), Steyaert y Katz (2004), Pietrobelli *et al.* (2004), Weber y Schaper (2004), Belso Martínez (2005), Sternberg y Wennekers (2005), Baron (2006), Koellinger (2008), Koppl (2008), así como García-Cabrera y García Soto, (2008).

Conjuntamente con la revisión bibliográfica indicada en el punto anterior, se han considerado aspectos relacionados con la informalidad, de la mano de autores tales como: Freije (2002), Pérez Sáinz, (1998), Banco Central de la República Dominicana (2007), Acs et al., (2008), Cárdenas y Mejía (2007), Santa María Rozo (2009), Tokman (1987), Yamada (1996), (Ferreira-Tiryaki, 2008), Acs (1992), Reynolds (1991), Pietrobelli *et al.* (2004), Sookram y Kent (2007), Gutmann (1977), Allingham y Sandmo (1972), Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton (2000), Cling, Razafindrakoto y Roubaud (2012), García-Cabrera y García Soto (2008), Gallaway y Bernasek (2002), Hill (2001), Acs y Klapper, (2008), entre otros.

Para ilustrar la discusión sobre el concepto de desarrollo económico y no económico, así como desde la perspectiva de las capacidades, hemos aborado autores tales como Brinkman (1995), Dawson (1982), Wenekers y Thurik (1999), Eusufzai (1996), Diedhiou (2007), Banerjee y Newman (1993) Crafts (2004), Belso Martínez (2005), Bolívar Espinoza (2009), Verdier-Chouchane (2007), Chikwanha (2009), Ranis *et al.*, (2006), Sen, (1980, 1992), Tsai (2006), Escobar (1999), Índice de Desarrollo Humano de la República Dominicana (2008), Dakhli y Clercq (2004), Leibenstein (1968), Jolly (2004), Pinches (1977), Pennings (1982), Belli (1971), Nel (2005) Guitián (2007), Colmenarejo (2016), Álvarez (2008), Alkire (2002, 2005), Schischka, Dalziel y Saunders (2008), Berton (2009), Cejudo Córdoba (2006), Dubois Migoya (2008), Fukuda-Parr (2003), Verkerk, Busschbach y Karssing, (2001), Kaufman, (2006), Verkerk, Busschbach y Karssing (2001), Deneulin (2005), Baber (2010) Bérenger y Verdier Chouchane (2007) y Nussbaum (1977).

El otro gran pilar que ha sido abordado en términos teóricos ha sido el eventual impacto que genere la ejecución de la actividad emprendedora formal e informal en la existencia de capacidades individuales y colectivas medidas en función de recursos y funcionamientos. A tal efecto, se han consultado autores tales como Carree y Thurik, (2002), Leff, (1979), Baumol (1990), Pietrobelli *et al.*2004, Acs y Amorós (2008) Yamada (1996) Bygrave y Minniti (2000), Acs y Amorós (2008), Wenekers y Thurik (1999), Koppl (2008), Sternberg y Wenekers (2005), García-Cabrera y García Soto (2008), Belso Martínez (2005), Acs y Amorós (2008) Yamakawa *et al.* (2008) Dawson, (1982), Leff (1979), Gries y Naude (2010), Minniti y Naudé (2010), Hataka y Lagsten, (2012) y Kangasharju y Pekkala (2001).

- *Segundo, el enfoque e instrumento usado en las encuestas parte de la perspectiva de desarrollo humano planteado por el PNUD (2008)*

Para medir los aspectos relacionados con la generación de capacidades individuales y colectivas de los emprendedores y asalariados, se han considerado los componentes básicos que en dicho tenor son señalados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Informe sobre Desarrollo Humano en la República Dominicana, 2008). En tal sentido, se han seleccionado variables relativas al nivel micro o particular de las personas, y excluido categorías y variables sobre datos nacionales o índices agregados.

- *Tercero, basados en la formulación y redacción de preguntas contenidas en el "Cuestionario de Caracterización Socioeconómico" utilizado por el Gabinete Social de Coordinación de Políticas Sociales del gobierno dominicano, a través de su dependencia SIUBEN (Sistema Único de Beneficiarios, 2005)*

En el cuestionario se han incluido preguntas formuladas en la encuesta aplicada por el Gabinete Social de la República Dominicana (específicamente a través del Sistema Único de Beneficiarios, SIUBEN), en el levantamiento de los mapas de pobreza de dicho país en el año 2006, como parte de la política social del gobierno. El objetivo de dicha investigación fue detectar los ciudadanos que vivían en condiciones de pobreza para otorgarles un subsidio económico. Algunas de las preguntas formuladas en su instrumento de medición son incluidas en el cuestionario usado en esta investigación.

- *Y finalmente, otras preguntas insertas en el instrumento usado han sido las que hacen referencia a la formalidad o no de un negocio, acorde con los parámetros indicados en estudios realizados por el Banco Central de la República Dominicana (2007) (criterio prestaciones laborales, seguridad social), además de condiciones de fiscalidad*

Tal como se ha explicado en párrafos anteriores, se ha referenciado esta investigación a los criterios también usados por el Banco Central de la República Dominicana en su Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo (2007) para clasificar las actividades comerciales en formales e informales.

Los criterios usados por dicha entidad y usados en esta investigación atienden al cumplimiento del pago de prestaciones laborales a favor de los empleados y la pertenencia al sistema de seguridad social. Adicionalmente, este estudio incluye el criterio de fiscalidad como parte de los parámetros de clasificación entre formalidad e informalidad.

- *Aplicación de prueba piloto para el cuestionario*

A partir de lo anterior, y con el cuestionario diseñado en su primera versión, se procedió a aplicar un pre-test o prueba piloto del mismo. Para tales fines, se encuestó a un total 30 emprendedores y 30 asalariados (Bruno y Borges del Rosal, 2004). De éstos 30 miembros de cada grupo, 22 son emprendedores y asalariados informales, y 8 formales. En función de los resultados obtenidos en la prueba piloto, se realizaron los ajustes de lugar en el cuestionario a aplicar de forma definitiva. Dichas modificaciones fueron máximamente relativas a la redacción en la formulación de la preguntas.

#### **4.2.2 Descripción del trabajo de campo**

- *Aplicación de Entrevistas*

En cuanto al trabajo de campo, y en el caso de la aplicación de las entrevistas, la investigadora administró el instrumento atendiendo a la técnica de bola de nieve o muestreo por conveniencia (Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio 2006). Así, un primer entrevistado emprendedor, daba cuenta de la existencia de otro, a quien refería a la investigadora, hasta completar la saturación de las categorías. Todas las entrevistas fueron realizadas por la investigadora en la zona geográfica ya descrita, de manera presencial, grabadas en un dispositivo móvil, con autorización del informante y posteriormente transcritas y analizadas de forma manual.

- *Aplicación del cuestionario*

Con las categorías resultantes de la entrevista, además de las otras fuentes indicadas, se elaboró el cuestionario. Para la aplicación del mismo, la investigadora se auxilió de un grupo de encuestadores que fue previamente capacitado al respecto. Tal como se ha mencionado, un inconveniente importante constituyó el hecho de que para emprendedores formales e informales no existen registros, ni censos ni listados oficiales, debido a que se trata de colectivos comerciales de alta movilidad en cuanto a su ubicación física.

Esta circunstancia implicó que para la aplicación del instrumento cuantitativo recurriéramos nueva vez a las técnicas denominadas como "bola de nieve" o "muestreo por conveniencia" (Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio 2006), así como a aspectos del método de aplicación por rutas aleatorias, de acuerdo a las siguientes premisas:

- Fueron identificadas las calles principales de cada barrio indicado en la distribución muestral
- La investigadora, -y/o su equipo de encuestadores-, se situó en el inicio de dicha calle principal de cada barrio, y empezó a recorrerla de forma ascendente en su numeración
- Una vez fue encontrado un negocio (micro, pequeño o mediano atendiendo al número de empleados del mismo), se procuró al propietario del establecimiento, para fines de aplicación de la encuesta
- En caso de que el propietario/emprendedor no accediera a permitir la aplicación de la encuesta, se pasó al negocio inmediatamente siguiente que se encontró en la misma calle principal
- Este emprendedor encuestado, dio cuenta de la existencia de otros emprendedores en la zona, y los mismos fueron abordados hasta completarse la cuota muestral indicados para cada barrio del municipio

- En cuanto a los asalariados, se usó la misma forma de aplicación, con la única diferencia de que un grupo de encuestadores se dedicó a levantar información de emprendedores, y otro grupo solo se dedicó a encuestar a asalariados, intentando minimizar los errores de aplicación del instrumento.

### **4.2.3 Técnicas de análisis de datos**

En cuanto a las técnicas de análisis de datos utilizadas, éstas fueron tanto de carácter cualitativo como cuantitativo, a considerar:

#### **4.2.3.1 Análisis cualitativo**

El análisis de los datos cualitativos "envuelve varias tareas, a considerar: 1) el descubrimiento de temas y sub-temas emergentes, 2) reduciendo temas a unos cuantos que sean manejables, 3) construcción de alguna especie de jerarquías entre temas o códigos, y, finalmente, 4) conectar los temas con los modelos teóricos. Así, los temas o categorías son la más discreta clasificación de conceptos". (Ryan y Bernard, 2003: 85).

En este estudio, las entrevistas fueron analizadas de manera manual, de acuerdo al surgimiento de temas, categorías y sub-categorías descritos por Strauss y Corbin (2002). Para tales fines, se siguió el siguiente procedimiento con cada entrevista, atendiendo a los bloques temáticos del guión de preguntas:

- Se identificaron los temas emergentes y se extrajeron categorías y sub-categorías análisis en cada entrevista y grupo (Ryan y Bernard, 2003, Strauss y Corbin, 2002).
- Se contrapusieron los datos obtenidos de emprendedores formales e informales, ciñéndonos al análisis de comparación constante en su enfoque inductivo, propuesto en la teoría fundamentada por Glaser y Strauss (1967).



Cabe destacar que la comparación constante resulta especialmente útil cuando “un investigador está interesado en utilizar un conjunto de datos completo para identificar temas subyacentes. La comparación constante puede realizarse deductivamente (por ejemplo, los códigos se identifican antes del análisis y luego se buscan en los datos), inductivamente (por ejemplo, los códigos emergen de los datos) o abductivamente (es decir, los códigos emergen iterativamente)”. (Leech y Onwuegbuzie, 2007:565)

Al aplicar un análisis de comparación constante, los pasos son los siguientes (Leech y Onwuegbuzie, 2007:566)

- a. Se lee y analiza todo el conjunto de datos
- b. Posteriormente, se dividen los datos en partes significativas más pequeñas
- c. Luego, el investigador marca cada fragmento con un título descriptivo
- d. A continuación, el investigador se esfuerza por comparar cada nuevo fragmento de datos con los códigos anteriores, por lo que los fragmentos similares se etiquetarán con el mismo código.
- e. Después de codificar todos los datos, los códigos se agrupan por similitud, y un tema se identifica y documenta en función de cada agrupación.

En tal sentido, para el presente estudio se realizaron entrevistas individuales a los emprendedores formales e informales, mismas que fueron analizadas en su particularidad, y posteriormente comparadas entre sí en cuanto a los temas emergentes y las categorías y sub-categorías resultantes en cada sub-grupo.

#### **4.2.3.2 Análisis cuantitativo**

Los datos cuantitativos resultantes de las encuestas fueron procesados de forma digital. Se utilizó el paquete estadístico SPSS (versión 22). Para este análisis, se aplicaron las siguientes técnicas:

#### 4.2.3.2.1 Análisis descriptivo

Se obtuvieron frecuencias simples y porcentajes que permitieron la caracterización inicial de los sujetos estudiados, tanto para los grupos de emprendedores como de asalariados. Adicionalmente, se obtuvieron tablas cruzadas con el objetivo de conocer cómo se comportaban las variables atendiendo al tipo (formal o informal) de emprendedor y asalariado analizado.

#### 4.2.3.2.2 Pruebas de chi-cuadrado y de Holm Bonferroni

A partir de lo anterior, y con la intención de evaluar si se generaban diferencias significativas en función del grado de formalidad/informalidad de los emprendedores por un lado, y de los asalariados por otro, con respecto de las dimensiones de generación de recursos económicos, calidad de la vivienda, educación, tecnología, salud, y asociatividad, se aplicó una prueba chi cuadrada ( $\chi^2$ ) para tablas de contingencia, utilizando un nivel de significancia de 0.05.

Para los casos en los que el resultado indicaba diferencias significativas entre los grupos de participantes, se realizaron pruebas por pares, controlando el error tipo I, con el método secuencial de Holm Bonferroni (Green, Salkind y Akey, 1999). Este método consiste en ordenar el *p-valor* de cada comparación de menor a mayor, y calcular el nivel de significancia para la primera comparación, dividiendo en el primer paso 0.05 entre las combinaciones de dos que se puede hacer de los grupos de informantes mientras, que los pasos siguientes se divide el nivel de significancia inicial (0.05) entre  $n-1$  grupos,  $n-2$ , y así sucesivamente. Para rechazar las hipótesis se compara cada *p-valor* de la chi cuadrada por pares, con el nivel de significancia calculado, si el *p-valor* es menor o igual que alfa, se rechaza la hipótesis nula. Cuando no se rechace la hipótesis en el paso dos, por ejemplo, se considera que el resto de las combinaciones son no significativas.

#### 4.2.3.2.3 Análisis multivariante: correspondencias múltiples

Dado que en las ciencias sociales y económicas los fenómenos objeto de estudio suelen ser complejos, el análisis estadístico multivariante permite un mejor acercamiento y entendimiento de dichos problemas de investigación (Mestre, 2011). Esto así porque “tales fenómenos suelen ser complejos y no se limitan a un número reducido de dimensiones, sino que, por el contrario, son multidimensionales, y su estudio precisa de herramientas adecuadas que no supongan una simplificación de la realidad. Ésta es la principal contribución del análisis multivariable a la investigación de mercados”. (Mestre, 2011: 345)

En opinión de Benzécri (1993) “desde el punto de vista aristotélico, una descripción multidimensional es siempre cualitativa, aunque no incluya más que variables numéricas precisas, porque la multiplicidad de las descripciones posibles es tal que no se encontrarán jamás dos iguales, sino por el contrario, solamente dos parecidos”. (1993:22)

Con la intención de hacer esta realidad compleja más sencilla, surgen los procedimientos de reducción de datos, enmarcados dentro de la estadística multivariante. A tal efecto, “su objetivo se centra en descubrir estructuras de relaciones por lo general entre variables cualitativas de un estudio. Dentro de estas técnicas de escalamiento óptimo tenemos el análisis de correspondencias simples, el análisis de homogeneidad o de correspondencias múltiples (HOMALS), y el de correlación canónica no lineal (OVERALS)”. (Visauta Vinacua y Martori i Cañas, 2003:246)

Los contextos de aplicación de los métodos multivariados son numerosos, siendo su aplicación amplia aquella destinada a la descripción de las relaciones entre dos o más variables, con la finalidad de generar predicciones, así como una perspectiva de comprensión sobre la estructura interna de los datos y la definición de grupos en función de diferentes criterios. (Prieto, Prieto, Cruz, Cárdenas-Avendaño, 2014)

Según Benzécri (1993), una cuestión importante es la naturaleza del dato, ya sea cualitativo o cuantitativo. En efecto, apunta que:

“el análisis de datos no puede operar más que sobre descripciones de forma matemática. Estas descripciones constituyen generalmente un sistema de relaciones, expresado, si es necesario, a partir de datos primarios, por un código apropiado. Por el análisis factorial, se reduce el número de las dimensiones; por la clasificación automática, se reduce el infinito a un número finito de tipos. Así se va de lo cualitativo a lo cuantitativo, de lo que no puede ser percibido más que como parecido a lo que es susceptible de igualdad. Construyendo el espacio, se circunda la substancia”. (Benzécri, 1993:22)

Dada la diversidad y tipología de los datos, “la elección de cuál es el método multivariante más apropiado dependerá del tipo de data, el tipo de problema y el tipo de objetivos que son perseguidos en el estudio. El tema que subyace en la mayoría de los análisis multivariantes es la simplificación. En otras palabras, lo que se desea es resumir un gran volumen de datos de forma que implique una serie de pocos parámetros. También resaltamos que muchas técnicas multivariantes son exploratorias, dado que buscan generar hipótesis en vez de probarlas”. (Chatfield y Collins, 2013: 7)

Dentro de los análisis multivariantes tenemos, como se ha mencionado, el análisis de correspondencias múltiples, que se denomina simple si se ciñe a solo dos variables. Sin embargo, “cuando este análisis incorpora más de tres variables nace el llamado de correspondencias múltiple (ACM), entendido como una técnica de reducción de datos o de dimensiones, cuyo objetivo es encontrar dimensiones subyacentes a los datos. Está enfocada para variables cualitativas (nominales u ordinales), teniendo la ventaja adicional de ser compatibles para relaciones no lineales entre variables, por lo que construye factores o constructos a partir de una serie de variables originales que no tienen por qué tener una relación lineal entre ellas”. (Poza Lara, 2008: 226).

Así, y considerando tanto el simple como el múltiple, "el análisis de correspondencias es una técnica descriptiva para representar tablas de contingencia, es decir, tablas donde recogemos las frecuencias de aparición de dos o más variables cualitativas en un conjunto de elementos. Constituye el equivalente de componentes principales y coordenadas principales para variables cualitativas. La información de partida es una matriz de dimensiones  $I J$ , que representa las frecuencias absolutas observadas de dos variables cualitativas en  $n$  elementos. La primera variable se representa por filas, y suponemos que toma  $I$  valores posibles, y la segunda se representa por columnas, y toma  $J$  valores posibles". (Peña, 2002: 201)

En los análisis de correspondencias, se parte de una construcción geométrica que organiza una matriz de números positivos. "Según el principio de equivalencia distribucional, el análisis de correspondencias parece particularmente apto para tratar una matriz de medidas cuando hay indecisión para agrupar las filas y las columnas". (Benzecri, 1977: 141)

En función de su cometido, y dado que mediante el análisis de correspondencias múltiple se logra una reducción importante de dimensiones, es posible afirmar que el mismo "es un procedimiento para resumir la información contenida en una tabla de contingencia. Puede interpretarse de dos formas equivalentes. La primera, como una manera de representar las variables en un espacio de dimensión menor, de forma análoga a componentes principales, pero definiendo la distancia entre los puntos de manera coherente con la interpretación de los datos y en lugar de utilizar la distancia euclídea, utilizamos la distancia ji-cuadrado. Desde este enfoque, el análisis de correspondencias es el equivalente de componentes principales para datos cualitativos". (Peña, 2002: 202)

Pensando en las tablas que se generan, esta técnica de correspondencias en su esencia más simple tiene dos objetivos básicos, que son "medir la asociación de solo una fila o columna, para ver, por ejemplo, si las modalidades de una variable pueden ser combinadas y estudiar si existe relación entre categorías de las filas y columnas" (De la Fuente, 2011:1)

En cuando a su modalidad múltiple, "esta técnica, enmarcada dentro de los métodos estadísticos factorial, está diseñada para estudiar las relaciones entre cualquier número de modalidades de distintas variables categóricas. En esto presenta dos claras diferencias con respecto a otro método factorial, el análisis de componentes principales, que estudia: a) las relaciones entre variables y no entre valores de éstas y b) que se nutre de variables de tipo cuantitativo". (Olivares, 1996:183)

Los análisis de correspondencias múltiples constituyen una profundización de las pruebas de chi-cuadrado. En opinión de Visauta Vinacua y Martori i Cañas (2003) tenemos que:

"el análisis de correspondencias nos aportará información que de ningún modo nos daban los  $\chi^2$  (Chi-Cuadrada) y los coeficientes de correlación. El análisis de correspondencias múltiples calculará perfiles, inercias, contribuciones, entre otros, de diversas filas y/o columnas de la tabla y además nos permitirá analizar esta posible "relación" entre variables de un modo gráfico en un espacio pluridimensional de modo que, previo cálculo por filas y columnas de las puntuaciones de la tabla, las diversas categorías de las variables estarán representadas en el gráfico más próximas o alejadas en las diversas dimensiones en función de su grado de similitud o diferencia". (2003: 248)

En tal sentido, la técnica de análisis de correspondencias múltiples, "a diferencia de otros modelos estadísticos, permite observar la asociación entre diferentes variables categóricas, sin necesidad de establecer una variable dependiente. Esto se logra al proyectar un espacio de  $n$  dimensiones en un plano bidimensional, de manera que se pueda observar la proximidad entre las categorías". (Salgar, 2012:250)

A partir de lo anterior, y en vista de que la naturaleza de la presente investigación es múltiple y compleja al intentar abordar diversas dimensiones, y dado que las variables analizadas son eminentemente cualitativas, se ha considerado, por su idoneidad y pertinencia, el uso de la técnica de análisis de correspondencias múltiples. Cabe resaltar que para que el ACM sea efectivo, deben existir por lo menos 20 observaciones de cada caso y una relación previa entre las variables de estudio (Díaz y Garrido, 2015).

En efecto, para De la Fuente (2011) “la parte de inercia producida por una variable aumenta cuanto mayor sea el número de opciones de respuesta, de modo que debe procurarse que las variables tengan un número homogéneo de categorías”. (2011: 11)

Las dimensiones que serán analizadas mediante el análisis de correspondencias múltiples en esta investigación, para intentar determinar la posible asociación que se genera entre las variables de estudio, son las que se muestran en la tabla número 19, a continuación:

**Tabla no. 19**

**Aspectos de estudio mediante el análisis de correspondencias múltiples**

Tipología	Criterio	Aspectos de estudio mediante análisis de correspondencias múltiples
Emprendedores formales e informales	Prestaciones laborales	Recursos económicos  Calidad de la vivienda  Salud  Educación  Uso de TIC's  Asociatividad (participación social)
	Seguridad social	
	Fiscalidad	
Asalariados formales e informales	Prestaciones laborales	
	Seguridad social	

Fuente: Elaboración propia

El tratamiento de los datos bajo el análisis de correspondencia múltiple implica saber que “la misma utiliza unos cálculos de ajuste que recurren esencialmente al álgebra lineal y produce unas representaciones gráficas donde los objetos a describir se transforman en puntos sobre un eje o en un plano” (Olivares, 1996:184). En general, “la finalidad del análisis de correspondencias es determinar la posición de una serie de objetos/sujetos en función de una serie de atributos, características, escalas de valoración, etc., a través de dos o más dimensiones”. (Poza Lara, 2008: 226).

Así, en este tipo de análisis, “la existencia o no de algún tipo de relación entre las variables X e Y se analiza mediante contrastes de hipótesis sobre la independencia de dichas variables. El test de hipótesis habitualmente utilizado es el de la chi-cuadrado de Pearson. Se contrasta la hipótesis nula que presupone la independencia entre ambas variables, mediante el estadístico  $\chi^2$  de Pearson, de manera que,  $H_0$ : Ambas variables son independientes,  $H_1$ :Existe una relación de dependencia”. (De la Fuente, 2011:4)

El análisis de correspondencias múltiples se basa en realizar un planteamiento de correspondencias sobre la llamada matriz de Burt. La matriz de Burt se construye por superposición de cajas. En los bloques diagonales aparecen matrices diagonales conteniendo las frecuencias marginales de cada una de las variables analizadas. (De la Fuente, 2011)

Como ya se ha mencionado, el análisis de correspondencias múltiples es llamado también HOMALS (*Homogeneity Analysis by means of Alternating Least Squares*), “cuyo *input* lo constituye una matriz de datos en las que las filas están formadas por sujetos/objetos de diversa índole (personas físicas, marcas, productos, empresas, entre otros) y las columnas por variables que en principio son tratadas como medidas en una escala nominal, y por tanto, con categorías meramente diferentes unas de otras”. (Visauta Vinacua y Martori i Cañas, 2003:262)



De tal forma que, "la finalidad del análisis de homogeneidad (HOMALS) es conseguir cuantificaciones de los objetos/sujetos (*object scores*), y por tanto, de las categorías de las variables (*Category Quantifications*) que sean óptimas (*Optimal Scores*), en el sentido de que las categorías estén separadas unas de otras en la dimensión o dimensiones estudiadas tanto como sea posible, y a su vez, dentro de cada categoría los sujetos estén lo más próximos unos a otros, es decir, con puntuaciones cuanto más homogéneas entre sí. De ahí el nombre de homogeneidad". (Visauta Vinacua y Martori i Cañas, 2003:262)

A partir de "los perfiles de fila y columna se elabora la matriz de coordenadas (distancias) utilizando la distancia chi-cuadrado, que permitirá calibrar la magnitud de la diferencia entre la tabla de datos analizada y una tabla de datos sin relación entre las variables". (De la Fuente, 2011: 11)

En opinión de De la Fuente (2011) "la distancia chi-cuadrado cumple esta condición, al ponderar cada perfil por un peso. Así cada fila (o columna) está ponderada por un peso proporcional a su importancia real en el conjunto, peso conocido como masa. Al considerar cada punto con una masa proporcional a su frecuencia se evita privilegiar las categorías con pocos efectivos. De hecho, se trata de una distancia euclídea ponderada por el inverso de la masa de las columnas cuando se mide la distancia entre filas, o por la masa de las filas para la distancia entre las columnas". (De la Fuente, 2011: 11)

En efecto, "la finalidad del HOMALS es encontrar cuantificaciones que sean óptimas en el sentido de que los centroides (medias) de cada categoría estén tan separados unos de otros como sea posible. Esto implica conseguir la máxima homogeneidad entre los sujetos dentro de la misma categoría y en cambio, que éstas sean lo más heterogéneas posible, lo que se traducirá en una mayor separación en el gráfico. El nombre de análisis de homogeneidad responde justamente al primero de los argumentos". (Visauta Vinacua y Martori i Cañas, 2003: 268)

Cabe destacar también que “la distancia chi-cuadrado cumple también el principio de equivalencia distribucional, que postula que si dos categorías tienen perfiles idénticos pueden ser sustituidas por una sola categoría que sea la suma de sus pesos, sin que con ello se modifique la distancia entre las filas o columnas. Esta propiedad garantiza la estabilidad de los resultados con independencia de la codificación de las variables, de modo que es posible agrupar categorías que tienen perfiles coincidentes tanto por filas como por columnas. Si el resultado se mantiene estable tras unir categorías, de igual forma estos resultados no mejoran al realizar más subdivisiones de categorías homogéneas”. (De la Fuente, 2011: 11)

“La media de las distancias al cuadrado de cada punto de fila al centro de gravedad se conoce como inercia de filas, o inercia de columnas cuando se trata de las columnas, e inercia total de la nube de puntos cuando se consideran todos los elementos de la tabla. Una inercia baja significa que todos los puntos están situados muy cerca del centro de gravedad y que por tanto son muy similares; mientras que altos valores de la inercia en determinadas categorías implican grandes diferencias del perfil medio de las filas o las columnas”. (De la Fuente, 2011: 11)

El procesador estadístico SPSS (versión 22) ofrece un módulo de análisis para el estudio de las correspondencias múltiples. A tal efecto, las principales medidas que se obtienen como resultado de dicho análisis, se explican a continuación:

**Tabla no. 20**

**Significado de los resultados obtenidos en SPSS mediante el procesamiento de análisis de correspondencias múltiples**

<b>Resultado</b>	<b>Significado</b>
<b>Historial de iteraciones</b>	El historial de iteraciones permite visualizar los pasos que fueron necesarios para alcanzar la solución última". (Díaz y Garrido, 2015). "Ofrece algo similar a la varianza total explicada del análisis factorial. Cuanto más alto sea más explicarán las dimensiones generadas; y por lo tanto menor será el error de medida." (Poza Lara, 2008: 226)
<b>Alfa de Cronbach</b>	El alfa de Cronbach explica en qué medida están correlacionadas las variables observables que componen las variables latentes, las dimensiones. Así, tanto el alfa de Cronbach como la inercia, tienen una relación directa. (Díaz y Garrido, 2015)
<b>Autovalor</b>	El autovalor muestra la proporción de información del modelo que es explicada por cada una de las dimensiones. Con lo cual, permite analizar la importancia de cada una de ellas. (Díaz y Garrido, 2015). "Son definidos como la proporción de la varianza total explicada que da cuenta de cada factor o constructo generado. A mayor valor más poder explicativo tendrá dicha dimensión". (Poza Lara, 2008:226)
<b>Inercia</b>	Mientras mayor sea la dependencia entre las variables, mayor será la inercia. En definitiva, si son independientes entre sí, habrá poca inercia y si las variables son dependientes entre ellas, habrá mucha inercia, es decir, mucha dispersión. (Díaz y Garrido, 2015)
<b>Puntos de coordenadas</b>	Además de ser útil para saber la posición, también entrega información respecto a cómo se relacionan las variables con cada dimensión: puntajes altos señalan que la categoría se asocia a dicha dimensión, ya que mientras más lejos del punto de origen (0,0) más relación tiene con una dimensión dada. (Díaz y Garrido, 2015)
<b>Diagrama de conjunto de puntos</b>	En este se muestra de forma gráfica el mapa de correspondencias incluyendo todas las variables. En tal sentido, se trata de identificar patrones, grupos de categorías, analizar la cercanía o la lejanía con el punto de origen, apreciar la distribución a lo largo de cada eje (sobre todo si se valida que los ejes son explicativos y con cuáles variables se relacionan más), estudiar en qué cuadrante se localiza cada punto. En este acápite es importante resaltar que la interpretación en relación a las dimensiones generadas estará en función de la capacidad explicativa (inercia) de cada una. (Díaz y Garrido, 2015)  "En este caso el sistema ofrece las puntuaciones (análogas al AF) de las categorías de respuesta de cada variable dentro de cada dimensión y las puntuaciones de cada individuo encuestado en función de las respuestas manifestadas en relación con los demás, también para cada dimensión". (Poza Lara, 2008:226)
<b>Medidas de discriminación</b>	Mediante las medidas de discriminación es posible apreciar la importancia de cada variable para cada una de las dimensiones. (Díaz y Garrido, 2015). "Su modo de entender es parecido a la matriz rotada del análisis factorial. Esta agrupación de variables originales en cada dimensión se realiza por distancias chi-cuadrado, no por correlaciones. De este modo, variables dentro de cada constructo significará que existe parecido entre ellas. Cuanto mayor sea el valor de la variable dentro de la variable latente más influencia tendrá la primera sobre la segunda. (Poza Lara, 2008:226)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los autores citados*

Como hemos mencionado, una de las ventajas del análisis de correspondencias múltiples es la apreciación gráfica de los posibles patrones de asociación entre las variables. En tal sentido, De la Fuente (2011: 11) propone una manera de analizar los gráficos resultantes de dicho análisis. A continuación presentamos de forma resumida la manera en la que dicho autor propone el análisis de los gráficos resultantes de los análisis de correspondencias múltiples, a considerar:

- a. Lo primero es ubicar las modalidades con mayores contribuciones absolutas, realizando una diferenciación mediante el signo de las coordenadas que se sitúan en el lado positivo y en el lado negativo del factor
- b. Posteriormente, conviene analizar la calidad de la representación o contribución relativa del resto de modalidades de una variable. En caso de que una modalidad aporte una baja contribución relativa, existe la posibilidad de que la misma esté muy relacionada con otro factor. Consecuentemente, sería conveniente considerar, si no la totalidad de los ejes, al menos un número elevado de éstos
- c. Identificación de las modalidades que, aunque no aporten a la formación del factor, se encuentran bien representadas. Estas modalidades son ilustrativas de la significación de la dimensión estudiada
- d. A partir de lo anterior, se procede con la denominación de cada factor, analizando por separado la variable fila y columna

En definitiva, según la propuesta del autor "es necesario precisar que en el origen de coordenadas se encuentran las categorías similares a la media de las filas (o columnas), que son las que tienen menor tasa de inercia, y por tanto las que menos aportan en la definición de cada dimensión. Por otra parte, las modalidades más alejadas del origen se caracterizan por su gran contribución en la definición de cada factor. A mayor o menor proximidad entre las modalidades en el plano equivale a mayor o menor grado de relación o interdependencia entre las mismas". (De la Fuente, 2011:11)

## **4.3 Variables de estudio**

### **4.3.1 Formalidad e informalidad: criterios prestaciones laborales, seguridad social y fiscalidad**

El punto de partida de esta investigación es la naturaleza formal o informal de los emprendedores sujetos de estudio, contrastados a su vez con el grupo control de los asalariados, segmentados igualmente según la naturaleza de la empresa para la que laboran, formal o informal. Con el objetivo de lograr esta segregación, mediante el instrumento cuantitativo se intentó recolectar información que pudiera tipificar los tres criterios que ya hemos mencionado, clasificando a los negocios según su nivel de informalidad o formalidad.

En tal sentido, en esta investigación se segregan los emprendedores en formales e informales atendiendo a los criterios de fiscalidad (el cumplimiento de las obligaciones tributarias), de prestaciones laborales (pago de los compromisos emanados del contrato de trabajo contraídos con los empleados), y la referida a la seguridad social (afiliación de la actividad emprendedora al sistema de seguridad social). En cuanto a los asalariados, dicha clasificación se restringe a los dos últimos criterios mencionados, dado que resulta improbable que los trabajadores conozcan si la empresa para la que laboran cumple o no con sus obligaciones fiscales. De forma contraria, los asalariados sí que están en capacidad de contestar aspectos relacionados con sus prestaciones laborales y afiliación a la seguridad social.

A tal efecto, las variables e indicadores usados para clasificar entre iniciativas formales e informales, se muestran a continuación, en la tabla número 21:

**Tabla no. 21**  
**Tipificación de emprendedores y asalariados según criterios de**  
**formalidad e informalidad**

Tipo	Criterio	Variable	Indicador	Ítem del cuestionario
<b>Emprendedor Formal/Informal</b>	Fiscalidad	Afilación y contribución al sistema fiscal	Posesión del registro nacional de contribuyentes	23. ¿Posee su negocio un registro nacional de contribuyentes (RNC)?
			Cumplimiento de las obligaciones fiscales	14.C: "Cumpla con todas mis obligaciones fiscales y legales" 24. ¿Realizó la declaración jurada del año pasado?
	Prestaciones laborales	Otorgamiento de prestaciones laborales a los empleados	Pago de regalía pascual	17. ¿Perciben sus empleados (as) pago de regalía pascual?
			Pago de vacaciones	Si tiene empleados en su negocio, ¿Toman vacaciones sus empleados?
			Pago de prestaciones laborales cuando ocurre la salida de un empleado	21. ¿Cómo resolvió el tema de las prestaciones laborales de ese empleado (a)?
	Seguridad Social	Afilación al sistema de seguridad social	Registro en el sistema de seguridad social	22. ¿Está su negocio registrado en la seguridad social?
	<b>Asalariado Formal/Informal</b>	Prestaciones laborales	Disfrute de prestaciones laborales	Disfrute de Regalía Pascual
Disfrute de vacaciones				13. ¿Toma usted vacaciones en su empresa?
Seguridad social		Pertenencia a la seguridad social	Inscripción en el sistema de seguridad social	17. ¿Está usted registrado (a) en la seguridad social?

*Fuente: Elaboración propia*

#### **4.3.2 Capacidades, funcionamientos y recursos: económicos, calidad de la vivienda, salud, educación, manejo de TIC's y asociatividad (participación social)**

Por otro lado, el objetivo de esta tesis es establecer en qué medida, desde el ejercicio de una actividad emprendedora formal o informal se generan capacidades, tal como las mismas han sido planteadas desde la concepción de Sen (1992) tendentes al desarrollo humano. En otras palabras, pretendemos establecer cómo el ejercicio de una actividad emprendedora, independientemente de su naturaleza, puede abrir un camino hacia el desarrollo humano.

En tal sentido, nos remontamos a nuestra revisión teórica del concepto de capacidad. Hemos de recordar que desde la mirada de Alkire (2005) , "... la capacidad se refiere a la libertad de una persona o grupo para promover o lograr funciones valiosas". (Alkire, 2005: 121). Así, desde el enfoque de Sen (1992), los seres humanos alcanzamos o no desarrollo en la medida en que estamos hábiles para decidir en libertad, utilizar convenientemente nuestras capacidades y otorgar a las mismas un adecuado funcionamiento, hablando en sus propios términos.

Por vía de consecuencia, muy ligado al concepto de capacidad tenemos la idea de libertad y de funcionamientos. En efecto, "el funcionamiento es algo que se logra, mientras que la capacidad es la facultad de lograr. Los funcionamientos están, de alguna manera, más directamente relacionados con las condiciones de vida, puesto que son diferentes aspectos de las mismas. Las capacidades, por el contrario, son una noción referente a la libertad en un sentido positivo: qué oportunidades reales se tienen en relación con la vida que uno podría llevar". (Cejudo Córdoba, 2006:367)

En definitiva, "los funcionamientos de una persona se refieren a las cosas valiosas que una persona puede hacer, como por ejemplo comer, o bien pueden ser aspectos tales como ser socialmente integrado. Los funcionamientos pueden ser básicos, como recibir un buen cuidado o estar libres de enfermedades, pero también pueden ser más complejos, como tener autoestima, preservar la dignidad humana y tomar parte de la vida comunitaria, entre otros. Los funcionamientos son distinguidos por la felicidad que los mismos pueden generar". (Verkerk, Busschbach y Karssing 2001: 50)

“Desde la perspectiva de desarrollo de Sen las capacidades pueden relacionarse con cosas cercanas a la supervivencia (la capacidad de beber agua limpia, por citar una circunstancia) o aquellas que son bastante menos centrales (la capacidad de viajar por placer, la capacidad de leer la historia antigua). La definición de capacidad no delimita un cierto subconjunto de capacidades como de particular importancia; más bien, la selección de las capacidades sobre las que enfocar es un juicio de valor (que también depende en parte del propósito de la evaluación), así como la ponderación de las capacidades relativas entre sí”. (Alkire, 2005: 123)

Según los autores de Schischka, Dalziel y Saunders (2008) la suma de una serie de capacidades de un ser humano “se refiere al conjunto de todos los funcionamientos de los cuales una persona tiene la libertad de elegir. Los funcionamientos típicamente requieren bienes materiales (libros, medicinas, entre otros)”. (2008: 231)

Desde la perspectiva del PNUD (Informe del Desarrollo Humano, 2008), basada a vez en Sen (1992), el desarrollo humano viene dado por la interacción de capacidades colectivas e individuales. Dentro de las capacidades individuales, se señalan aspectos tales como la generación de recursos económicos, la disponibilidad y acceso a servicios de salud, de educación y de tecnología de la información. Del lado de las colectivas, el PNUD (2008) plantea que las capacidades se componen de aspectos sociales y políticos.

Derivado de lo anterior y consecuente con este enfoque, esta investigación considera que a partir del ejercicio de una actividad emprendedora que provea de auto-empleo formal o informal para el individuo, se generan recursos que a su vez redundan en capacidades y funcionamientos relacionados con aspectos económicos, calidad de la vivienda, salud, educación y el acceso a TIC's. Adicionalmente, se producen también capacidades relacionadas con la asociatividad y la participación social del emprendedor. En tal sentido, las variables de estudio relacionadas con capacidades, funcionamientos y recursos se muestran el siguiente recuadro:



**Tabla no. 22**

**Operacionalización de capacidades, funcionamientos y recursos considerados**

<b>Capacidad</b>	<b>Alcance</b>	<b>Funcionamiento Asociado</b>	<b>Recursos/Indicadores</b>
<b>Generación de recursos económicos</b>	Individual	Ser productivo económicamente	Nivel de ingresos mensuales generados por el negocio
<b>Calidad de la vivienda y sus facilidades</b>	Colectiva (emprendedor o asalariado y sus relacionados)	Poseer condiciones de vivienda digna	Calidad de tenencia de la vivienda Tipo de vivienda Cantidad de personas y habitaciones en la vivienda Material del que está hecha la vivienda Disposición de electrodomésticos
<b>Salud</b>	Colectiva (emprendedor o asalariado y sus relacionados)	Ser capaz y tener garantías de recibir atención de salud para sí mismo y los relacionados	Poseción de un seguro médico Tipo de seguro médico Forma de resolución de las situaciones de salud Poseción por parte de los dependientes directos de un seguro de salud
<b>Educación</b>	Colectiva (emprendedor o asalariado y sus relacionados)	Ser capaz y tener garantías de recibir educación para sí mismo y los relacionados	Último grado académico terminado Grado académico del cónyuge
<b>Manejo de TIC's</b>	Individual	Poseer acceso a facilidades de comunicación tecnológicas	Artículos o activos relacionados con tecnología funcionando en el hogar Poseción de un teléfono fijo en el negocio/hogar Poseción de una línea de Internet en el negocio negocio/hogar Poseción de computadora en el negocio/hogar Poseción de un teléfono móvil Poseción de un teléfono móvil con internet
<b>Asociatividad o Participación Social</b>	Colectiva	Ser capaz de participar en las organizaciones comunitarias y estar consciente de los problemas de la comunidad que le rodea	Participación en asociaciones comunitarias Conciencia de existencia de problemas en la comunidad Percepción de cómo se colabora a la solución de problemas comunitarios desde las asociaciones

Fuente: Elaboración propia

#### **4.4. Hipótesis**

A través de la revisión bibliográfica (teórica y contextual) ya presentada en este documento, es posible considerar que desde el ejercicio de una actividad emprendedora, independientemente de su naturaleza, formal o informal, se pueden generar una serie de capacidades, concretadas a modo de funcionamientos y recursos tendentes al desarrollo humano de los emprendedores. Esta afirmación toma sentido a partir de varios aspectos ya revisados, y que sin ánimo de repetir, nos permitimos retomar brevemente.

En primer lugar, partimos de la figura del emprendedor, un individuo que es capaz de detectar una oportunidad, una brecha, una necesidad en el mercado y que decide actuar suscitando condiciones novedosas, innovadoras y dinamizadoras en el sentido económico del término (Schumpeter, 1912, Wennekers y Thurik, 1999, Reynolds, 1991, Carree y Thurik, 2002, Sternberg y Wennekers 2005, Leibenstein 1968, Bygrave y Minniti 2000, entre otros).

Esta decisión de irrumpir en el mercado, asumiendo riesgos diversos, puede ser impulsada por motivos centrados en la existencia de una real oportunidad en el mercado, o bien por una necesidad, estar desempleado, por ejemplo. En ambos casos, por oportunidad o por necesidad, el emprendedor puede concretar su rol mediante la propiedad y la gestión de un negocio, a la vez que se provee de empleo para sí mismo y para otros.

A propósito, el empleo ha sido considerado tradicionalmente como uno de los indicadores de crecimiento económico por excelencia, así como uno de los principales asuntos y desafíos a resolver por los gobiernos. En efecto, se estima que en los países que gozan de mayores niveles de desarrollo económico, las tasas de desempleo sean menores que en los contextos geográficos donde se está en proceso de alcanzar el pretendido avance y bienestar.

Dado que por lo menos mediante un negocio en propiedad se produce empleo para el dueño emprendedor, (auto-empleo), en este sentido la actividad emprendedora ha sido considerada como una precursora de trabajo por excelencia. (Steyaert y Katz, 2004, Wennekers y Thurik, 1999, Acs, 1992, Banerjee y Newman, 1993). Sin embargo, el auto-empleo ha sido considerado habitualmente como una categoría residual del empleo remunerado, con mayor tendencia a la vulnerabilidad y a la fragilidad. (Pietrobelli *et al.*, 2004).

La situación en torno al auto-empleo se complica si tomamos nota de la afirmación que lanzan diversos autores acerca de la localización de los pequeños emprendimientos bajo la denominación de auto-empleo, en el sector informal de la economía, asociado a su vez con países en vías de desarrollo, dada la inestabilidad de los mercados, la corrupción, el excedente de mano de obra barata y la incapacidad estatal para controlar. Todo esto marcaría iniciativas emprendedoras informales caracterizadas por condiciones de tipo imitador (Leff, 1979, Dawson 1982, Koellinger 2008, Mitchell y Campbell, 2009, entre otros). Así, autores como Yamada (1996) afirman que el auto-empleo ha sido un tema a mencionar en los países en desarrollo, ya que su rol en la economía informal desata aún una considerable controversia.

La informalidad se trata del incumplimiento de obligaciones consideradas como inevitables para cualquier entidad organizada: fiscalidad, protección y seguridad social. También han sido asociados a la informalidad aspectos tales como la cantidad de empleados (mientras menos empleados se posee, se tiende a ser informal), el poco capital disponible, el uso precario de la tecnología, el tipo de empleo generado (vulnerable o robusto) y la localización física de la actividad comercial. (Banco Central de la República Dominicana, 2007, Freije, 2002, Cárdenas y Mejía 2007, Santa María Roza, 2009, Tokman, 1987, entre otros). Sin embargo, quizás una de las condiciones más emblemáticas y características de la informalidad es que la misma ha sido señalada frecuentemente como el espacio para los pobres, para los excluidos laboralmente de los sistemas formales, de aquellos que no encuentran otra cosa a la que dedicarse. (Freije, 2002)

Contrariamente, existe un enfoque sobre la informalidad que da cuenta de que la misma no es totalmente ineficiente en cuanto a su aporte al desarrollo, descartando la imagen de refugio de la pobreza. En efecto, autores tales como Yamada (1996), Portes y Schauffer (1993), Sookram y Kent (2007), Pérez Sáinz (1998) abogan por el planteamiento de que la informalidad no es enteramente ineficiente, dado que, entre otras cosas, canaliza el potencial emprendedor, genera mayores ingresos y da forma a múltiples microempresas. Esta nueva dimensión de la informalidad implica que aún en condiciones de vulnerabilidad en términos de negocios emprendedores, se suscitan una serie de condiciones dignas de estudio, más allá de la mera etiqueta de que la economía sumergida es el lugar de los que no tienen otra alternativa para vivir. (Pérez Sáinz, 1998, Yamada, 1996, Freije, 2002, Gutmann, 1977, entre otros)

En la reivindicación, por llamarlo de alguna forma, de la informalidad como ejercicio, autores como Yamada (1996), plantean que el estudio de dicho fenómeno supone una dicotomía bien marcada: por un lado, el estudio de la formalidad versus la informalidad, y por otro, la informalidad versus el sector asalariado. Esta última marcaría una discusión sobre la contraposición entre ser asalariado o insertarse en la informalidad. En efecto, según este autor, las personas que ejercen su actividad productiva desde la informalidad lo hacen por voluntad propia y bajo el convencimiento de que desde dicha actividad se generan iguales o más beneficios que siendo empleado o emprendedor formal. Todo este entramado en relación a la informalidad ha suscitado una línea de investigación adicional orientada a la más efectiva caracterización de este fenómeno, intentando abordar cuestiones no necesariamente económicas, más bien socio-demográficas en torno la actividad emprendedora informal (Pérez Sáinz, 1992, Sookram y Kent, 2007, entre otros)

En consonancia con estas variables menos económicas (Colmenarejo, 2016), y centrándonos en el desarrollo, hemos revisado el enfoque planteado por Amartya Sen (1992), fundamentado en la presencia de capacidades, funcionamientos y recursos, todo esto atizado por la posibilidad de elegir en libertad que deben poseer las personas.

Así, una capacidad es una facultad, una posible combinación de alternativas disponibles, una habilidad, la probabilidad de realmente lograr algo que se considera valioso. En tanto, un funcionamiento se logra, se ejecuta, gracias a unos recursos disponibles. (Berton, 2009, Cejudo Córdoba, 2006, Alkire, 2005, entre otros). De esta forma, los funcionamientos tienen que ver con la calidad de vida de las personas y tienen implicaciones individuales y colectivas (Fukuda-Parr, 2003). Desde la teoría de Sen (1992), resaltamos importantes aspectos de cara a este estudio:

- Las capacidades, funcionamientos y recursos serán una elección de lo que cada persona considere importante y valioso para sí mismo
- No existe una lista previamente establecida sobre qué funcionamientos, recursos o capacidades son definitivas
- Cada persona puede dar un uso diferente a los mismos recursos y funcionamientos, dependiendo de qué capacidades considere relevantes
- Existe una dimensión individual y una colectiva en la conformación de las capacidades

El enfoque de Sen ha sido el estandarte principal en la medición del desarrollo humano entre los países. Quizás el principal precursor de esta cuantificación ha sido el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), gracias a la construcción de su Índice de Desarrollo Humano.

En la República Dominicana, la medición de este índice pasa por la aprehensión de las dimensiones individual y colectiva de las personas. Dentro de la dimensión individual, se consideran dimensiones tales como el empoderamiento económico, en salud, en educación y en cuanto al manejo de las tecnologías de la información y la comunicación (TICs). En tanto, dentro del espectro colectivo el índice de desarrollo humano del PNUD aboga por la medición del empoderamiento político y social.

El aporte del PNUD operacionalizando la teoría de las capacidades de Sen (1992) constituye un encomiable esfuerzo por llevar al terreno práctico un abordaje tan complejo como el de las capacidades. En efecto, la inexistencia de una lista concreta de capacidades, la relatividad de depender de que lo que para cada uno es importante, y las condiciones contextuales acentúan esta complejidad. (Alkire, 2005).

Sin embargo, además de los llevados a cabo por el PNUD, otros esfuerzos han sido desarrollados por diversos autores en aras de hacer operativo el enfoque de las capacidades (ver tabla número 8 y subsiguientes). No obstante, dado que no se miden capacidades directamente, dichos abordajes intentan abarcar la existencia de recursos y funcionamientos como vías de consecución de la calidad de vida, o, dicho en el lenguaje de Sen, de capacidades y bienestar. En efecto, si bien es cierto que el constructo calidad de vida no debe ceñirse a la mera posesión de bienes tangibles, sin duda disponer de facilidades básicas resulta primordial en la configuración de esta condición favorable. Así, el PNUD afirma que se trata de determinar en "qué medida de calidad viven las personas, no en abstracto, sino en lo concreto". (Informe Nacional de Desarrollo Humano para República Dominicana, 2008: 8).

Sin duda, esta concreción de la calidad de vida, este alejamiento de lo abstracto, pasa por la disposición de un medio de vida, de una fuente de recursos económicos, que para nuestros fines, viene a ser la actividad emprendedora, independientemente, por las razones ya expuestas, de su condición de formalidad o informalidad.

En efecto, relacionando la actividad emprendedora con el enfoque de las capacidades, autores tales como Gries y Naude (2010) afirman que el emprendimiento puede ser considerado como un recurso conducente a la generación de capacidades, dado que genera empleo para el mismo emprendedor y para sus colaboradores, en caso de existir. Y, en relación a la dimensión colectiva de la actividad emprendedora tanto Reynolds (1991), como Baron (2006), coinciden en señalar la importancia que reviste el hecho de que el emprendedor disponga de redes sociales, se relacione e interactúe con el entorno, pues esto avivará las posibilidades de crecimiento. Del lado de las capacidades, la relación social, o la asociatividad, implican componentes de empoderamiento, de asunción de la realidad, de convencimiento de la propia situación y de avance en conjunto. (PNUD, 2008).

En virtud de lo que en esta sección se ha expuesto, la formulación de hipótesis de esta tesis queda expresada de la siguiente forma:

**H.1) “La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades individuales y colectivas tendentes al desarrollo humano de las personas.”**

Así tenemos que:

*H1: “La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades y funcionamientos relacionados con la producción de recursos económicos”*

*H2: “La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades y funcionamientos relacionados con la calidad de la vivienda, la salud, la educación y con el acceso al manejo de tecnologías de la información tanto para el mismo emprendedor, como para sus dependientes directos”*

*H3: “La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, generan capacidades colectivas y funcionamientos relacionados, manifestado en sus niveles de asociatividad y participación comunitaria”*

*H4: “No existen diferencias significativas entre la generación de capacidades individuales y colectivas por parte de los emprendedores formales e informales de la parte urbana de la provincia de San Cristóbal, República Dominicana, y los asalariados con las mismas condiciones en dicha zona”.*

**CAPÍTULO V:**  
**PRESENTACIÓN DE DATOS**



## **5.1 Entrevistas aplicadas a emprendedores formales**

### **5.1.1 Temas que emergen. Categorías y sub-categorías de análisis por aspecto abordado**

- *Perfil general*

De los veinte entrevistados, seis corresponden a criterios de formalidad, atendiendo a la posesión de un registro nacional de contribuyentes y a la realización de la declaración jurada al fisco. De estos seis emprendedores formales, una es mujer. La edad de estos propietarios tiende a más de 40 años. Sólo un emprendedor formal cuenta con 30 años. Todos tienen roles de jefatura en la familia y poseen dependientes directos.

Solo uno de los seis transforma materia prima en bienes terminados (fabricación y reparación de calzados y artículos relacionados). Todos los demás entrevistados formales se dedican a la prestación de algún tipo de servicio o re-venta de artículos. Los motivos por los cuales se incursiona en un negocio en propiedad oscilan entre preferencias personales, necesidad de incrementar los ingresos propios y de ser independiente, tradición familiar y satisfacción personal. La tradición familiar es una categoría que se repite en varios casos, haciendo referencia a la herencia del negocio por parte de los padres. En estos casos, nos encontramos con una longevidad prolongada en la existencia del negocio, el cual ha evolucionado desde los años en los que los propietarios eran los progenitores del propietario actual, de informal a formal.

Otro de los motivos más alegados para estar en el negocio es que el mismo ha constituido un escape al desempleo. Llama la atención un caso en el que la propietaria se ha formalizado por requerimientos de la industria en la que opera. De no ser formal, no podría tener niveles de competitividad y acceso a facilidades propias del segmento en el que opera (agencia de viajes). Captar más ingresos es otra de las razones recurridas por los emprendedores para justificar su incursión en el negocio formal.

En efecto, excepto en un caso, todos manifiestan tener una actividad económica adicional al negocio. Estas acciones productivas adicionales oscilan desde asesorías profesionales, venta de ropa de segunda mano, así como comercialización de otros productos y agricultura. El tiempo de existencia de estos negocios formales sobrepasa en todos los casos los cinco años de actividad. A continuación se muestran las categorías resultantes de esta parte del análisis:

**Tabla no. 23**

**Análisis entrevistas emprendedores formales. Perfil general: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
<b>Perfil general</b>	Tipo de dependientes	Directos: cónyuge e hijos	
	Ocupación del cónyuge	Empleado	En el mismo negocio
			En otra empresa diferente al negocio
	Tipo de actividad	Manufactura	
		Servicios	
	Motivo por el que se está en el negocio formal	Herencia familiar	
		Escapatoria al desempleo	
		Necesidad de más ingresos	
		Requerimientos de la industria en la que se opera	
	Tiempo de existencia del negocio formal	Más de cinco años	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Generación de recursos económicos*

En cuanto a la generación de recursos económicos, todas las iniciativas formales analizadas producen empleo para los mismos propietarios y para otras personas. Sin embargo, no todos los empleados de estos emprendedores formales gozan de un contrato laboral de tipo fijo. De hecho, en prácticamente todos los casos existe una variabilidad considerable entre fijo y temporal. Que a un empleado se le expida un contrato fijo o temporal dependerá de las características propias del negocio y de la demanda existente del bien y/o servicio prestado.

Todos los propietarios, excepto un caso, manifiestan que sus ingresos principales provienen de esta actividad emprendedora central. El emprendedor del caso diferente expresó que además de su negocio, sus ingresos llegan de un empleo adicional que posee. Los recursos económicos generados producto de la actividad emprendedora formal son invertidos en el mismo negocio y en los gastos que se producen en el hogar. Veamos las categorías de análisis derivadas:

**Tabla no. 24**

**Análisis entrevistas emprendedores formales. Generación de recursos económicos: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías		
Generación de recursos económicos	Cantidad de empleo generado	Para sí mismo		
		Para otros	Un empleado	
			Hasta 70 empleados	
	Tipo de contrato con los empleados	Fijo/temporal	Dependiendo de la demanda	
			Dependiendo del tipo de negocio	
	Procedencia de otros ingresos adicionales	Otras actividades productivas	Otro empleo	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Salud*

Al concentrarnos en la dimensión salud, todos los emprendedores formales consultados tienen las necesidades de sanidad, propias y de sus dependientes, cubiertas. Esta cobertura en salud para el emprendedor y para sus dependientes viene dada por dos factores básicos: primero, es posible que toda la familia goce de una afiliación al sistema nacional de seguridad social, dado que el cónyuge o pareja del emprendedor en cuestión goza de un empleo formal mediante el que los dependientes pueden ser incluidos en la seguridad social. Segundo, este beneficio llega a la familia porque, al estar legalmente constituido el negocio, se puede acceder por esta vía al sistema de salud. A modo de categorías, tenemos que:

**Tabla no. 25**

**Análisis entrevistas emprendedores formales. Salud: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías
Salud	Acceso a servicios de salud	Para el propio emprendedor
		Para el propio emprendedor y para sus dependientes directos
	Procedencia de la cobertura en salud	Del propio negocio
		Del propio negocio más aportes de la pareja empleada

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Educación*

Octavo grado es el curso académico menor alcanzado por nuestros emprendedores formales. Todos los demás emprendedores alcanzaron niveles académicos universitarios y en un caso en particular se completó el post-grado. El más joven de nuestros entrevistados formales se encuentra aún estudiando en la universidad.

Todos los dependientes directos de nuestros emprendedores han cursado grados académicos de acuerdo a su edad: hijos graduados en la universidad, cónyuges profesionales o en proceso de serlo, y niños escolarizados.

Deteniéndonos un poco en el aspecto relativo a la educación, una característica que resalta en las entrevistas es que todos los individuos dedicados a una actividad formal, o bien poseen actualmente hijos y cónyuge en etapa de estudios (oscilando desde el nivel inicial hasta universitario), o en su defecto, ya todos sus dependientes directos han culminado los estudios universitarios. Este es el caso de un emprendedor formal de 57 años, con 18 años de experiencia en el negocio heredado de su padre. El mismo da cuenta de que sus tres hijas ya culminaron sus estudios universitarios y se encuentran ejerciendo profesionalmente.

Sobre la procedencia de los recursos con los que se han solventado los gastos en educación, los emprendedores formales manifiestan en su gran mayoría que todo ha sido producto de lo que se genera en el negocio. En un caso se indicó que además de lo que se genera comercialmente, los gastos de educación se pagan apoyados en el aporte realizado por la pareja.

En la tabla número 26, a continuación, se pueden apreciar las categorías de análisis de esta parte, a considerar:

**Tabla no. 26**

**Análisis entrevistas emprendedores formales. Educación: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
<b>Educación</b>	Grado académico del emprendedor	Universitario	Post-grados
	Grado académico de los dependientes directos	Cónyuge profesional	Aportando al económicamente al hogar
		Hijos profesionales y empleados	
		Niños escolarizados	
	Procedencia de los recursos invertidos en educación	Del mismo negocio	
		Combinación de factores	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Uso y manejo de Tic's*

Todos los entrevistados formales poseen en sus hogares facilidades tecnológicas tales como teléfono fijo, internet y computadora. La razón manifiesta es la necesidad de comunicación personal y del negocio. Coinciden las instalaciones para el hogar y para el negocio. Esto así porque en muchos casos la casa y el negocio están muy cerca entre sí, incluso compartiendo el mismo local.

En el caso de los emprendedores que no tienen el negocio cerca o dentro de la casa, también poseen estas mismas facilidades en el local donde se encuentra la actividad emprendedora. De manera unánime, todos manifiestan que pueden solventar sus gastos en tecnología gracias a lo que produce la actividad emprendedora. Veamos:

**Tabla no. 27**

**Análisis entrevistas emprendedores formales. Uso y manejo de TIC'S:  
categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
Uso y manejo de Tic's	Disposición de teléfono/internet/computadora	Instalaciones compartidas entre negocio y casa	Razones por las que se dispone de facilidades tecnológicas	Necesidades de los hijos
				Necesidades del negocio

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Asociatividad y participación social*

Resulta fácilmente apreciable la filiación religiosa de los emprendedores formales. Excepto nuestro emprendedor de 57 años, que manifiesta estar inserto en diversas asociaciones profesionales y no en otras más, además de otro emprendedor que se dedica a las bienes raíces, que expresó pertenecer a diversas asociaciones de ahorro y cooperativas, todos los demás indican que militan en una institución de vocación religiosa. Independientemente del tipo de asociación o grupo comunitario al que se pertenezca, todos los emprendedores formales consultados entienden que se da una relación entre esta pertenencia y el funcionamiento de su negocio.

La delincuencia es señalada como uno de los problemas comunitarios de mayor impacto, así como la mala gestión municipal que descuida los servicios básicos, tales como la recogida de basura y el cuidado de los espacios públicos. Al cuestionar la opinión que sobre sus propios vecinos y/o co-comunitarios se tiene, llama la atención que unos se abstraen de emitir algún juicio, limitándose a expresar que no poseen ningún comentario. Los más conversadores lo hacen de manera escueta afirmando que sus vecinos "son gente buena".

Desde la propia percepción, que exista su negocio tiene un impacto social por cuanto incide de manera positiva en varios niveles: cumple con un rol comunitario, beneficia a los clientes, influye de manera positiva en la calidad de vida los propios familiares y dependientes, así como en la de sus empleados.

La participación en política parece ser una asunto para otros. Todos los emprendedores formales expresaron que no comulgan con actividades partidistas. Consecuentemente, no se aprecia, desde la perspectiva de estos entrevistados, ninguna relación entre participar en política y el ejercicio de su actividad emprendedora. Las categorías consecuencias de este análisis las tenemos a continuación:

**Tabla no. 28**

**Análisis entrevistas emprendedores formales. Asociatividad y participación social: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
<b>Asociatividad y participación social</b>	Afiliaión religiosa		
	Afiliaión a asociaciones diferentes a las religiosas	Cooperativas de ahorro	
		Asociaciones profesionales	
	Problemas comunitarios desde la propia perspectiva	Delincuencia	
		Falta de atención a servicios básicos	
	Influencia del negocio en la comunidad	Beneficio colectivo	A clientes
			A los propios familias
			A los empleados
	Apatía política		

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas



- *Concepto propio sobre lo que es desarrollo*

Lograr metas y objetivos, estar en salud, en paz con Dios y consigo mismo, capacitarse, poseer bienes materiales, disfrutar de equidad en el reparto de estos bienes materiales y crecer en términos humanos, son las características con las que de manera más recurrente los emprendedores formales identifican el concepto de desarrollo.

Como corolario, señalan los recursos económicos y el bienestar monetario como una vía para alcanzar este desarrollo. Frases como "trabajar por el dinero, no para el dinero", son reiterativas. Desde esta perspectiva, llama la atención el concepto de lujo manejado por los entrevistados formales: estar en facultad de tomar vacaciones o no tener deudas es ir más allá de las necesidades básicas, y esto es desarrollo. En efecto, la estabilidad financiera y económica es citada de manera recurrente como una característica de una persona que en sus propios términos, "está desarrollada".

Los emprendedores formales entrevistados no se sienten aún en pleno estado de desarrollo. Se visualizan en proceso. Identifican el negocio como la vía más segura para encontrarse en un punto idóneo de desarrollo. Manifiestan, en algunos casos, que para alcanzar esta visión propia y plena de desarrollo faltan elementos materiales, tales como una mayor estabilidad económica, una casa propia, terminar de educar a los hijos, o bien crecer en términos humanos y propios.

De manera unánime, todos manifiestan que existe una relación inequívoca entre el nivel de desarrollo alcanzado (según la propia percepción), lo que falta para una visión plena de este desarrollo, y el ejercicio de su actividad emprendedora. Así, se visualiza el negocio como una vía para llegar a este desarrollo pleno. Mostramos las categorías derivadas de esta parte del análisis:

**Tabla no. 29**

**Análisis entrevistas emprendedores formales: Concepto propio de desarrollo:  
categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
<b>Concepto propio sobre lo que es desarrollo</b>	Logro de metas y objetivos	Personales	Salud
			Paz con Dios
			Posesión de bienes materiales
			No tener deudas
		Del negocio	Crecimiento (más clientes)
		Familiares	Educación para los hijos
		Tomar vacaciones	
	Vías para el desarrollo pleno	Disposición de recursos económicos	Por vía del negocio

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

## **5.2) Entrevistas aplicadas a emprendedores informales**

### **5.2.1 Temas que emergen. Categorías y sub-categorías de análisis por aspecto abordado**

- *Perfil general*

Tal como ocurrió con los emprendedores formales, el criterio para discriminar formalidad de informalidad ha sido la posesión de un registro nacional de contribuyentes y la realización de declaraciones juradas ante las instancias fiscales correspondientes. En tal sentido, del total de veinte entrevistas realizadas, catorce negocios se encuentran operando en situación de informalidad. De estas catorce iniciativas emprendedoras, nueve son lideradas por mujeres. Las edades de estos emprendedores informales oscilan entre los veintidós años (género masculino), hasta los sesenta y dos (masculino también). El grueso de las edades se comprenden entre los cuarenta y dos y los cuarenta y cinco años de edad.

A excepción del caso del emprendedor de veintidós años de edad, todos los consultados son jefes de familia con dependientes a su cargo que van desde hijos, madres, padres, sobrinos y parejas. En el caso de las emprendedoras informales, la cantidad de dependientes a su cargo se expande de forma muy marcada hacia otros miembros de la estructura familiar que no son allegados directos al núcleo en sí mismo, tales como sobrinos y hermanos. También figuran como dependientes padres y madres.

La necesidad de generar más recursos económicos, la tradición familiar y el desempleo son citados como los motivos de mayor incidencia como para iniciar y poseer un negocio informal. Prácticamente todos se dedican a la prestación de servicios o a revender artículos. Ninguno de los consultados transforma materias primas en bienes terminados. Muchos de estos emprendedores informales aportan su propia mano de obra de forma sistemática en el desempeño del negocio. Esto resulta de fácil apreciación en el tipo de actividad que desarrollan: venta de comestibles y comidas, asesorías en temas de seguros, enseñanza en una escuela de conducir, peluquería, peletería, lavandería, entre otros, todo con una intervención muy marcada de la propia labor.

En cuanto al tiempo durante el que se ha estado dedicado a la actividad, tenemos emprendedores informales que ya venían ejerciendo una actividad similar a modo personal o como integrantes de un negocio familiar, antes de iniciarse con el propio. Así, nos encontramos con emprendedores que han estado ejerciendo dicha actividad durante mucho tiempo (quince, dieciocho y nueve años, por ejemplo), en las mismas condiciones de informalidad que las actuales. El emprendedor de actividad más reciente es el vendedor informal de productos comestibles de veintidós años de edad, quien apenas tiene año y medio con el negocio.

Tal como hemos indicado al inicio de esta sección, en este grupo de entrevistados todos manifestaron que no poseen un número que los identifique como contribuyentes. Tampoco tributan al fisco. Sin embargo, entre los entrevistados figura un caso de una emprendedora cuyo servicio prestado es la asesoría y venta de seguros. Funge como intermediaria entre compañías aseguradoras de gran alcance nacional e incluso internacional y el consumidor final (sea persona física o jurídica). Esta señora manifestó que las compañías aseguradoras grandes para las que trabaja le aplican las retenciones de impuestos de lugar, con lo cual, ella tributa de manera indirecta, además de servir como un canal desde el que empresas formales llegan a un mercado más amplio.

En cuanto a dedicarse a otra actividad además del negocio informal, prácticamente todos están consignados de manera exclusiva a su actividad emprendedora central. De los catorce consultados, apenas cuatro, dos mujeres y dos hombres, expresaron que tienen actividades adicionales. En el caso de las mujeres, estas actividades adicionales se tratan de venta de productos por catálogo (multiniveles). Los dos emprendedores masculinos se dedican además a la agricultura (emprendedor informal de 62 años) y a un trabajo de medio tiempo (emprendedor informal de 22 años).

A manera de categorías de análisis, veamos ahora este perfil de los emprendedores informales considerados:

**Tabla no. 30**

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Perfil general: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías	
Perfil general	Dependientes	Núcleo familiar directo	Cónyuge e hijos	
		Núcleo familiar indirecto	Sobrinos, hermanos, padre, madre	
		Directos e Indirectos		
	Ocupación del cónyuge	Empleado	En el mismo negocio informal	
			En otra empresa	
	Tipo de actividad desarrollada en el negocio	Servicio		
	Otras características del negocio	Aporte de abundante mano de obra por parte del emprendedor		
		Informalidad como canal del sector formal		
	Motivo por el que se está en el negocio informal	Tradicición		
		Herencia familiar		
		Escapatoria al desempleo		
	Otras actividades ejecutadas por el dueño	Mujeres	Re-venta de artículos	
			Venta por catálogos (multi-nivel)	
		Hombres	Agricultura	
			Empleo de medio tiempo	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Generación de recursos económicos*

Excepto el emprendedor de 22 años, dedicado a la venta ambulante de comestibles preparados por el mismo, y una emprendedora de 54 años dedicada a la re-venta de embutidos en un pequeño local adosado a su casa, todos los demás entrevistados generan empleo para otras personas, adicionalmente al propio. Se resalta el hecho de que la cantidad de empleados en estas iniciativas informales estudiadas no supera los cinco (5) empleados. En efecto, la mayoría oscila entre uno y dos empleados.

El tipo de contrato que se establece con los empleados, fijo o temporal, no parece estar asociado a la cantidad de trabajadores de las iniciativas. De hecho encontramos en los datos analizados que no existe un patrón que marque una tendencia entre cantidad de empleados informales y el tipo de contrato.

Más bien, el tipo de contrato está asociado con las características del servicio que presta el negocio y con la demanda de mano de obra que se genera. Por ejemplo, una emprendedora informal de 48 años, propietaria de una lavandería heredada de su esposo, da cuenta de sus cuatro empleados fijos, y manifiesta que la razón es porque ya tiene una demanda estable. Por otro lado, tenemos un instructor en una escuela de conducir con dos empleados fijos también, quien arguye la misma razón asociada a la demanda. Una propietaria de una cafetería manifestó tener cinco empleados, pero todos temporales, porque su negocio está frente a una escuela y no todos los meses tiene la misma demanda de servicios. En general, no se aprecia un patrón de tipo de contrato extendido a los empleados en función de algún otro aspecto que no sea la naturaleza y las necesidades específicas del tipo de negocio, así como la demanda y sus requerimientos concretos de mano de obra.

Los gastos del hogar, re-invertir en el mismo negocio y cubrir los costos de los estudios universitarios propios (emprendedor de 22 años) y de los dependientes, son los destinos principales citados de lo que se genera en términos monetarios en el negocio. En efecto, gastos domésticos es una categoría que emerge en los catorce casos informales consultados. Apreciamos ahora las categorías y sub-categorías emergentes:

**Tabla no. 31**

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Generación de recursos económicos: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías	
Generación de recursos económicos	Empleo generado	Para sí mismo		
		Para otros, no más de cinco empleados		
	Tipo de contrato	Fijo/temporal	Demanda de servicios	
			Temporada de venta	
	Destino de lo que se produce en el negocio	Gastos del hogar		
		Re-inversión en el mismo negocio		
		Educación, propia y de los dependientes		

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Salud*

La forma en la que los emprendedores informales consultados y sus dependientes directos acceden a servicios de salud es muy diversa, de tal manera que se perfila como una combinación de factores: en las familias en las que uno de los cónyuges posee un trabajo formal, los demás miembros se encuentran afiliados a la seguridad social vía esta persona. Complementariamente, con lo que se genera en el negocio informal se solventan gastos relacionados, pero se tiene una plataforma segura de atención.

En los núcleos familiares donde ninguno de los miembros cotiza en el sistema de seguridad social, todo lo que se invierte en salud proviene de lo generado en el negocio. Se resalta el hecho de que, independiente de la afiliación o no, vía un miembro de la familia a la seguridad social, los ahorros generados producto de la actividad emprendedora informal figuran en prácticamente todos los casos como una fuente inequívoca de financiamiento de las necesidades de salud del propio emprendedor y de sus familiares directos e indirectos.

Otro resultado remarcable es el hecho de que, en iniciativas emprendedoras informales de más longevidad, y en cuyo caso los hijos ya trabajan, son ellos mismos quienes se costean sus servicios de salud, incluyendo entonces al progenitor emprendedor como dependiente suyo. Es el caso, por ejemplo, de una propietaria de una cafetería, de 53 años de edad, 2 hijos y 15 años de funcionamiento del negocio. Ambos hijos están ya finalizando sus estudios universitarios y trabajando.

**Tabla no. 32:**

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Salud: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías	
<b>Salud</b>	Acceso a servicios de salud	Solventados por el negocio	Asistencia a hospitales públicos	
			De vez en cuando, a clínicas	
		Seguridad social por uno de los miembros del hogar	Asistencia a clínicas privadas	
	Procedencia de los fondos destinados a salud	Del propio negocio		
		Del propio negocio más aportes de la pareja empleada		
		Aportes de otros miembros (hijos)		
		Combinación de todo lo anterior		

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas



- *Educación*

El grado académico mínimo alcanzado por los emprendedores informales abordados es secundaria incompleta. A partir de este nivel, en los datos analizados tenemos licenciados en mercadeo, en psicología industrial, en administración, en lenguas modernas, técnicos de cocina, entre otros. Los dos emprendedores que no completaron la secundaria son masculinos, uno de 62 años (servicios de carnicería), y uno de 44 (propietario e instructor de una escuela de conducir). En el caso de las mujeres, todas tienen grado de bachillerato, y en menor frecuencia, de licenciatura.

Independientemente del grado académico alcanzado por los emprendedores informales cuestionados, todos sus hijos, dependientes directos, se encuentran escolarizados en grados correspondientes atendiendo a su edad. Algunos dependientes directos ya son profesionales: la emprendedora de 53 años, propietaria de una cafetería con 15 años de existencia, ya cuenta con dos hijos ingenieros graduados. Por otro lado, el emprendedor carnicero, de 62 años, que no completó la secundaria, cuenta también con hijos y nietos ya universitarios.

Al igual que con lo relacionado a la salud, los gastos destinados a educación se solventan con lo que genera el negocio. Se repiten las combinaciones y apoyos en caso de existir una pareja con un trabajo formal, y en todo caso, los ahorros generados por el negocio son un recurso desde el que se pagan los servicios educativos. Tenemos algunos casos en los que son los hijos, ya empleados, quienes pagan sus propios costos educativos.

Las categorías y sub-categorías que se derivan de este análisis son:

**Tabla no. 33**

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Educación: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
Educación	Grado académico del emprendedor	Secundaria incompleta	
		Universitario	
	Grado académico de los dependientes directos	Cónyuge	Aportando al hogar
		Hijos graduados	
		Niños escolarizados	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Uso y manejo de Tic's*

En cuanto a la disposición de servicios en el hogar que apunten a facilidades de comunicación y tecnológicas, tales como teléfono fijo, servicio de internet o disposición de un teléfono móvil, no todos los emprendedores informales manifiestan la misma disponibilidad. De los antes mencionados, unos expresan tener todo, en tanto que otros afirman no disponer de ninguno de estos elementos en el hogar, pasando por los que solo tienen teléfono fijo o móvil. En efecto, todos los entrevistados poseen teléfono móvil.

Que se disponga de estos servicios en el hogar se justifica según los entrevistados en función de dos razones básicas: primero, porque se constituye en una necesidad dados los hijos estudiantes, y segundo porque al estar el negocio cerca, o en la misma casa, sirve de apoyo y funge como un recurso para ambos estamentos, casa y negocio. Como ocurre en otros rubros ya analizados, todo lo concerniente a servicios de comunicación se solventa gracias a lo que se genera desde la actividad emprendedora, combinada con otros recursos que llegan al hogar, en caso de que los mismos existan. De no disponerse de recursos adicionales, todo se financia desde el negocio informal.

Tabla no. 34

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Uso y manejo de TIC'S:  
categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
Uso y manejo de Tic's	Disposición de teléfono/internet/computadora	Instalaciones compartidas entre negocio y casa	Por necesidades de los hijos
			Por necesidades del negocio
	Disposición sólo de teléfono móvil	Residencia en zona rural	
		Recursos insuficientes para más	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Asociatividad y participación social*

La mayoría de nuestros emprendedores informales participan de entidades religiosas. No obstante, también se aprecia, aunque mínimamente, cierta presencia en organizaciones políticas, comunitarias, juntas de vecinos, cooperativas de ahorro y profesionales. De los catorce informales, dos manifestaron no pertenecer a ninguna asociación.

Desde la mirada de los emprendedores informales, no es clara la relación entre la pertenencia a una asociación, ya sea política, religiosa, profesional o comunitaria y el ejercicio de la actividad emprendedora. Como era de esperarse, para los que no pertenecen a ninguna asociación, no existe relación alguna. El emprendedor que manifestó ser activista político no aprecia tampoco ningún nexo entre serlo y su negocio. Aquellos que expresaron pertenecer y participar de juntas de vecinos indican que efectivamente, desde esta instancia le conocen más y mejor. Todos los que afirmaron estar agrupados eclesialmente expresaron que en efecto, existe una relación entre esta participación y su negocio.

La delincuencia y la falta de oportunidades, así como la carencia de servicios básicos y públicos de calidad son señalados como algunos de los principales problemas de la comunidad. El ruido y la poca atención prestada a grupos vulnerables tales como niños y ancianos es también citado como un importante problema a nivel de la comunidad. Llama la atención que para algunos emprendedores entrevistados, "todo está bien". Dos casos expresaron este parecer. Uno de ellos no pertenece a ninguna asociación comunitaria, otra a una comunidad religiosa.

Desde la perspectiva de los emprendedores informales participantes en asociaciones comunitarias se entiende que gracias a esta afiliación se puede incidir en el logro de metas comunes y en el mejoramiento de la situación. De hecho, se expresan alternativas tales como la presión que se puede ejercer desde las juntas de vecinos y desde las iglesias, también a partir de las instancias políticas. En cuanto a temas políticos, todos los emprendedores indican que no existe relación entre el ejercicio de la misma y el desarrollo del negocio.

En relación a sus comunitarios vecinos, algunos se abstuvieron a emitir algún juicio de valor, y aquellos que lo hicieron lo manifestaron de forma favorable, indicando que en general, es "buena gente".

Para los entrevistados, el ejercicio de la actividad emprendedora informal cumple un rol social y el mismo se nota en el trato a los clientes, la responsabilidad con la que se prestan los servicios, y sobre todo en la generación de recursos para el propietario y empleo para otros.

Tabla no. 35

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Asociatividad y participación social: Categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías
<b>Asociatividad y participación social</b>	Afiliados a asociaciones	Religiosas	Incidencia en la resolución de problemas de la comunidad
			Proyección del negocio
		Juntas de vecinos	Incidencia en la resolución de problemas de la comunidad
			Proyección del negocio
		Entidades políticas	Incidencia en la resolución de problemas de la comunidad
		Cooperativas de ahorro	Proyección del negocio
	Asociaciones profesionales		
	Ninguna afiliación	No se logra nada con estar	
	Principales problemas comunitarios	Delincuencia	
		Falta de atención a servicios básicos	
		Ruido	
	Influencia del negocio en la comunidad	Beneficio colectivo	Trato a los clientes
			Recursos para el dueño
			Empleo para otros

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

- *Concepto propio sobre lo que es desarrollo*

Crecer, avanzar, progresar. Estos son términos recurrentes usados por nuestros emprendedores informales al momento de preguntarles por su concepto propio de desarrollo. Educación, bienestar, calidad de vida, modernidad, comodidad, poseer un techo propio son otras definiciones dadas. Unos pocos aluden también al crecimiento en términos espirituales y personales, no solo material.

En general, para los entrevistados, una persona que ha alcanzado desarrollo cuenta con un vehículo propio, con una casa en propiedad, estabilidad financiera, tiene todas las necesidades cubiertas, dispone de dinero, de la posibilidad de tomar unas vacaciones con su familia y está bien emocionalmente. Todos los emprendedores informales consultados se ven en proceso de alcanzar esta visión de desarrollo. La forma en la que se visualiza que se lograrán estas metas tendentes según los entrevistados al desarrollo es mediante el avance paulatino del negocio.

La intención última es verse con ciertos niveles de seguridad, tener garantías de que se tienen las necesidades básicas propias y las de los dependientes cubiertas. Aspectos concretos que se pretenden lograr para que esta visión de desarrollo sea real pasan por realizar estudios, extender el alcance del negocio y crecer en cuanto a la cantidad de clientes.

En definitiva, se vislumbra que esta visión de desarrollo será posible gracias al crecimiento de su iniciativa emprendedora, aunada, cuando aplique, a las contribuciones de otros miembros del núcleo familiar. A modo de categorías y sub-categorías lo apreciamos más abajo:

**Tabla no. 36**

**Análisis entrevistas emprendedores informales. Concepto propio de desarrollo: categorías y sub-categorías de análisis**

Aspecto abordado	Categorías	Sub-categorías	Sub-categorías	
<b>Concepto propio sobre lo que es desarrollo</b>	Personal	Crecimiento espiritual		
		Estabilidad financiera		
		Estabilidad emocional		
		Salud y educación		
	Para los dependientes			
	Bienes materiales	Modernidad y comodidad en el hogar		
		Casa propia		
		Vehículo		
	Es un proceso	Vías para alcanzar el desarrollo	Disposición de recursos económicos en el negocio	
			Expansión del negocio	
			Más clientes	
			Aportes económicos de otros miembros del hogar	

Fuente: Elaboración propia a partir de las entrevistas aplicadas

### **5.3 Análisis comparativo y conjunto entrevistas a emprendedores formales e informales**

Desde nuestro punto de vista surgen similitudes y diferencias dignas de señalar en cuanto a los hallazgos obtenidos en las entrevistas aplicadas a los emprendedores formales e informales. Para expresar este análisis comparativo, el criterio usado se basa en términos teóricos en la comparación constante propuesta por diversos autores y ya citada en este documento, y desde la perspectiva práctica en la confrontación de categorías respectivas a los bloques temáticos según cada tipo de emprendedor consultado, formal o informal.

En relación a sus perfiles generales, se aprecia que la actividad formal está más reservada para los hombres, mientras que la informal se muestra más repartida entre ambos géneros. Otro aspecto que llama la atención es que el espectro de dependientes a su cargo, declarados por los informantes, parece ser más amplio en las emprendedoras informales. De hecho, este alcance llega incluso a hermanos, sobrinos, padres y madres. Para los emprendedores formales, en la mayoría de los casos se restringe a cónyuge e hijos.

Los informales tienden, en la mayoría de los casos a poseer iniciativas de poca transformación industrial, aunque en general, tanto para formales como para informales, predomina el tipo de actividad destinada a ofrecer servicios o a re-vender artículos. En este sentido, poca innovación y transformación de insumos se aprecia en el total de entrevistados, con mayor hincapié en los informales.

Existe coincidencia en los motivos por los que se emprende y opera desde la formalidad y la informalidad. La presión por el desempleo, la necesidad de generar más recursos económicos y haber heredado un negocio son causas que se repiten en ambos tipos de iniciativas. Es importante señalar que algunos son formales por una especie de obligación o requerimiento del sector comercial o industria en la que se opera. Una diferencia digna de mencionar es que, por lo menos en uno de los casos de los emprendedores informales, el mismo funge como canal para que una empresa mucho más grande y de naturaleza formal acceda a un mercado de consumidores finales a los que posiblemente desde otra vía se haría más difícil.



El tiempo de antigüedad o funcionamiento del negocio no se vislumbra como una causa para pasar de informalidad a formalidad. En efecto, tenemos iniciativas informales tan longevas como las formales. Independientemente de la naturaleza de la iniciativa estudiada, prácticamente todos los emprendedores mantienen algún tipo de actividad comercial alterna. Un tema que emerge es que estas actividades adicionales, en el caso de los emprendedores formales, se manifiesta como más compleja que las de los informales, quienes prácticamente se dedican a las mismas actividades de re-venta, pero bajo otro esquema.

Todas las iniciativas estudiadas generan empleo para el mismo propietario y para el emprendedor en cuestión. No se aprecian elementos demostrativos de que el tipo de contrato expedido a los empleados (fijo o temporal) responda a la naturaleza formal o informal del negocio. Más bien, el tipo de contrato de los trabajadores atiende a las características del negocio, a las demandas de los clientes y a la temporada. Una característica remarcable es que en los negocios formales se genera mayor cantidad de empleo.

En cuanto al destino de los recursos económicos obtenidos producto del ejercicio de la actividad emprendedora, en prácticamente todos los casos se manifiesta que los mismos se usan en los gastos del hogar y en inversiones para el mismo negocio.

La salud propia y la de los dependientes es financiada, tanto en el caso formal como en el informal, a partir de lo que se producen en el negocio. Si se es formal, es posible incluir a los dependientes en el sistema de seguridad social. Si se es informal, se paga todo desde el negocio. No obstante, el alcance de la cobertura en salud varía. Como hemos dicho, los formales pueden acceder al sistema de seguridad social, y por vía de consecuencia, los dependientes también. En el caso de los informales, a menos que un miembro del hogar no esté adscrito al sistema, todo lo requerido para temas de salud recae en lo que se produce desde el negocio, y entonces las opciones son más limitadas: los formales acceden a centros tales como clínicas, y los informales acuden a hospitales públicos o alternativas similares.

El grado académico logrado por los emprendedores informales tiende a ser más inferior que el de los formales. A pesar de esta diferencia, en sentido general, ambos grupos, formales e informales, poseen cualificación académica similar, a nivel de licenciatura.

Una similitud importante para ambos grupos es que mediante el ejercicio de la actividad emprendedora, independientemente de su naturaleza, los hijos y dependientes acceden a servicios de educación. En definitiva, todos los dependientes a los que se hizo alusión en las entrevistas se encuentran escolarizados, en proceso o graduados.

Sin embargo, no en todos los casos los emprendedores usan los recursos del negocio para capacitarse. Aunque es cierto que proliferan mayores grados académicos entre los formales, también es posible encontrar emprendedores de este tipo sin terminar la secundaria, por ejemplo. Del lado de los informales, contamos con grados incompletos, pero también con varios licenciados. Cabe recordar que todo lo relativo a educación se financia desde el negocio.

Tener un teléfono, internet y computadora no parece ser diferente entre formales e informales. El uso de estas facilidades se manifiesta indistinto entre el hogar y el negocio. Todos, independientemente de la naturaleza del negocio, poseen teléfono móvil.

En cuanto a la asociatividad y la participación social, en ambos grupos se manifiesta una marcada afiliación religiosa. Esto bien puede responder a un contexto local y nacional muy arraigado en cuanto a sus creencias de fe. Si los comparamos con los propietarios informales, los emprendedores formales se muestran mucho más apáticos en cuanto a su participación política.

El concepto de desarrollo de ambos grupos es plenamente coincidente. Se visualizan estados de desarrollo asociados a la posesión de bienes materiales, al crecimiento personal y a la libertad financiera. Sin embargo, los informales son más concretos en su descripción del desarrollo: tener una casa propia, un vehículo, gozar de comodidades en el hogar.

Llama la atención cómo la disposición de recursos y el tiempo para vacacionar en familia es visto como un lujo para los formales. Esta posibilidad es citada también por los informales como una aspiración de desarrollo, pero no es asociada a la idea de lujo.

Tanto formales como informales están convencidos del rol social que agota su negocio. Expresan que el mismo es un ente catalizador para la comunidad en la que se está inserto, para el propietario, para los dependientes del propietario y para los empleados a su cargo. Adicionalmente, el negocio es citado como la vía mediante la que se alcanzará esa visión futura y plena de desarrollo a la que se aspira.

## 5.4 Frecuencias simples

### 5.4.1 Emprendedores formales, semi-formales e informales

- *Perfil socio-demográfico*

Los emprendedores consultados son en general, jóvenes: 29% no supera los 34 años, mientras que un 44% tiene entre 34 y 49 años de edad. Un 61% son hombres y 38% mujeres. Sólo un 25% de los emprendedores encuestados alcanzó un nivel universitario, mientras que un 24.4% de la muestra solo completó el grado primario o incluso menos.

La mayoría de las iniciativas de negocios analizadas se circunscribe a la venta de bienes y artículos: 52.5% manifestó que ésta es su actividad principal. La prestación de servicios ocupa el segundo lugar con un 45% de frecuencia. La manufactura como actividad principal de los negocios estudiados es una posibilidad muy escasa, con apenas un 1.3% de frecuencia en la muestra.

En relación a la cantidad de empleados que alberga la iniciativa emprendedora, un 43.6% de los encuestados declaró no tener trabajadores a su cargo, mientras que un 47% solo posee de uno a cinco empleados en su negocio. Apenas un 8.4% manifestó tener de seis a diez trabajadores consigo y apenas unos cuantos casos disponen de más de diez empleados. Atendiendo a este criterio, las iniciativas emprendedoras de estudio se enmarcarían dentro de la categoría de micro y pequeñas empresas (Fondomicro, 2007).

Los cónyuges de los emprendedores consultados tienen ocupaciones muy diversas: 14% trabaja en el mismo negocio con el emprendedor, en tanto, que un 15% se dedica a los quehaceres del hogar. Cerca del 22% es empleado (público o privado) y un 4.7% posee otra iniciativa emprendedora diferente a la de su cónyuge. En cuanto a la cantidad de dependientes, 47% de los emprendedores declara que sus parejas dependen de sí. Un 67.7% de los informantes manifiesta que sustenta a sus hijos o nietos. Apenas 11.3% expresó que su padre depende de él o ella, mientras que 28.3% solventa la manutención sus madres. Apenas un 6% de los hermanos de los emprendedores son mantenidos económicamente por estos.

- *Naturaleza del negocio, formal o informal*

En cuanto a la antigüedad de las iniciativas, 51% tiene diez años o menos de funcionamiento, apenas un 8% posee más de 30 años de actividad. Al cuestionarse a los emprendedores sobre su propia valoración en cuanto a si su emprendimiento es formal o informal, un 57.5% manifiesta que el mismo es formal: 40% atribuye esta auto-percepción de formalidad al considerar el tiempo que tiene el negocio en funcionamiento, 24% expresa que esta formalidad viene dada porque "todo el mundo me conoce", y un 18% declara que cumple con todas sus obligaciones fiscales y legales.

Independientemente de esta opinión del propio emprendedor, para clasificar la formalidad o informalidad, mediante las informaciones obtenidas fue posible categorizar las iniciativas de acuerdo a tres criterios: prestaciones laborales, seguridad social y fiscalidad.

Así, de acuerdo al criterio referido a las prestaciones laborales, dos indicadores fueron usados: el pago de regalía pascual a los empleados y el disfrute de vacaciones por parte de los mismos. Consecuentemente, los emprendedores que cumplen ambas condiciones se denominan como formales bajo este criterio. Los que cumplen una de las dos condiciones se denominaron semi-formales, y finalmente, son informales aquellos que ni pagan regalía pascual a su trabajadores ni tampoco vacaciones. A tal efecto, de 206 iniciativas que afirmaron tener empleados, los resultados obtenidos con esta clasificación se muestran a continuación:

**Tabla no. 37**  
**Emprendedores: escala de formalidad prestaciones laborales (vacaciones y regalía)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	142	68.9	68.9	68.9
	Semi-formal	44	21.4	21.4	90.3
	Informal	20	9.7	9.7	100.0
	Total	206	100.0	100.0	

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

Se resalta cómo dentro de esta clasificación referente al pago de las prestaciones laborales, un 68.9% de los propietarios entrarían en la categoría de formales, lo cual indica que es significativo el número de negocios, independientemente de su tamaño, que cumple con sus compromisos laborales. Una posible explicación es el conocimiento que sobre sus derechos poseen en gran medida los trabajadores, quienes saben que disponen de asesorías gratuitas y de fácil acceso en el Ministerio de Trabajo. Esto podría interpretarse como un mecanismo de presión indirecto que empuja a los propietarios a cumplir con las obligaciones mínimas derivadas de la existencia de un contrato de trabajo.

Sin embargo, atendiendo al estándar denominado como seguridad social, el panorama cambia. Para determinar cuántas iniciativas emprendedoras eran formales o informales bajo este concepto, se usó el indicador de estar afiliado (como negocio) al sistema de seguridad social. Consecuentemente, fueron denominados como formales e informales. Los resultados obtenidos mediante esta clasificación se muestran a continuación:

**Tabla no. 38**  
**Emprendedores: escala de formalidad seguridad social**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	80	21.0	21.0	21.0
	Informal	301	79.0	79.0	100.0
	Total	381	100.0	100.0	

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

Según la afiliación al sistema de seguridad social, apenas un 21% es formal, frente a un 79% que opera bajo la informalidad. Para estar afiliado a la seguridad social se requiere de un número de registro nacional de contribuyentes, mismo documento utilizado para fines fiscales. En efecto, la información generada entre el sistema fiscal y el de la seguridad social se gestiona desde el Estado de forma cruzada. La información relativa al Ministerio de Trabajo no está aún integrada a este sistema de información. Esta podría ser una de las causas de por qué la informalidad bajo los criterios de seguridad social y fiscalidad parecen coincidir, tal como validaremos en la tabla número 39.

Para medir informalidad y la formalidad desde la fiscalidad se utilizaron dos indicadores: la posesión del registro nacional de contribuyentes y la realización de declaraciones juradas al fisco. Al igual que en el criterio de prestaciones laborales, y siguiendo la misma lógica, los emprendedores fueron clasificados en formales, semi-formales e informales. Atendiendo a esta clasificación, tenemos los siguientes resultados:

**Tabla no. 39**  
**Emprendedores: escala de formalidad fiscalidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	60	15.7	15.7	15.7
	Semi-formal	29	7.6	7.6	23.4
	Informal	292	76.6	76.6	100.0
	Total	381	100.0	100.0	

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

- *Generación de recursos producto de la actividad emprendedora*

Un 7.6% de los propietarios consultados expresó que sus ingresos mensuales producto de la actividad emprendedora supera los cuarenta mil pesos dominicanos (actualmente, 1.00 euro es igual a 52 pesos dominicanos, aproximadamente). Contrariamente, 33% indicó que apenas ingresa menos de diez mil pesos, en tanto que un 26.5% alcanzaría los veinte mil pesos de ingresos mensuales, mientras que un 17% los treinta mil.

- *Funcionamientos asociados con la vivienda y sus facilidades*

En cuanto a la calidad de tenencia de la vivienda en la que residen nuestros emprendedores estudiados, 58% de los mismos admitió que reside en una casa de su propiedad. Por otro lado, 35% vive en condiciones de alquiler y un 6% reside en una vivienda prestada. La mayoría de las viviendas de los emprendedores son casas independientes, de dos o tres habitaciones (40% y 37%, respectivamente). Un 15% de los encuestados indicó que su casa está hecha principalmente de madera y de zinc, y un 85% declaró que el concreto es el componente principal del que está fabricada su casa. Algunas de las facilidades y electrodomésticos que poseen los informantes son estufas de gas (94.5%), refrigeradores de dos puertas (56.2%), televisores a color (94%), lavadoras automáticas (56%), motocicletas (35%), automóviles (35%) y aires acondicionados (12%).

En cuanto a las facilidades tecnológicas de las que se dispone en el hogar, 46% afirmó tener teléfono fijo, 44% posee computadora en la casa y 32% goza de servicios de internet en el hogar. Un 88% manifestó disponer de un teléfono móvil. De estos, 53% afirmó poseer teléfono móvil sin servicio de internet, y 35% dispone de móvil con acceso a internet. Los hogares de los emprendedores consultados se componen en su mayoría de dos a cinco miembros. En efecto, 31.2% declara que consigo viven dos personas o menos, mientras que 60% manifestó que residen en su hogar de tres a cinco personas. Los hogares de los emprendedores, en un 46.5% de frecuencia poseen una o dos habitaciones, mientras que 48% dispone de tres a cuatro aposentos.

- *Funcionamientos relacionados con la salud*

Cuando se les cuestiona a los emprendedores sobre la posesión de un seguro médico, un 61% responde de forma afirmativa. En tal sentido, de estos que poseen seguro médico, un 32.5% están afiliados a una ARS (administradora de riesgos de salud) privada, mientras que un 18.9% pertenece a la ARS Senasa (Seguro Nacional de Salud, de capital estatal). Un 6% pertenece al régimen de subsidios de Senasa.



En cuanto a la forma mediante la que se resuelven en el hogar las situaciones de salud, un 54.6% expresa que acude a hospitales públicos o dispensarios. En tanto, 39% frecuenta clínicas o centros privados. Al indagarse sobre si los dependientes directos (pareja e hijos) poseen seguro médico, un 50% responde de manera positiva. Los gastos de salud, según las respuestas analizadas, se financian en un 56% de los casos sólo de lo que produce el negocio, en tanto que un 37% manifiesta que estos recursos invertidos en salud son una combinación de lo que se genera en la iniciativa más lo que aportan otros miembros del hogar. Un 7.6% paga sus gastos de salud con remesas, subvenciones, entre otros financiamientos externos.

- *Funcionamientos relacionados con la educación*

Tal como ya se mencionó, el grado académico predominante entre los emprendedores es la secundaria. En los extremos tenemos el nivel primario y el universitario. Por otro lado, en el caso de los emprendedores con cónyuge al momento de la encuesta, un 44% las parejas poseen grado secundario. En tanto, un 32.8% de las parejas completó el grado universitario, mientras que un 23% sólo logró finalizar el nivel primario o menos.

De la totalidad de informantes, un 56% afirma que lo que se invierte en educación en el hogar proviene de lo producido en el negocio. Un 33% manifiesta que estos recursos resultan de la combinación de lo que se obtiene del negocio más los aportes de otros miembros de la familia. En tanto, un 10% afirma que paga estos costos educativos gracias a la obtención de remesas, subvenciones del Estado u otras fuentes.

- *Funcionamientos relacionados con la tecnología*

Al cuestionarse a los emprendedores sobre su disposición en cuanto a facilidades tecnológicas en el negocio, un 41.5% indicó que posee teléfono fijo, 20% goza también de internet y 26% dispone de un computador en su local comercial. Por otro lado, 65.9% de los encuestados afirma que lo que invierte en comunicación se paga directamente de lo que genera el negocio. Un 26.8% indicó que estos gastos se solventan gracias a lo que produce el negocio más lo que generan y aportan otras personas del núcleo familiar. Un 6.8 % manifiesta que estos gastos se pagan gracias a un financiamiento externo, ya sea en remesas o subvenciones estatales, entre otros.

- *Funcionamientos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva*

Pasando a la dimensión relacionada con la participación colectiva de los emprendedores, un 83.2% afirma que en su comunidad existen juntas de vecinos, 51.2% sabe de la existencia de partidos políticos en su barrio, 70.9% da cuenta de la presencia de iglesias, y 28.9% sabe que existen sindicatos o gremios comunitarios. Sin embargo, apenas un 29% admite participar en dichas juntas de vecinos, mientras que un 16% lo hace en las asociaciones políticas, 38% afirma asistir a las iglesias, y un escaso 6.3% es parte de sindicatos o gremios. Al cuestionarse sobre la existencia de problemas sociales en la comunidad, 54.1% admite que efectivamente, diversos males sociales o económicos aquejan su comunidad, mientras que 43.3% afirma que dichos males afectan a todo el país.

Del total de encuestados, un 47% está convencido de que desde la asociación comunitaria a la que se pertenece se colabora con la solución de estos problemas sociales y económicos: 35.4% manifiesta que esta colaboración es porque desde la iglesia se evangeliza, 16.5% indica que desde el partido político se tienen influencias, mientras que 37.3% afirma que estando asociados se puede ejercer más presión para que se solucionen los problemas comunitarios.

#### **5.4.2 Asalariados formales, semi-formales e informales**

- *Perfil socio-demográfico*

En cuanto a la caracterización de los asalariados, tenemos que de 381 encuestados 57.2% es de género masculino, y 42.8% es femenino. Un 33.1% ha terminado el grado universitario, 49.6% el secundario, mientras que un 14.7% solo completó el nivel primario. La ocupación de las parejas de los asalariados es mayoritariamente empleado privado, con un 23.4% de frecuencia.

En tal sentido, los asalariados consultados indican que su pareja depende económicamente de ellos en un 30.2% de los casos. Los hijos y/o nietos son una responsabilidad de los asalariados en un 57.2% de los casos. Los padres son mantenidos por estos trabajadores en un 22% de las veces, mientras que las madres de estos trabajadores dependen de ellos en 34.4% de frecuencia. Los hermanos de los asalariados suponen un dependiente más en apenas 7.1% de los casos.

- *Naturaleza de la empresa en la que se labora: formal o informal*

En cuanto a la actividad principal a la que se dedica la empresa en la que se labora, 45.4% indica que la misma vende bienes y artículos, 43.3% expresa que donde trabajan ofertan servicios. Apenas 5.8% se dedica a la manufactura. Y, aunque este porcentaje es menor, implica más volumen que los resultados de la muestra de emprendedores.

En cuanto a la percepción que en términos de formalidad o informalidad se tiene de la empresa en la que se labora, 86.9% indica que la misma es formal. Esta respuesta es atribuida en un 44.6% de los casos al hecho de que el negocio tiene mucho tiempo funcionando, 28.1% afirma que esta formalidad viene dada porque mucha gente conoce la empresa, y 57.5% entiende que donde trabaja se cumple con todas las obligaciones fiscales y legales.

Para realizar la clasificación de las empresas de los asalariados en formales e informales, fueron utilizados los mismos criterios de segmentación que ya se explicaron para los emprendedores. La diferencia entre un grupo y otro es que para los asalariados no se consideró pertinente cuestionar sobre si la empresa poseía registro nacional de contribuyentes, o bien si cumplía con sus declaraciones juradas. En efecto, estas son informaciones que el asalariado cuestionado no necesariamente conoce con certeza.

En tal sentido, para clasificar las empresas a las que pertenecen los asalariados en formales e informales permanecemos con los criterios relacionados con las prestaciones laborales y con la seguridad social. Así, la clasificación entre empresas formales e informales resultante según la escala de prestaciones laborales y seguridad social es la siguiente:

**Tabla no. 40**  
**Asalariados: escala de formalidad prestaciones laborales (vacaciones y regalía)**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	289	76.5	76.5	76.5
	Semi-formal	50	13.2	13.2	89.7
	Informal	39	10.3	10.3	100.0
	Total	378	100.0	100.0	

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Tabla no. 41**  
**Asalariados: escala de formalidad seguridad social**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Formal	263	69.0	69.0	69.0
	Informal	118	31.0	31.0	100.0
	Total	381	100.0	100.0	

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

Vemos que, aunque no en la misma proporción, la informalidad tiende ser más alta entre los asalariados, al igual que entre los emprendedores, para el criterio seguridad social, eventualmente muy atado al de fiscalidad.

- *Generación de recursos producto de la actividad laboral*

En cuanto al nivel de ingresos, 41.5% de los asalariados cuestionados produce menos de diez mil pesos, en tanto que un 34.4% llega a los veinte mil y muy pocos sobrepasan la frontera de los treinta mil.

- *Funcionamientos relacionados con la vivienda y sus facilidades*

De los consultados, un 61.2% reside en una vivienda propia, mientras que un 31.5% lo hace en una casa alquilada. Un 6.8% reside en una vivienda prestada. Un 85.8% manifiesta que su casa es una vivienda independiente. El material predominante del que están hechas dichas casas es de concreto, con un 85.6% de frecuencia en las respuestas.

Al cuestionarse sobre las facilidades y electrodomésticos de los que se dispone en el hogar de los asalariados, 96.6% afirma tener una estufas de gas, 57.5% tiene refrigeradores de dos puertas, 91.3% televisores a color, 44.9% lavadoras semi-automáticas y 48.8% automáticas. Un 36.2% de los encuestados asalariados dispone de una motocicleta y 28.6% de un automóvil. Sólo 11% tiene aire acondicionado.

- *Funcionamientos relacionados con la salud*

En cuanto a los temas relacionados con salud, un 76.1% de los asalariados analizados dispone de un seguro médico. De éstos, 54.9% se localiza en una ARS (administradora de riesgos de salud) privada, 12.3% en Senasa (Seguro Nacional de Salud). Un 7.6% se encuentra en el régimen de Senasa subsidiado. 60.9% manifiesta que resuelve sus problemas de salud acudiendo a clínicas o a centros privados, mientras que 37.8% expresa que acude a hospitales públicos o dispensarios.

En cuanto a la disposición por parte de los dependientes directos del trabajador de un seguro médico, 66.1% manifestó que efectivamente, los mismos tienen acceso al mismo. Lo que se invierte en salud en estos hogares proviene en 54.6% de los casos del salario del empleado, mientras que 42.3% de los casos indica que esta inversión en salud responde a la combinación de varios sueldos en el hogar. Sólo 3.1% indicó que la salud se financia en el hogar gracias a la recepción de remesas, subvenciones del Estado u otras fuentes similares.

- *Funcionamientos relacionados con la educación*

Habiendo ya indicado el grado académico de los asalariados consultados, pasamos a sus cónyuges. Las parejas de los asalariados alcanzaron en un 29.9% de los casos el grado secundario, y un 16.3% el universitario. Sólo un 7.3% logró únicamente completar el nivel primario. En un 48.8% de los casos se afirma que los gastos en educación son pagados únicamente de lo que el encuestado gana. 41.7% afirma que dichos pagos constituyen una combinación de varios salarios del hogar.

- *Funcionamientos relacionados con la tecnología*

Sobre las facilidades de comunicación disponibles en la vivienda, 52.5% posee teléfono fijo, 59.6% tiene una computadora, 50.4% dispone de internet en la vivienda, 59.3% tiene un móvil sin internet y 48.8% posee móvil con internet.

- *Funcionamientos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva*

85.3% de los trabajadores informantes manifiesta que en su comunidad existen juntas de vecinos. En tanto, 48.3% indica que sabe de la existencia de partidos políticos en el barrio. 77.7% da cuenta de la existencia de iglesias en la comunidad. Apenas un 28.3% está consciente de la presencia de sindicatos o gremios. De los asalariados, solo un 20.5% participa en juntas de vecinos, 12.3% en algún partido político, 36.7% en comunidades eclesiales. Un ínfimo 3.4% participa en asociaciones del tipo sindical o gremial. En relación a la conciencia sobre la existencia de problemas sociales y/o económicos en la comunidad, 7.1% manifiesta entender que no existen dichos problemas, 53.3% admite que sí, que estas dificultades se dan a nivel local, mientras que un 39.6% afirma que el alcance de estos problemas es nacional.

De los asalariados encuestados, 43.3% admite que mediante la participación en las asociaciones se aporta para la solución de estos problemas: 38.6% cree que desde la iglesia se evangeliza y esto ayuda, 18.1% afirma que desde el partido se tienen influencias. En general, 25.7% cree que estando asociados se puede hacer más presión para lograr soluciones.

## **5.5 Pruebas de chi-cuadrado y análisis de diferencias significativas mediante la prueba de Holm Bonferroni**

Para realizar un primer acercamiento al tipo de asociación que presentan las variables estudiadas entre sí, se procedió a aplicar pruebas de chi-cuadrado atendiendo a las escalas de formalidad e informalidad tanto de emprendedores como de asalariados. Para los emprendedores se realizaron cruces de variables considerando la formalidad en función del pago de prestaciones laborales, de la afiliación del negocio al sistema de seguridad social y de la fiscalidad. Para los asalariados, y por las razones ya expuestas, solo se consideraron los criterios relativos a la seguridad social y a las prestaciones laborales. A partir de estas pruebas de chi-cuadrado, se detectaron relaciones significativas y no significativas, dependiendo de la escala de formalidad e informalidad de la que se trate. Es importante señalar que durante el análisis de chi-cuadrado se detectaron errores en variables cuya baja frecuencia, presente en algunas de sus categorías, se encontraba por debajo de lo esperado para aplicar el análisis. En estas circunstancias, los resultados de la prueba de chi-cuadrado son señalados frecuentemente en la literatura como poco satisfactorios. (Camilli y Hopkins, 1978, Bradley, Bradley, McGrath, Cutcomb, 1979, Yates, 1934).

Para corregir este error, e igualmente ponderando la esencia de la variable en cuestión, (unificables o no sus categorías), se procedió a fundir categorías para elevar la frecuencia esperada y obtener un resultado confiable. (Camilli y Hopkins, 1978, Bradley, Bradley, McGrath, Cutcomb, 1979, Yates, 1934). En aquellas pruebas de chi-cuadrado en las que a pesar de haber fundido categorías, se mantuvo un resultado condicionado por la baja frecuencia esperada, se optó por considerar el resultado como no significativo para fines de estudio, excluyendo la variable del análisis. De tal forma que los resultados que se muestran a continuación evidencian los valores en los que las pruebas de chi-cuadrado arrojan un resultado certeramente significativo, sin el condicionamiento del valor esperado en las categorías. Esta circunstancia inviste de mayor robustez al análisis por cuanto se consideran únicamente indicadores puramente significativos. En los casos en los que las tablas analizadas y significativas poseían una estructura más allá de un planteamiento dos por dos, se procedió a realizar la comparación por pares según el método secuencial de Holm Bonferroni.

### 5.5.1 Emprendedores formales, semi-formales e informales según la escala de fiscalidad

A continuación, el resumen de las pruebas de Chi-Cuadrado aplicadas y resultantes como significativas. Posteriormente se muestra la respectiva comparación por grupos.

**Tabla no. 42**  
**Resultados pruebas de chi-cuadrado**  
**Emprendedores formales e informales criterio fiscalidad: relaciones significativas**

Dimensión	Indicador	Formal	Semi-Formal	Informal
<i>Perfil socio-demográfico</i>				
Dependientes económicos del encuestado	Pareja			$\chi^2_{(2)} = 8.739, p = .013$
	Hijos/nietos			$\chi^2_{(2)} = 6.495, p = .039$
	Padre			$\chi^2_{(2)} = 12.235, p = .002$
	Madre			$\chi^2_{(2)} = 6.483, p = .039$
<i>Naturaleza del negocio, formal o informal</i>				
	Actividad principal del negocio			$\chi^2_{(2)} = 21.668, p = .000$
<i>Funcionamientos relacionados con la vivienda y sus facilidades</i>				
Vivienda	Tipo			$\chi^2_{(2)} = 13.054, p = .001$
Disposición de electrodomésticos y facilidades en el hogar	Estufa eléctrica			$\chi^2_{(2)} = 11.229, p = .004$
	Lavadora semi-automática			$\chi^2_{(2)} = 16.236, p = .000$
	Lavadora automática			$\chi^2_{(2)} = 18.597, p = .000$
	Automóvil			$\chi^2_{(2)} = 28.763, p = .000$
	Aire acondicionado tipo Split			$\chi^2_{(2)} = 31.806, p = .000$
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el hogar	Teléfono fijo			$\chi^2_{(2)} = 20.435, p = .000$
	Computadora			$\chi^2_{(2)} = 35.832, p = .000$
	Servicio de internet			$\chi^2_{(2)} = 8.645, p = .013$
	Móvil con internet			$\chi^2_{(2)} = 21.887, p = .000$
<i>Funcionamientos relacionados con la salud</i>				
Posesión de un seguro médico	Por parte del encuestado			$\chi^2_{(2)} = 18.815, p = .000$
	Por parte de los dependientes directos			$\chi^2_{(2)} = 15.989, p = .000$
<i>Funcionamientos relacionados con la educación</i>				
Grado académico	Del encuestado			$\chi^2_{(4)} = 28.451, p = .000$
	De la pareja del emprendedor			$\chi^2_{(4)} = 16.501, p = .002$
<i>Funcionamientos relacionados con la tecnología</i>				
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el negocio	Teléfono fijo			$\chi^2_{(2)} = 46.135, p = .000$
	Internet			$\chi^2_{(2)} = 84.389, p = .000$
	Computadora			$\chi^2_{(2)} = 83.434, p = .000$
	Teléfono móvil			$\chi^2_{(2)} = 6.207, p = .045$
	Teléfono móvil con internet			$\chi^2_{(2)} = 13.878, p = .001$
<i>Funcionamientos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva</i>				
Participación del encuestado en asociaciones comunitarias	Comité de partido			$\chi^2_{(2)} = 7.420, p = .024$
Forma en la que se aporta desde las asociaciones comunitarias en la solución de los problemas	La iglesia evangeliza			$\chi^2_{(2)} = 6.697, p = .035$
	Influencias desde el partido			$\chi^2_{(2)} = 21.034, p = .000$

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados



- *Perfil socio-demográfico*

En cuanto al perfil socio-demográfico de los emprendedores en función de la escala de fiscalidad, las variables que resultaron significativas son las relacionadas con la asunción de responsabilidad económica asociada a familiares directos del propietario del negocio. En tal sentido, que la pareja dependa económicamente del emprendedor encuestado, tiene relación con la formalidad del emprendedor en materia de fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 8.739, p = .013$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 43**  
**Depende económicamente la pareja del emprendedor y formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	8.433	0.004 (0.017)
Formal, semi-formal	1.094	0.296 (0.025)
Semi-formal, informal	0.853	0.356 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Las diferencias significativas aparecen cuando se comparan los emprendedores formales e informales, siendo más probable que un emprendedor formal sostenga económicamente a su pareja ( $\chi^2_{(1)} = 8.433, p = .004$ ). No existen diferencias significativas para el resto de las comparaciones. En esta misma línea, también existe relación significativa entre que los hijos y/o nietos dependan económicamente del emprendedor, y la formalidad que ejerza éste en materia de fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 6.495, p = .039$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos

**Tabla no. 44**  
**Los hijos y/o nietos dependen económicamente del emprendedor, y formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el Método Secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	6.248	0.012 (0.017)
Formal, semi-formal	4.668	0.031 (0.025)
Semi-formal, informal	1.098	0.295 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

La diferencia significativa ocurre entre los formales e informales, siendo más probable que los primeros sostengan económicamente a sus hijos y/o nietos ( $\chi^2_{(1)} = 6.248, p = .012$ ). Que el padre dependa económicamente del emprendedor no es independiente de su grado de formalidad en la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 12.235, p = .002$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 45**  
**El padre depende económicamente del emprendedor, y formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Semi-formal, informal	11.897	0.001 (0.017)
Formal, semi-formal	6.173	0.013 (0.025)
Formal, informal	0.010	0.922 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un padre de emprendedor semi-formal (31%) dependa económicamente de éste, versus un padre de emprendedor informal (9.6%), ( $\chi^2_{(1)} = 11.897, p = .001$ ); por otra parte, es más probable que un padre de emprendedor semi-formal (31%) depende económicamente del emprendedor, versus un padre de emprendedor formal (10%), ( $\chi^2_{(1)} = 6.173, p = .013$ ). Que la madre dependa económicamente del emprendedor encuestado, no es independiente de la escala de formalidad con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 6.483, p = .039$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 46**  
**La madre depende económicamente del emprendedor, y formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Semi-formal, informal	5.069	0.024 (0.017)
Formal, informal	2.356	0.125 (0.025)
Formal, semi-formal	0.800	0.371 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que la madre de un emprendedor semi-formal (44.8%) dependa económicamente de éste, versus la madre de un emprendedor informal (25.3%), como evidencia el resultado de la comparación entre esos grupos ( $\chi^2_{(1)} = 5.069, p = .024$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

- *Naturaleza del negocio, formal o informal*

El grado de formalidad de la fiscalidad no es independiente de la actividad principal del negocio del emprendedor ( $\chi^2_{(2)} = 21.668, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 47**  
**La actividad principal del negocio del emprendedor, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	17.264	0.000 (0.017)
Semi-formal, informal	6.707	0.010 (0.025)
Formal, semi-formal	0.190	0.663 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

La evidencia apunta a que es mayor la proporción de emprendedores formales en materia de fiscalidad, con actividad principal en venta de bienes y artículos (76.6%), frente a emprendedores informales con dicha actividad principal (47.1%), ( $\chi^2_{(1)} = 17.264, p = .000$ ); lo mismo ocurre si se compara los emprendedores semi-formales en venta de bienes y artículos (72.4%), frente a los informales con dicha actividad principal (47.1%), ( $\chi^2_{(1)} = 6.707, p = .010$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la vivienda y sus facilidades*

No es independiente el tipo de vivienda del emprendedor, de su grado de formalidad en la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 13.054, p = .001$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 48**  
**Tipo de vivienda del emprendedor, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	14.450	0.000 (0.017)
Formal, informal	5.830	0.016 (0.025)
Semi-formal, informal	5.443	0.02 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar emprendedores formales en fiscalidad viviendo en casas independientes (98.3%), frente a emprendedores semi-formales viviendo en estas condiciones (72.4%), con un resultado de comparación de  $(\chi^2_{(1)} = 14.450, p = .000)$ ; también es más probable los emprendedores formales vivan en casas independientes cuando se les compara con los informales (98.3% versus 87.9%),  $(\chi^2_{(1)} = 5.830, p = .016)$ .

Que el emprendedor tenga estufa eléctrica no es independiente de su grado de formalidad con respecto de la fiscalidad  $(\chi^2_{(2)} = 11.229, p = .004)$ . La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 49**  
**El emprendedor tiene estufa eléctrica, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	10.309	0.001 (0.017)
Semi-formal, informal	2.906	0.088 (0.025)
Formal, semi-formal	0.237	0.626 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Cuando se comparan los grupos de emprendedores formales e informales es evidente que los primeros tienen estufa eléctrica en mayor proporción de casos (21.6% frente a 7.9%),  $(\chi^2_{(1)} = 10.309, p = .001)$ . Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Por otro lado, que el emprendedor tenga lavadora semi-automática en su vivienda no es independiente de su grado de formalidad en la fiscalidad  $(\chi^2_{(2)} = 16.236, p = .000)$ . La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 50**  
**El emprendedor tiene lavadora semi-automática, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	11.384	0.001 (0.017)
Semi-formal, informal	6.469	0.011 (0.025)
Formal, semi-formal	0.011	0.916 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores informales en materia de fiscalidad suelen poseer lavadora semi-automática en mayor proporción que los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 11.384, p = .001$ ), y en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 6.469, p = .011$ ). Además, que el emprendedor tenga lavadora automática en su vivienda, no es independiente del grado de formalidad que muestra con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 18.597, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 51**  
**El emprendedor tiene lavadora automática, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	16.312	0.000 (0.017)
Semi-formal, informal	3.867	0.049 (0.025)
Formal, semi-formal	0.922	0.337 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen mayor probabilidad de poseer lavadora automática en sus hogares (78.3%) frente a los emprendedores informales (49.8%), ( $\chi^2_{(1)} = 16.312, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Adicionalmente, que el emprendedor tenga automóvil no es independiente de su grado de formalidad con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 28.763, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 52**  
**El emprendedor tiene automóvil, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	28.744	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	5.819	0.016 (0.025)
Semi-formal, informal	1.603	0.302 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen automóvil en mayor proporción que los emprendedores informales, cuando se analiza la fiscalidad (65% de los formales frente al 28.7% de los informales, con un resultado de la prueba de  $\chi^2_{(1)} = 28.744, p = .000$ ); también es más probable que los emprendedores formales tengan automóvil en mayor proporción cuando se les compara con los emprendedores semi-formales (65% de los formales frente al 37.9% de los semi-formales, con un resultado de la prueba de  $\chi^2_{(12)} = 5.819, p = .016$ ). Continuando con las facilidades de este tipo, que el emprendedor tenga aire acondicionado tipo “split” no es independiente de su grado de formalidad para la fiscalidad de su negocio ( $\chi^2_{(2)} = 31.806, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 53**  
**El emprendedor tiene aire acondicionado tipo “split”, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	31.116	0.000 (0.017)
Semi-formal, informal	6.789	0.009 (0.025)
Formal, semi-formal	1.166	0.280 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores con menor probabilidad de poseer aire acondicionado tipo “split” son los informales, cuando se les compara con los formales ( $\chi^2_{(1)} = 31.116, p = .000$ ), y con los semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 6.789, p = .0009$ ). En cuanto a la posesión de un teléfono fijo en la vivienda, esto no es independiente del grado de formalidad en la fiscalidad de los emprendedores encuestados ( $\chi^2_{(2)} = 20.435, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 54**  
**El emprendedor tiene teléfono fijo en su vivienda, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	20.044	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	3.425	0.064 (0.025)
Semi-formal, informal	1.480	0.224 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es 1.8 veces más probable que un emprendedor formal tenga teléfono fijo en su vivienda, cuando se le compara con un emprendedor informal ( $\chi^2_{(1)} = 20.044, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Que el emprendedor tenga computadora en su vivienda no es independiente del grado de formalidad que presenta en cuanto a fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 35.832, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 55**  
**El emprendedor tiene computadora en su vivienda, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	34.298	0.000 (0.017)
Semi-formal, informal	4.310	0.038 (0.025)
Formal, semi-formal	4.274	0.039 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un emprendedor formal disponga de computadora en su vivienda, cuando se le compara con un emprendedor informal (76.6% versus 35.6%,  $\chi^2_{(1)} = 34.298, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Adicionalmente, que el emprendedor tenga servicio de internet en su vivienda no es independiente de su grado de formalidad con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 8.645, p = .013$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 56**  
**El emprendedor tiene servicio de internet en su vivienda, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	7.574	0.006 (0.017)
Semi-formal, informal	2.088	0.148 (0.025)
Formal, semi-formal	0.221	0.638 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

El 46.6% de los emprendedores formales tienen internet en su vivienda, frente al 28.5% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(2)} = 16.236, p = .000$ ). No existen diferencias significativas para el resto de las comparaciones. De forma añadida, que el emprendedor tenga móvil con internet en su vivienda no es independiente de su grado de formalidad con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 21.887, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 57**

**El emprendedor tiene móvil con internet en su vivienda, y su formalidad de la fiscalidad. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	21.606	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	3.252	0.071 (0.025)
Semi-formal, informal	1.555	0.212 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

El 61.6% de los emprendedores formales tienen móvil con internet en su vivienda, frente al 30.1% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 21.606, p = .000$ ). No existen diferencias significativas para el resto de las comparaciones.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la salud*

La posesión de seguro médico por parte del emprendedor no es independiente de su grado de formalidad para la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 18.815, p = .000$ ) La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 58**

**El emprendedor tiene seguro médico, y su formalidad de la fiscalidad. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	17.936	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	3.115	0.078 (0.025)
Semi-formal, informal	1.901	0.168 (0.005)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es mayor la proporción de emprendedores formales que tienen seguro médico cuando se les compara con los emprendedores informales (85% frente a 55.6%). La comparación de ambos grupos arrojó resultados significativos ( $\chi^2_{(1)} = 17.936, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no hay evidencia estadística de diferencias. De manera conexas, que los dependientes directos del emprendedor tengan seguro médico, está relacionado con el grado de formalidad de la fiscalidad en su empresa ( $\chi^2_{(2)} = 15.989, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.



**Tabla no. 59**  
**Seguro médico dependientes directos del emprendedor, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando**  
**el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	15.456	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	7.900	0.005(0.025)
Semi-formal, informal	0.053	0.817 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es significativamente mayor el porcentaje de emprendedores formales con seguro médico para sus dependientes directos (76.6%), que el de los emprendedores informales (48.7%), ( $\chi^2_{(1)} = 15.456, p = .000$ ); por otra parte, es significativamente mayor el porcentaje de emprendedores formales con seguro médico para sus dependientes directos (76.6%), que el de los emprendedores semi-formales (46.4%), ( $\chi^2_{(1)} = 7.900, p = .005$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la educación*

El grado de formalidad de la fiscalidad no es independiente del grado académico del emprendedor ( $\chi^2_{(4)} = 28.451, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 60**  
**Grado académico del emprendedor y formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el**  
**método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitaria o más/ formal, informal	25.863	0.000 (0.0055)
Primaria o menos, secundaria/formal, informal	13.212	0.000 (0.0062)
Primaria o menos, universitaria o más/semi-formal, informal	5.999	0.014 (0.0071)
Secundaria, universitaria o más/ formal, informal	5.322	0.021 (0.0083)
Primaria o menos, universitaria o más/ formal, semi-formal	3.101	0.078 (0.01)
Primaria o menos, secundaria/ formal, semi-formal	3.079	0.079 (0.0125)
Secundaria, universitaria o más/ semi-formal, informal	2.438	0.118 (0.017)
Primaria o menos, secundaria/semi-formal, informal	1.652	0.199 (0.025)
Secundaria, universitaria o más/formal, semi-formal	0.005	0.945 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Existe un mayor porcentaje de emprendedores formales con grado universitario (92.9%), que de emprendedores informales con grado universitario (40.4%), cuando se comparan los grupos de nivel primario o menos con universitario o más ( $\chi^2_{(1)} = 25.863$ ,  $p = .000$ ). Existen diferencias significativas además entre los grupos con nivel de secundaria y con nivel de primaria ( $\chi^2_{(1)} = 13.212$ ,  $p = .000$ ): es más probable encontrar emprendedores formales en materia de fiscalidad con nivel de educación secundaria (94.1%), que encontrar emprendedores informales con nivel secundario (62.6%). Existe una relación entre el grado académico de la pareja del emprendedor, y el grado de formalidad en la fiscalidad de su negocio ( $\chi^2_{(4)} = 16.501$ ,  $p = .002$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 61**  
**Grado académico de la pareja del emprendedor, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitaria/ formal, informal	12.875	0.000 (0.0055)
Primaria o menos, secundaria/ formal, informal	5.225	0.022 (0.0062)
Secundaria, universitaria/ semi-formal, informal	3.973	0.046 (0.0071)
Secundaria, universitaria/ formal, informal	3.707	0.054 (0.0083)
Primaria o menos, universitaria/ semi-formal, informal	2.798	0.094 (0.01)
Primaria o menos, secundaria/ formal, semi-formal	2.274	0.132 (0.0125)
Primaria o menos, universitaria/ formal, semi-formal	1.119	0.290 (0.017)
Secundaria, universitaria/ formal, semi-formal	0.500	0.479 (0.025)
Primaria o menos, secundaria/ semi-formal, informal	0.000	0.996 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es significativamente mayor el porcentaje de emprendedores formales con pareja con estudios universitarios (88.4%), que en el caso de los emprendedores informales (49.5%), cuando se comparan los niveles primario y universitario, ( $\chi^2_{(1)} = 12.875$ ,  $p = .000$ ). También se evidencia esta diferencia cuando se comparan los niveles primario y secundario para las parejas de los emprendedores: los formales tienen un 86.9%, mientras que los informales un 62.6% de parejas con estudios secundarios ( $\chi^2_{(1)} = 5.225$ ,  $p = .022$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la tecnología*

Que el emprendedor tenga teléfono fijo en su negocio no es independiente de su grado de formalidad con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 46.135, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 62**  
**El emprendedor posee teléfono fijo en su negocio, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el**  
**método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	45.722	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	9.310	0.002 (0.025)
Semi-formal, informal	2.777	0.096 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar un emprendedor formal con teléfono fijo en el negocio (80%), frente a un emprendedor informal (32.8%), con un resultado de la comparación de ( $\chi^2_{(1)} = 45.722, p = .000$ ). También se encuentran diferencias al comparar los emprendedores formales y los semi-formales: los formales tienen un mayor porcentaje de casos (80%), versus los semi-formales con 48.3% ( $\chi^2_{(1)} = 9.310, p = .002$ ). Adicionalmente, que el emprendedor disponga de línea de internet en su negocio no es independiente del grado de formalidad que lo caracterice en materia de fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 84.389, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 63**  
**El emprendedor posee línea de internet en su negocio, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el**  
**método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	85.302	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	9.084	0.003 (0.025)
Semi-formal, informal	7.576	0.006 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un emprendedor formal tenga línea de internet en su negocio que un emprendedor informal ( $\chi^2_{(1)} = 85.302, p = .000$ ); también es más probable que un emprendedor formal tenga línea de internet en su negocio que un emprendedor semi-formal ( $\chi^2_{(1)} = 9.084, p = .003$ ). Si se comparan los semi-formales con los informales, los primeros tienen mayor probabilidad de contar con línea de internet en su negocio ( $\chi^2_{(1)} = 7.576, p = .006$ ). Por otro lado, que el emprendedor posea una computadora en su negocio no es independiente del grado de formalidad de la empresa con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 83.434, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 64**  
**El emprendedor posee una computadora en su negocio, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el**  
**método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	82.368	0.000 (0.017)
Semi-formal, informal	11.702	0.001 (0.025)
Formal, semi-formal	7.597	0.006 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un emprendedor formal tenga computadora en su negocio que en el caso de un emprendedor informal ( $\chi^2_{(1)} = 82.368, p = .000$ ); por otra parte, es más probable que un emprendedor semi-formal tenga computadora en su negocio que un emprendedor informal ( $\chi^2_{(1)} = 11.702, p = .001$ ). También es más probable que un emprendedor formal tenga computadora en su negocio versus un emprendedor semi-formal ( $\chi^2_{(1)} = 7.597, p = .006$ ). Considerando otros aspectos, que el emprendedor tenga teléfono móvil no es independiente del grado de formalidad en la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 6.207, p = .045$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 65**  
**El emprendedor posee teléfono móvil, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el**  
**método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	5.322	0.021 (0.017)
Semi-formal, informal	1.161	0.281 (0.025)
Formal, semi-formal	0.578	0.447 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar un emprendedor formal con teléfono móvil versus un emprendedor informal en materia de fiscalidad ( $\chi^2_{(1)} = 5.322, p = .021$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. No obstante, que el emprendedor tenga internet en su teléfono móvil no es independiente de su grado de formalidad para la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 13.878, p = .001$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 66**  
**El emprendedor tiene internet en su teléfono móvil, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el**  
**método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	13.452	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	1.467	0.226 (0.025)
Semi-formal, informal	1.457	0.227 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es mayor la proporción de emprendedores formales con internet en su móvil, que para el caso de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 13.452, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva*

Que el emprendedor participe en comités de partidos políticos no es independiente de su grado de formalidad con respecto de la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 7.420, p = .024$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 67**  
**El emprendedor participa en comités de algún partido político, y su formalidad de la fiscalidad.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el Método Secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	5.283	0.022 (0.017)
Semi-formal, informal	2.575	0.109 (0.025)
Formal, semi-formal	0.002	0.968 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los resultados de las comparaciones con el método secuencial de Holm Bonferroni, indican que en realidad no hay diferencias significativas entre los grupos. Sin embargo, la opinión de los emprendedores acerca de si la iglesia contribuye a la solución de problemas, no es independiente de la formalidad que muestran en cuanto a la fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 6.697, p = .035$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 68**

**El emprendedor opina que desde la iglesia se evangeliza y se reza por solución de problemas, y su formalidad de la fiscalidad.**

**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	7.248	0.007 (0.017)
Formal, informal	3.164	0.075 (0.025)
Semi-formal, informal	2.634	0.105(0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Un mayor porcentaje de emprendedores formales (93.1%), piensa que desde la iglesia se evangeliza y se reza por los problemas, frente a un 58.33% de los emprendedores semi-formales, ( $\chi^2_{(1)} = 7.248, p = .007$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Por otro lado, la percepción de los emprendedores de que desde el partido se tiene o no influencias, no es independiente de su grado de formalidad en materia de fiscalidad ( $\chi^2_{(2)} = 21.034, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 69**

**La percepción de los emprendedores de que desde el partido se tiene o no influencias, y su formalidad de la fiscalidad.**

**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	20.937	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	3.779	0.052 (0.025)
Semi-formal, informal	1.069	0.301 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales consideran en mayor proporción, que desde el partido se tiene influencias (77.7%), frente a los informales con un 30.3%, ( $\chi^2_{(1)} = 20.937, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

## 5.5.2 Emprendedores formales, semi-formales e informales según la escala de prestaciones laborales

A continuación, el resumen de las pruebas de Chi-Cuadrado aplicadas, los resultados obtenidos y la respectiva comparación por grupos.

**Tabla no. 70**  
**Resultados Pruebas de chi-cuadrado**  
**Emprendedores formales e informales criterio prestaciones laborales:**  
**relaciones significativas**

<i>Dimensión</i>	<i>Indicador</i>	<i>Formal</i>	<i>Semi-Formal</i>	<i>Informal</i>
<i>Perfil socio-demográfico</i>				
Dependientes económicos del encuestado	Pareja	$\chi^2_{(2)} = 6.978, p = .031$		
	Hijos/nietos	$\chi^2_{(2)} = 14.907, p = .001$		
	Madre	$\chi^2_{(2)} = 7.378, p = .025$		
<i>Naturaleza del negocio, formal o informal</i>				
	Actividad principal del negocio	$\chi^2_{(2)} = 10.324, p = .006$		
<i>Funcionamientos relacionados con la vivienda y sus facilidades</i>				
Disposición de electrodomésticos y facilidades en el hogar	Estufa eléctrica	$\chi^2_{(2)} = 8.136, p = .017$		
	Refrigerador de una puerta	$\chi^2_{(2)} = 11.159, p = .004$		
	Refrigerador de dos puertas	$\chi^2_{(2)} = 22.043, p = .000$		
	Automóvil	$\chi^2_{(2)} = 18.831, p = .000$		
	Aire acondicionado tipo Split	$\chi^2_{(2)} = 9.888, p = .007$		
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el hogar	Teléfono fijo	$\chi^2_{(2)} = 34.918, p = .007$		
	Computadora	$\chi^2_{(2)} = 25.327, p = .000$		
	Servicio de internet	$\chi^2_{(2)} = 14.170, p = .001$		
	Móvil con internet	$\chi^2_{(2)} = 12.538, p = .002$		
<i>Funcionamientos relacionados con la salud</i>				
Posesión de un seguro médico	Para el encuestado	$\chi^2_{(2)} = 24.765, p = .000$		
	Para los dependientes directos	$\chi^2_{(2)} = 8.745, p = .013$		
	Forma de resolución de los problemas de salud	$\chi^2_{(2)} = 28.481, p = .000$		
<i>Funcionamientos relacionados con la tecnología</i>				
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el negocio	Teléfono fijo	$\chi^2_{(2)} = 48.119, p = .000$		
	Internet en el negocio	$\chi^2_{(2)} = 18.499, p = .000$		
	Computadora en el negocio	$\chi^2_{(2)} = 28.068, p = .000$		
	Teléfono móvil con internet	$\chi^2_{(2)} = 6.17, p = .046$		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

- *Perfil socio-demográfico*

La dependencia económica de la pareja del emprendedor, se relaciona con su grado de formalidad con respecto de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 6.978, p = .031$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 71**  
**La pareja depende económicamente del emprendedor, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	6.161	0.013 (0.017)
Formal, informal	1.692	0.193 (0.025)
Semi-formal, informal	0.121	0.728 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar emprendedores formales cuyas parejas dependan de ellos económicamente, que en el caso de los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 6.161, p = .013$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. De otro lado, la dependencia económica de los hijos/nietos del emprendedor, se relaciona con su grado de formalidad con respecto de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 14.907, p = .001$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 72**  
**Hijo (s) y/o nieto (s) dependen económicamente del emprendedor, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	13.581	0.000 (0.017)
Formal, informal	4.072	0.044 (0.025)
Semi-formal, informal	0.212	0.645 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar emprendedores formales con hijos y nietos que dependen económicamente de ellos, que en el caso de los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 13.581, p = .000$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.



Continuando con los familiares, la dependencia económica de la madre del emprendedor, se relaciona con su grado de formalidad con respecto de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 7.378, p = .025$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 73**  
**La madre depende económicamente del emprendedor, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	7.351	0.007 (0.017)
Semi-formal, informal	1.772	0.183 (0.025)
Formal, informal	0.140	0.708 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar emprendedores semi-formales cuyas madres dependen económicamente de ellos, que en el caso de los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 7.351, p = .007$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

- *Naturaleza del negocio, formal o informal*

La actividad principal del emprendedor, no es independiente de su grado de formalidad con respecto de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 10.324, p = .006$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 74**  
**Actividad principal del negocio del emprendedor, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	9.257	0.002 (0.017)
Formal, informal	2.542	0.111 (0.025)
Semi-formal, informal	0.190	0.663 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar emprendedores formales que se dediquen a la venta de bienes (66.6%), si se compara con emprendedores semi-formales (40.9%), ( $\chi^2_{(1)} = 9.257, p = .002$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la vivienda y sus facilidades*

Hay una relación entre disponer de una estufa eléctrica y la escala de formalidad de las prestaciones laborales de los emprendedores. ( $\chi^2_{(2)} = 8.136, p = .017$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 75**

**El emprendedor tiene estufa eléctrica, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Semi-formal, informal	7.906	0.005 (0.017)
Formal, informal	4.993	0.025 (0.025)
Formal, semi-formal	1.637	0.201 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores informales tienen estufa eléctrica en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 7.906, p = .005$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Hay diferencia significativa para la variable "tiene refrigerador de una puerta" y la escala de formalidad de las prestaciones laborales. ( $\chi^2_{(2)} = 11.159, p = .004$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 76**

**El emprendedor tiene refrigerador de una puerta, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	10.436	0.001 (0.017)
Semi-formal, informal	3.685	0.055 (0.025)
Formal, semi-formal	2.231	0.135 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores informales tienen nevera de una puerta en mayor proporción que los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 10.436, p = .001$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas. Sin embargo, existe relación entre la posesión de refrigerador de dos puertas por parte de los emprendedores, y la escala de formalidad de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 22.043, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 77**

**El emprendedor tiene refrigerador de dos puertas, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	15.336	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	11.459	0.001 (0.025)
Semi-formal, informal	2.016	0.156 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen refrigerador de dos puertas en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 15.336, p = .000$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 11.459, p = .001$ ).

Existe una relación significativa entre poseer automóvil y la escala de formalidad de las prestaciones laborales para los emprendedores encuestados. ( $\chi^2_{(2)} = 18.831, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 78**

**El emprendedor tiene automóvil, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	12.078	0.001 (0.017)
Formal, semi-formal	9.645	0.002 (0.025)
Semi-formal, informal	2.091	0.148 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen automóvil en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 12.078, p = .001$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 9.645, p = .002$ ).

Por otro lado, existe diferencia significativa para los que tienen aire acondicionado tipo "split", con respecto de la escala de formalidad de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 9.888, p = .007$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 79**

**El emprendedor tiene aire acondicionado tipo “split”, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	6.097	0.014 (0.017)
Formal, informal	4.975	0.026 (0.025)
Semi-formal, informal	0.938	0.333 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen aire acondicionado tipo “split” en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 6.097, p = .014$ ). No hay diferencias significativas para las demás comparaciones.

En cuanto a las facilidades relacionadas con la comunicación, la distribución de los que tienen teléfono fijo en su vivienda no es independiente de la escala de formalidad de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 34.918, p = .007$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 80**

**El emprendedor tiene teléfono fijo en su vivienda, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	24.342	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	17.804	0.000 (0.025)
Semi-formal, infomal	3.491	0.062 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen teléfono fijo en su vivienda en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 24.342, p = .000$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 17.804, p = .000$ ). Existe diferencia significativa para la posesión de computadora en la vivienda del emprendedor, en función de la formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 25.327, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 81**

**El emprendedor tiene computadora en su vivienda, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	18.513	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	11.749	0.001 (0.025)
Semi-formal, informal	3.006	0.083 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen computadora en su vivienda en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 18.513, p = .000$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 11.749, p = .001$ ). Así, la distribución de los emprendedores que poseen internet en su vivienda, no es independiente del nivel de formalidad para las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 14.170, p = .001$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 82**

**El emprendedor tiene internet en su vivienda, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	10.255	0.001 (0.017)
Formal, semi-formal	5.824	0.016 (0.025)
Semi-formal, informal	2.400	0.121 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen internet en su vivienda en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 10.255, p = .001$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 5.824, p = .016$ ). Por otro lado, existen diferencias significativas para la distribución de los emprendedores que tienen móvil con internet en su vivienda, en función de la escala de formalidad de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 12.538, p = .002$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 83**

**El emprendedor tiene móvil con internet en su vivienda, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	9.459	0.002 (0.017)
Formal, informal	4.897	0.027 (0.025)
Semi-formal, informal	0.000	1 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen móvil con internet en su vivienda en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 9.459, p = .002$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la salud*

La posesión de seguro médico para los emprendedores, no es independiente de su formalidad para las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 24.765, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 84**

**El emprendedor tiene seguro médico, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	16.762	0.000 (0.017)
Formal, informal	14.348	0.000 (0.025)
Semi-formal, informal	0.382	0.537 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen seguro médico en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 16.762, p = .000$ ), y que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 14.348, p = .000$ ). La forma en que los emprendedores resuelven sus situaciones de salud no es independiente de la formalidad que tienen con respecto de sus prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 28.481, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 85**

**Forma en que el emprendedor resuelve sus situaciones de salud, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	19.156	0.000 (0.017)
Formal, informal	14.106	0.000 (0.025)
Semi-formal, informal	0.959	0.327 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales resuelven sus situaciones de salud en las clínicas privadas en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 19.156, p = .000$ ), y que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 14.106, p = .000$ ). En cuanto a los dependientes del emprendedor, que los mismos tengan seguro médico está relacionado con la escala de formalidad de los emprendedores para las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 8.745, p = .013$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 86**

**Los dependientes directos del emprendedor tienen seguro médico, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	7.681	0.006 (0.017)
Formal, informal	2.371	0.124 (0.025)
Semi-formal, informal	0.163	0.687 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen dependientes directos con seguro médico en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 7.681, p = .006$ ). No existen diferencias significativas para las demás comparaciones.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la tecnología*

La formalidad de los emprendedores en cuanto a las prestaciones laborales, tiene relación con que los mismos posean o no teléfono fijo en su negocio ( $\chi^2_{(2)} = 48.119, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 87**

**El emprendedor tiene teléfono fijo en su negocio, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	33.814	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	25.450	0.000 (0.025)
Semi-formal, informal	4.847	0.028 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales disponen de teléfono fijo en su negocio, en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 33.814, p = .000$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 25.450, p = .000$ ). En cuanto a que el emprendedor posea o no línea de internet en su negocio, esto no es independiente de su formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 18.499, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 88**  
**El emprendedor posee línea de internet en su negocio, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	10.483	0.001 (0.017)
Formal, semi-formal	9.623	0.002 (0.025)
Semi-formal, informal	2.465	0.116 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen línea de internet, en mayor proporción que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 10.483, p = .001$ ), y que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 9.623, p = .002$ ). Que el emprendedor posea computadora en su negocio no es independiente del grado de formalidad que tenga en cuanto a las prestaciones laborales. ( $\chi^2_{(2)} = 28.068, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 89**  
**El emprendedor posee computadora en su negocio, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	19.615	0.000 (0.017)
Formal, informal	12.090	0.001 (0.025)
Semi-formal, informal	0.166	0.683 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los emprendedores formales tienen computadora en su negocio en mayor proporción que los emprendedores semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 19.615, p = .000$ ), y que los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 12.090, p = .001$ ). Los casos en los que el emprendedor tiene internet en su teléfono móvil, no son independientes del grado de formalidad que posea el emprendedor en materia de prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 6.17, p = .046$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.



**Tabla no. 90**  
**El emprendedor tiene internet en su teléfono móvil, y grado de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

<b>Comparación</b>	<b>Chi cuadrada</b>	<b>p-valor (alfa)</b>
Formal, informal	3.572	0.059 (0.017)
Formal, semi-formal	3.547	0.060 (0.025)
Semi-formal, informal	0.232	0.630 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

No existen diferencias significativas para ninguna de las comparaciones realizadas con el Método Secuencial de Holm Bonferroni.

### **5.5.3 Emprendedores formales e informales según la escala de seguridad social**

A continuación, el resumen de las pruebas de Chi-Cuadrado aplicadas, los resultados obtenidos y la respectiva comparación por grupos.

**Tabla no. 91**  
**Resultados pruebas de chi-cuadrado**  
**Emprendedores formales e informales criterio seguridad social:**  
**relaciones significativas**

<i>Dimensión</i>	<i>Indicador</i>	<i>Formal</i>	<i>Informal</i>
<b>Perfil socio-demográfico</b>			
Dependientes económicos del encuestado	Pareja		$\chi^2_{(1)} = 4.728, p = .030$
	Madre		$\chi^2_{(1)} = 6.771, p = .009$
<b>Naturaleza del negocio, formal o informal</b>			
	Actividad principal del negocio		$\chi^2_{(1)} = 22.846, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la generación de recursos económicos</b>			
	Nivel de ingresos mensuales producto del negocio		$\chi^2_{(5)} = 36.396, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la vivienda y sus facilidades</b>			
Disposición de electrodomésticos y facilidades en el hogar	Estufa eléctrica		$\chi^2_{(1)} = 9.001, p = .003$
	Lavadora semi-automática		$\chi^2_{(1)} = 18.457, p = .000$
	Lavadora automática		$\chi^2_{(1)} = 17.199, p = .000$
	Automóvil		$\chi^2_{(1)} = 22.144, p = .000$
	Aire acondicionado tipo Split		$\chi^2_{(1)} = 23.930, p = .000$
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el hogar	Teléfono fijo		$\chi^2_{(1)} = 16.833, p = .000$
	Computadora		$\chi^2_{(1)} = 28.771, p = .000$
	Servicio de internet		$\chi^2_{(1)} = 28.771, p = .000$
	Móvil con internet		$\chi^2_{(1)} = 18.107, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la salud</b>			
Posesión de un seguro médico	Por parte del encuestado		$\chi^2_{(1)} = 12.985, p = .000$
	Por parte de los dependientes directos		$\chi^2_{(1)} = 13.839, p = .000$
	Tipo de seguro médico que se posee		$\chi^2_{(3)} = 10.490, p = .015$
	Forma de resolución de los problemas de salud		$\chi^2_{(2)} = 22.979, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la educación</b>			
Grado académico	Del encuestado		$\chi^2_{(2)} = 27.202, p = .000$
	De la pareja del emprendedor		$\chi^2_{(2)} = 8.491, p = .014$
	Procedencia de los recursos invertidos en educación		$\chi^2_{(2)} = 7.227, p = .027$
<b>Funcionamientos relacionados con la tecnología</b>			
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el negocio	Teléfono fijo		$\chi^2_{(1)} = 43.472, p = .000$
	Internet		$\chi^2_{(1)} = 49.553, p = .000$
	Computadora		$\chi^2_{(1)} = 49.921, p = .000$
	Teléfono móvil		$\chi^2_{(2)} = 6.317, p = .012$
	Teléfono móvil con internet		$\chi^2_{(2)} = 12.705, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva</b>			
Participación del encuestado en asociaciones comunitarias	Comité de partido		$\chi^2_{(1)} = 7.174, p = .007$
	Percepción sobre la existencia de problemas sociales y económicos en su comunidad		$\chi^2_{(2)} = 10.488, p = .005$
	Forma en la que se aporta desde las asociaciones comunitarias en la solución de los problemas/influencias desde el partido		$\chi^2_{(1)} = 13.100, p = .000$

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

- *Perfil socio-demográfico*

Que la pareja dependa económicamente del emprendedor, está relacionado con su grado de formalidad con respecto de la seguridad social. Los resultados indican que hay mayor dependencia en el caso de los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 4.728, p = .030$ ).

Que la madre del emprendedor dependa económicamente de él, está relacionado con su grado de formalidad para la seguridad social. Hay más proporción de madres dependientes, en el caso de los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 6.771, p = .009$ ).

- *Naturaleza del negocio, formal o informal*

La formalidad en la seguridad social para los emprendedores está relacionada con el tipo de actividad productiva: hay tres veces más casos de emprendedores formales para la venta de bienes y artículos versus servicios ( $\chi^2_{(1)} = 22.846, p = .000$ ).

- *Funcionamientos relacionados con la generación de recursos económicos*

No son independientes los ingresos de los emprendedores y su grado de formalidad con respecto de la seguridad social ( $\chi^2_{(5)} = 36.396, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 92**  
**Nivel de ingresos mensuales del emprendedor, y su formalidad en cuanto a la seguridad social.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**  
**(valores expresados en pesos dominicanos)**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Menor o igual que 10,000/ de 30,001 a 40,000	25.103	0.000 (0.0033)
Menor o igual de 10,000/ mayor que 40,000	23.722	0.000 (0.00357)
Menor o igual que 10,000/ de 10,001 a 20,000	8.828	0.003 (0.00384)
Mayor que 40,000/ no sabe no contesta	7.877	0.005 (0.00416)
De 30,001 a 40,000/ no sabe no contesta	7.371	0.007 (0.00454)
Menor o igual que 10,000/ de 20,001 a 30,000	6.067	0.014 (0.005)
De 20,001 a 30,000/ mayor que 40,000	5.523	0.019 (0.0055)
De 10,001 a 20,000/ mayor que 40,000	5.473	0.019 (0.0062)
De 10,001 a 20,000/ de 30,001 a 40,000	5.319	0.021 (0.0071)
De 20,001 a 30,000/ de 30,001 a 40,000	5.265	0.022 (0.0083)
De 10,001 a 20,000/ no sabe no contesta	3.431	0.064 (0.01)
De 20,001 a 30,000/ no sabe no contesta	3.102	0.078 (0.0125)
Menor o igual que 10,000/ no sabe no contesta	1.129	0.288 (0.017)
De 30,001 a 40,000/ mayor que 40,000	0.090	0.764 (0.025)
De 10,001 a 20,000/ de 20,001 a 30,000	0.056	0.812 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Existen diferencias significativas en la distribución de los emprendedores para algunos niveles de ingresos en función de la formalidad en la seguridad social: es más probable que los emprendedores formales ganen más que los informales cuando se comparan los que ganan 10,000 o menos frente a los que ganan entre 30.001 y 40,000 ( $\chi^2_{(1)} = 25.103$ ,  $p = .000$ ); cuando se comparan los que ganan 10,000 o menos y los que ganan más de 40,000 ( $\chi^2_{(1)} = 23.722$ ,  $p = .000$ ); y los que ganan 10,000 o menos frente a los que ganan de 10,001 a 20,000 ( $\chi^2_{(1)} = 8.828$ ,  $p = .003$ ). (valores expresados en pesos dominicanos)

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la calidad de la vivienda y sus facilidades*

Existe una relación entre si el emprendedor es formal o no (con respecto de la seguridad social), y si tiene estufa eléctrica. La proporción de los que disponen de este bien es más del doble para los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 9.001, p = .003$ ). Adicionalmente, es más del doble de probable que un emprendedor informal con respecto de la seguridad social, tenga lavadora semi-automática, en comparación con un emprendedor formal ( $\chi^2_{(1)} = 18.457, p = .000$ ). El 76.25% de los emprendedores formales tienen lavadora automática, frente a un 50.33% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 17.199, p = .000$ ).

Más de la mitad de los emprendedores formales tienen automóvil, frente a un poco menos de un tercio de los emprendedores informales con respecto de la seguridad social ( $\chi^2_{(1)} = 22.144, p = .000$ ). Es casi 4 veces más probable que un emprendedor formal tenga aire acondicionado tipo *split*, frente a un emprendedor informal ( $\chi^2_{(1)} = 23.930, p = .000$ ). El 66.25% de los emprendedores formales tienen teléfono fijo en su vivienda frente a un 40.53% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 16.833, p = .000$ ).

El 70% de los emprendedores formales tiene computadora en su vivienda, frente a un 36.5% de los informales ( $\chi^2_{(1)} = 28.771, p = .000$ ). La proporción de los emprendedores formales que tienen internet en su vivienda, es significativamente mayor, que en el caso de los emprendedores informales en materia de seguridad social ( $\chi^2_{(1)} = 28.771, p = .000$ ). Más del 50% de los emprendedores formales tienen móvil con internet en su vivienda, versus un 30% de los casos en los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 18.107, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la salud*

Un 78.7% de los emprendedores formales tienen seguro médico frente al 56.6% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 12.985, p = .000$ ). Existe diferencia significativa en la distribución de los casos entre los diferentes tipos de seguros, con respecto de la variable formalidad asociada a la seguridad social ( $\chi^2_{(3)} = 10.490, p = .015$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 93**

**Tipo de seguro médico del emprendedor y escala de formalidad de la seguridad social. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
ARS pública (SENASA), otro	7.546	0.006 (0.0083)
SENASA subsidiado, otro	7.165	0.007 (0.01)
ARS privada, otra	3.111	0.078 (0.0125)
ARS privada, SENASA subsidiado	2.989	0.084 (0.017)
ARS privada, ARS pública (SENASA)	2.932	0.087 (0.025)
ARS pública (SENASA), SENASA subsidiado	0.486	0.486 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Hay diferencias en la proporción de emprendedores informales que usan servicios de una ARS pública versus los emprendedores formales que usan este servicio, cuando se compara con la categoría de otro tipo de seguro ( $\chi^2_{(1)} = 7.546, p = .0006$ ). También existe diferencia significativa al comparar el grupo de los que usan SENASA subsidiado, versus otro tipo de seguro, siendo los informales los que más emplean el subsidiado ( $\chi^2_{(1)} = 7.165, p = .0007$ ). Para el resto de las comparaciones no existe diferencia significativa. Adicionalmente, existe diferencia significativa en la manera en que los emprendedores resuelven sus situaciones de salud cuando no tienen seguro médico, con respecto de su formalidad en la seguridad social ( $\chi^2_{(2)} = 22.979, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 94**

**Cómo resuelve el emprendedor sus situaciones de salud, y las de sus dependientes, y escala de formalidad de la seguridad social. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Hospital, clínicas o centros privados	20.196	0.000 (0.017)
Medicina alternativa, clínicas o centros privados	5.758	0.016 (0.025)
Medicina alternativa, hospital o dispensario público	0.416	0.519 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Existe diferencia significativa al comparar el grupo de los que acuden a hospitales con los que van a clínicas o centros privados: el 64% de los emprendedores formales asisten a clínicas, frente al 35.7% de los emprendedores informales con respecto de la seguridad social ( $\chi^2_{(1)} = 20.196, p = .000$ ). También existe diferencia entre el grupo de los que usan medicina alternativa frente a los que acuden a clínicas: el 96.1% de los emprendedores formales asiste a clínicas, frente a un 82.6% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 5.758, p = .016$ ) En cuanto a los dependientes, existe una proporción significativamente mayor de emprendedores formales que tienen familiares directos con seguro médico (71.8%), frente a los emprendedores informales que tienen a sus familiares asegurados (48%) ( $\chi^2_{(1)} = 13.839, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la educación*

El grado académico del emprendedor, y su formalidad en cuanto a la seguridad social, no son independientes ( $\chi^2_{(2)} = 27.202, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 95**

**Grado académico del emprendedor, y su formalidad en cuanto a la seguridad social. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitario o más	28.378	0.000 (0.017)
Primaria o menos, secundaria	18.274	0.000 (0.025)
Secundaria, universitaria o más	3.200	0.074 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

El 91.4% de los emprendedores formales tiene grado universitario, frente al 41.5% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 28.378, p = .000$ ). Por otra parte, el 93.75% de los emprendedores formales tienen nivel de secundaria, frente al 62% de los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 18.274, p = .000$ ). Adicionalmente, no son independientes el grado académico de la pareja del emprendedor, y qué tan formal sea el emprendedor en cuanto a seguridad social ( $\chi^2_{(2)} = 8.491, p = .014$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 96**  
**Grado académico de la pareja del emprendedor, y escala de formalidad de la seguridad social.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitaria o más	8.608	0.003 (0.017)
Primaria o menos, secundaria	4.936	0.026 (0.025)
Secundaria, universitaria o más	1.102	0.294 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un emprendedor formal tenga una pareja con nivel universitario (82.7%), que en el caso de un emprendedor informal (52.6%), cuando se comparan los grupos donde el grado académico de la pareja es primaria o menos, y universitaria o más ( $\chi^2_{(1)} = 8.608, p = .003$ ). Para el resto de las comparaciones no hay diferencias significativas. De manera complementaria, existen diferencias en el origen de los recursos empleados por el emprendedor en educación, en función de su formalidad en seguridad social ( $\chi^2_{(2)} = 7.227, p = .027$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 97**  
**Origen de los recursos que utiliza el emprendedor en educación, y escala de formalidad de la seguridad social. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Financiamiento ajeno al negocio/ sólo lo que produce el negocio	6.813	0.009 (0.017)
Financiamiento ajeno/ de lo que produce el negocio más otros sueldos miembros del hogar	4.158	0.041 (0.025)
De lo que produce el negocio más otros sueldos miembros del hogar/ sólo lo que produce el negocio	1.148	0.284 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Existen diferencias significativas para el origen de los recursos que los emprendedores invierten en educación, cuando se comparan los grupos que usan financiamiento ajeno versus los que usan sólo lo que produce el negocio: el 96.2% de los emprendedores formales usan sólo lo que genera su negocio, frente a los informales con un 81.7% de los casos ( $\chi^2_{(1)} = 6.813, p = .009$ ). Para el resto de las comparaciones no existen diferencias significativas.



- *Funcionamientos y recursos relacionados con la tecnología*

Los emprendedores formales suelen tener teléfono fijo en su negocio en un mayor porcentaje de los casos, 73.8%, frente a los informales con un 32.9% ( $\chi^2_{(1)} = 43.472, p = .000$ ). Además, no es independiente que el emprendedor tenga línea de internet en su negocio, de su grado de formalidad en cuanto a la seguridad social. Que un emprendedor formal tenga línea de internet es casi cuatro veces más probable que para los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 49.553, p = .000$ ). Que el emprendedor posea una computadora en su negocio no es independiente de su formalidad en cuanto a la seguridad social. Los emprendedores formales tienen computadora en un 57% de los casos, mientras que los informales, sólo en el 18% de los casos ( $\chi^2_{(1)} = 49.921, p = .000$ ).

Existe una relación entre el grado de formalidad del emprendedor en cuanto a la seguridad social, y si el emprendedor tiene teléfono móvil. Es más probable poseer teléfono móvil en el caso de los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 6.317, p = .012$ ).

Que el teléfono móvil que posee el emprendedor tenga internet no es independiente de su formalidad en materia de seguridad social. El 57% de los formales lo tienen, versus el 34% de los informales ( $\chi^2_{(1)} = 12.705, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva*

Los emprendedores informales participan casi tres veces más en comités políticos, que los emprendedores formales ( $\chi^2_{(1)} = 7.174, p = .007$ ). Adicionalmente, existe diferencia significativa en la percepción de los emprendedores en cuanto a la existencia de problemas sociales y/o económicos en función de su grado de formalidad de la seguridad social ( $\chi^2_{(2)} = 10.488, p = .005$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos:

**Tabla no. 98**

**Percepción del emprendedor acerca de la existencia de problemas sociales y económicos, y escala de formalidad de la seguridad social. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Sí, existen problemas locales o menores/ Sí, existen problemas que aquejan a todo el país	8.405	0.004 (0.017)
No creo que haya problemas/ Sí, existen problemas locales o menores	4.373	0.037 (0.025)
No creo que haya problemas / Sí, existen problemas que aquejan a todo el país	0.758	0.384 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Existen diferencias significativas entre los grupos de los que piensan que los problemas son locales y menores y los que piensan que los problemas aquejan a todo el país. En efecto, los emprendedores formales piensan que los problemas afectan al país en mayor porcentaje: 59.21% frente a los informales con un 40.7% ( $\chi^2_{(1)} = 8.405, p = .004$ ).

Es doble la proporción de los emprendedores formales que piensan que desde el partido se tienen influencias, versus los emprendedores informales ( $\chi^2_{(1)} = 13.100, p = .000$ ).

### 5.5.4 Asalariados formales, semi-formales e informales según la escala de prestaciones laborales

A continuación, el resumen de las pruebas de Chi-Cuadrado aplicadas, los resultados obtenidos y la respectiva comparación por grupos.

**Tabla no. 99**  
**Resultados pruebas de chi-cuadrado**  
**Asalariados formales e informales criterio prestaciones laborales:**  
**relaciones significativas**

<i>Dimensión</i>	<i>Indicador</i>	<i>Formal</i>	<i>Semi-Formal</i>	<i>Informal</i>
<b><i>Perfil socio-demográfico</i></b>				
Dependientes económicos del encuestado	Padre	$\chi^2_{(2)} = 6.919, p = .031$		
<b><i>Naturaleza de la empresa en la que se labora: formal o informal</i></b>				
	Actividad principal del negocio	$\chi^2_{(2)} = 9.080, p = .011$		
<b><i>Funcionamientos relacionados con la vivienda y sus facilidades</i></b>				
Disposición de electrodomésticos y facilidades en el hogar	Automóvil	$\chi^2_{(2)} = 14.505, p = .001$		
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el hogar	Teléfono fijo	$\chi^2_{(2)} = 23.359, p = .000$		
	Computadora	$\chi^2_{(2)} = 23.161, p = .000$		
	Servicio de internet	$\chi^2_{(2)} = 20.381, p = .000$		
	Móvil con internet	$\chi^2_{(2)} = 9.160, p = .010$		
<b><i>Funcionamientos relacionados con la salud</i></b>				
Posesión de un seguro médico	Por parte del encuestado	$\chi^2_{(2)} = 58.714, p = .000$		
	Por parte de los dependientes directos	$\chi^2_{(2)} = 29.957, p = .000$		
<b><i>Funcionamientos relacionados con la educación</i></b>				
Grado académico	Del encuestado	$\chi^2_{(4)} = 28.623, p = .000$		
<b><i>Funcionamientos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva</i></b>				
Participación del encuestado en asociaciones comunitarias	Comité de partido	$\chi^2_{(2)} = 13.797, p = .001$		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

- *Perfil socio-demográfico*

Que el padre dependa económicamente del asalariado tiene que ver con el grado de formalidad que tenga éste con respecto de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 6.919, p = .031$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 100**  
**Dependencia económica del padre del asalariado y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	5.603	0.018 (0.017)
Formal, informal	1.833	0.176 (0.025)
Semi-informal, informal	0.586	0.444 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Sin embargo, los resultados de las comparaciones, indican que la evidencia no es suficientemente fuerte (para un nivel de significancia de 0.017, que es 0.05 dividido por 3), por lo que la dependencia económica del padre no está relacionada con la formalidad del asalariado en cuanto a prestaciones laborales.

- *Naturaleza de la empresa en la que se labora: formal o informal*

No son independientes la actividad principal de la empresa, y el grado de formalidad de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 9.080, p = .011$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 101**  
**Actividad principal de la empresa donde trabaja el asalariado, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Semi-formal, informal	8.732	0.003 (0.017)
Formal, semi-formal	6.321	0.012 (0.025)
Formal, informal	2.111	0.146 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

El 69% de los asalariados semi-formales, trabaja en empresas de ventas de bienes y artículos, frente al 37.5% de los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 8.732, p = .003$ ). Por otra parte, los asalariados formales tienen menor presencia en bienes y artículos, con un 49.8%, que los asalariados semi-formales, que tienen un 69.3%.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la vivienda y sus facilidades*

Existe una relación significativa entre tener o no automóvil y el grado de formalidad para las prestaciones laborales de los asalariados de la muestra ( $\chi^2_{(2)} = 14.505, p = .001$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 102**  
**El asalariado tiene o no automóvil, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el Método Secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	10.853	0.001 (0.017)
Formal, semi-formal	4.805	0.028 (0.025)
Semi-formal, informal	1.996	0.158 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que los asalariados formales tengan automóvil frente a los informales ( $\chi^2_{(1)} = 10.853, p = .001$ ). Para el resto de las comparaciones no hay diferencias significativas con respecto de la formalidad en las prestaciones laborales.

Por otro lado, que el asalariado tenga teléfono fijo en su vivienda está relacionado con el grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 23.359, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 103**  
**El asalariado tiene teléfono fijo en su vivienda, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	18.078	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	6.368	0.012 (0.025)
Semi-formal, informal	2.856	0.091 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un asalariado formal tenga teléfono fijo en su vivienda, frente a un asalariado informal ( $\chi^2_{(1)} = 18.078, p = .000$ ). De igual manera, es más probable que un asalariado formal tenga teléfono fijo si se compara con uno semi-formal ( $\chi^2_{(1)} = 6.368, p = .012$ ). En cuanto a la posesión de una computadora en su vivienda, esta circunstancia está relacionada con el grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 23.161, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 104**  
**El asalariado tiene computadora en su vivienda, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	17.767	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	7.115	0.008 (0.025)
Semi-formal, informal	2.130	0.144 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un asalariado formal tenga computadora en su vivienda, frente a un asalariado informal ( $\chi^2_{(1)} = 17.767, p = .000$ ), y frente a un asalariado semi-formal ( $\chi^2_{(1)} = 7.115, p = .008$ ). Que el asalariado tenga internet en su vivienda está relacionado con el grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 20.381, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 105**  
**El asalariado tiene internet en su vivienda, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	13.045	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	8.589	0.003 (0.025)
Semi-formal, informal	0.724	0.395 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable encontrar asalariados formales que tienen internet en su vivienda, frente a asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 13.045, p = .000$ ). Mismos resultados se obtienen si se contraponen los formales con los asalariados semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 8.589, p = .003$ ).

Así mismo, que el asalariado tenga móvil con internet en su vivienda está relacionado con el grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 9.160, p = .010$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 106**

**El asalariado tiene móvil con internet en su vivienda, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	6.971	0.008 (0.017)
Formal, semi-formal	3.986	0.046 (0.025)
Semi-formal, informal	0.505	0.477 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesado*

Es más probable encontrar asalariados formales que tienen móvil con internet en su vivienda, frente a asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 6.971, p = .008$ ). No existen diferencias significativas para el resto de las comparaciones.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la salud*

Que el asalariado tenga seguro médico no es independiente del grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 58.714, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 107**

**El asalariado posee seguro médico, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	51.702	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	18.375	0.000 (0.025)
Semi-formal, informal	5.092	0.024 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Es más probable que un asalariado formal tenga seguro médico en comparación con un asalariado informal ( $\chi^2_{(1)} = 51.702, p = .000$ ), y también frente a un asalariado semi-formal ( $\chi^2_{(1)} = 18.375, p = .000$ ).

Es más probable además, que un asalariado semi-formal tenga seguro frente a un asalariado informal ( $\chi^2_{(1)} = 5.092, p = .024$ ). Que los dependientes directos del asalariado posean seguro médico, está relacionado con el grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 29.957, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 108**

**Los dependientes directos del asalariado poseen seguro médico, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, informal	21.027	0.000 (0.017)
Formal, semi-formal	16.291	0.000 (0.025)
Semi-formal, informal	0.509	0.476 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

La proporción de asalariados formales con seguro médico para sus dependientes es significativamente mayor que en el caso de los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 21.027, p = .000$ ) y que en el caso de los asalariados semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 16.291, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la educación*

No son independientes el grado académico del asalariado, y el grado de formalidad de las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(4)} = 28.623, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 109**

**Grado académico del encuestado y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitaria o más/ Formal, informal	16.519	0.000 (0.0055)
Primaria o menos, universitaria o más/Formal, semi-formal	15.625	0.000 (0.0062)
Primaria o menos, secundaria/Formal, informal	12.166	0.000 (0.0071)
Primaria o menos, secundaria/Formal, semi-formal	10.642	0.01 (0.0083)
Secundaria, universitaria o más/Formal, semi-formal	1.309	0.253(0.01)
Secundaria, universitaria o más/Formal, informal	1.660	0.303 (0.0125)
Primaria o menos, secundaria/Semi-formal, informal	0.121	0.728 (0.017)
Primaria o menos, universitaria o más/Semi-formal, informal	0.098	0.754 (0.025)
Secundaria, Universitaria o más/Semi-formal, informal	0.01	0.977 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*



Existen diferencias significativas entre los asalariados formales e informales cuando se comparan los estudios primarios y universitarios: los asalariados formales tienen estudios universitarios en el 78% de los casos, frente a los informales con un 36% de los casos ( $\chi^2_{(1)} = 16.519, p = .000$ ). Las diferencias son evidentes también cuando se comparan los asalariados formales y los semi-formales, para primaria y nivel universitario: el 78% de los asalariados formales tienen estudios universitarios, frente a 40.7% de los asalariados semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 15.625, p = .000$ ). Finalmente, existe diferencia al comparar el grupo de los formales y los informales, para los niveles de primaria y secundaria: el 82.7% de los formales tienen nivel de secundaria, mientras que en el caso de los informales, el 53.3% tiene nivel secundario ( $\chi^2_{(1)} = 12.166, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva*

Que el asalariado participe o no en juntas de vecinos, no es independiente del grado de formalidad en las prestaciones laborales ( $\chi^2_{(2)} = 13.797, p = .001$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 110**

**El asalariado participa en juntas de vecinos, y escala de formalidad de las prestaciones laborales. Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Formal, semi-formal	7.505	0.006 (0.017)
Formal, informal	5.201	0.023 (0.025)
Semi-formal, informal	0.718	0.397 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Existen diferencias significativas entre los asalariados formales y el resto de los asalariados: los formales participan más en juntas de vecinos que los semi-formales ( $\chi^2_{(1)} = 7.505, p = .006$ ), y que los informales ( $\chi^2_{(1)} = 5.201, p = .023$ ).

### 5.5.5 Asalariados formales e informales según la escala de seguridad social

A continuación, el resumen de las pruebas de chi-cuadrado aplicadas, los resultados obtenidos y la respectiva comparación por grupos.

**Tabla no. 111**  
**Resultados Pruebas de chi-cuadrado**  
**Asalariados formales e informales criterio seguridad social:**  
**relaciones significativas**

	<i>Dimensión/Indicador</i>	<i>Formal</i>	<i>Informal</i>
<b>Perfil socio-demográfico</b>			
	Género		$\chi^2_{(1)} = 9.117, p = .003$
<b>Funcionamientos relacionados con la generación de recursos económicos</b>			
	Nivel de ingresos mensuales producto del negocio		$\chi^2_{(5)} = 29.522, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la vivienda y sus facilidades</b>			
Disposición de electrodomésticos y facilidades en el hogar	Lavadora semi-automática		$\chi^2_{(1)} = 5.002, p = .025$
	Lavadora automática		$\chi^2_{(1)} = 4.534, p = .033$
	Automóvil		$\chi^2_{(1)} = 14.927, p = .000$
Artículos/servicios de tecnología y comunicación disponibles en el hogar	Teléfono fijo		$\chi^2_{(1)} = 15.848, p = .000$
	Computadora		$\chi^2_{(1)} = 18.998, p = .000$
	Servicio de internet		$\chi^2_{(1)} = 14.979, p = .000$
	Móvil sin internet		$\chi^2_{(1)} = 5.082, p = .024$
	Móvil con internet		$\chi^2_{(1)} = 13.550, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la salud</b>			
Posesión de un seguro médico	Por parte del encuestado		$\chi^2_{(1)} = 116.479, p = .000$
	Por parte de los dependientes directos		$\chi^2_{(1)} = 74.014, p = .000$
<b>Funcionamientos relacionados con la educación</b>			
Grado académico	Del encuestado		$\chi^2_{(2)} = 21.668, p = .000$
	De la pareja del encuestado		$\chi^2_{(2)} = 6.612, p = .037$
<b>Funcionamientos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva</b>			
Participación del encuestado en asociaciones comunitarias	Juntas de vecinos		$\chi^2_{(1)} = 9.387, p = .002$
	Comunidades de iglesias		$\chi^2_{(1)} = 14.136, p = .000$
	Percepción que desde la asociación a la que se pertenece se colabora con la solución de los problemas comunitarios		$\chi^2_{(1)} = 5.103, p = .024$

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

- *Perfil socio-demográfico*

Que el emprendedor esté registrado en la seguridad social no es independiente del género. Según los resultados de la muestra, las mujeres están inscritas en mayor proporción que los hombres ( $\chi^2_{(1)} = 9.117, p = .003$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la generación de recursos económicos*

Existe una relación significativa entre los ingresos mensuales del asalariado y si está inscrito en la seguridad social ( $\chi^2_{(5)} = 29.522, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 112**  
**Ingresos mensuales del asalariado y formalidad de la seguridad social.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Menos de 10,000, entre 20,001 y 30,000	19.992	0.000 (0.0033)
Menos de 10,000, entre 10,001 y 20,000	14.191	0.000 (0.00357)
Menos de 10,000, entre 30,001 y 40,000	5.104	0.024 (0.00384)
Entre 20,001 y 30,000, no sabe o no contesta	4.983	0.026 (0.00416)
Entre 10,001 y 20,000, entre 20,001 y 30,000	4.240	0.039 (0.00454)
Entre 20,001 y 30,000, más de 40,000	2.885	0.089 (0.005)
Entre 30,001 y 40,000, no sabe o no contesta	1.154	0.283 (0.0055)
Entre 20,001 y 30,000, entre 30,001 y 40,000	1.094	0.296 (0.0062)
Entre 10,001 y 20,000, no sabe o no contesta	0.881	0.348 (0.0071)
Entre 30,001 y 40,000, más de 40,000	0.465	0.495 (0.0083)
Menos de 10,000, no sabe o no contesta	0.306	0.580 (0.01)
Entre 10,001 y 20,000, entre 30,001 y 40,000	0.218	0.641 (0.0125)
Entre 10,001 y 20,000, más de 40,000	0.204	0.652 (0.017)
Más de 40,000, no sabe o no contesta	0.095	0.757 (0.0250)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

Las diferencias significativas se encuentran para los grupos de asalariados que ganan menos de 10,000 pesos, y entre 20,001 y 30,000 pesos, teniendo los formales más proporción de casos en la segunda categoría de ingresos ( $\chi^2_{(1)} = 19.992, p = .000$ ). Lo mismo ocurre cuando se comparan las categorías de los que ganan menos de 10,000 pesos con los que ganan entre 10,001 y 20,000 pesos ( $\chi^2_{(1)} = 14.191, p = .000$ ). Estos resultados apuntan a que la formalidad en la seguridad social está asociada a mayores ingresos en los asalariados, para los grupos mencionados.

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la vivienda y sus facilidades*

Los asalariados informales con respecto de la seguridad social tienen mayor probabilidad de poseer lavadora semi-automática, que los asalariados formales ( $\chi^2_{(1)} = 5.002, p = .025$ ). Es más probable que un asalariado registrado en la seguridad social posea lavadora automática frente a un asalariado que no esté registrado ( $\chi^2_{(1)} = 4.534, p = .033$ ). De otro lado, que el asalariado posea automóvil es el doble de probable en el caso de que esté registrado en la seguridad social ( $\chi^2_{(1)} = 14.927, p = .000$ ). Los asalariados registrados en la seguridad social tienen un 59% de probabilidad de poseer teléfono fijo en su vivienda, versus los asalariados informales con un 37% ( $\chi^2_{(1)} = 15.848, p = .000$ ).

Es más probable que los asalariados formales tengan computadora en su vivienda, versus los asalariados informales en cuanto a la seguridad social ( $\chi^2_{(1)} = 18.998, p = .000$ ). Es 1.60 veces más probable encontrar servicio de internet en los hogares de los asalariados formales con respecto de la seguridad social, que en los hogares de los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 14.979, p = .000$ ).

En tanto, el 63% de los asalariados formales tienen móvil sin internet en su vivienda, frente al 50.8% de los asalariados informales, siendo esta diferencia significativa ( $\chi^2_{(1)} = 5.082, p = .024$ ). Los asalariados formales con respecto de la seguridad social, disponen de móvil con internet en su vivienda en un mayor porcentaje que los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 13.550, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la salud*

El 92% de los asalariados formales con respecto de la seguridad social poseen seguro médico, frente al 41% de los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 116.479, p = .000$ ). Los dependientes de los asalariados formales tienen seguro médico el 80% de las veces, frente al 35% de las veces para los dependientes de los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 74.014, p = .000$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la educación*

Existe una relación significativa entre el grado académico del asalariado y si está inscrito en la seguridad social ( $\chi^2_{(2)} = 21.668, p = .000$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

**Tabla no. 113**  
**Grado académico del asalariado y formalidad de la seguridad social.**  
**Resultados de las comparaciones por pares utilizando el método secuencial de Holm**  
**Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitaria o más	21.865	0.000 (0.017)
Primaria o menos, secundaria	8.640	0.003 (0.025)
Secundaria, universitaria o más	5.987	0.014 (0.05)

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

La proporción de asalariados con estudios universitarios o más, es mayor que para el caso de los asalariados informales, cuando se les compara con respecto de los estudios primarios ( $\chi^2_{(1)} = 21.865, p = .000$ ). Por otra parte, la proporción de asalariados con nivel de secundaria es mayor para los formales que para los informales, comparados con los que tienen estudios primarios ( $\chi^2_{(1)} = 8.640, p = .003$ ).

Adicionalmente, existe una relación significativa entre el grado académico de la pareja del asalariado y si el mismo está inscrito en la seguridad social ( $\chi^2_{(2)} = 6.612, p = .037$ ). La tabla siguiente muestra los resultados de la comparación por grupos.

Tabla no. 114

**Grado académico de la pareja del asalariado y formalidad de la seguridad social.  
Resultados de las comparaciones por pares utilizando el Método Secuencial de Holm Bonferroni**

Comparación	Chi cuadrada	p-valor (alfa)
Primaria o menos, universitaria o más	6.677	0.010 (0.017)
Primaria o menos, secundaria	2.452	0.117 (0.025)
Secundaria, universitaria o más	2.213	0.137 (0.05)

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

La diferencia se encuentra al comparar el grupo de los que estudiaron primaria o menos, frente a los que estudiaron un nivel universitario: las parejas de los asalariados formales tienen nivel universitario en un 74% de los casos en comparación con las parejas de los informales con sólo un 46% ( $\chi^2_{(1)} = 6.677, p = .010$ ).

- *Funcionamientos y recursos relacionados con la asociatividad y la participación colectiva*

La participación en juntas de vecinos es significativamente mayor para los asalariados formales (un poco más del doble), que para los asalariados informales en cuanto a la seguridad social ( $\chi^2_{(1)} = 9.387, p = .002$ ).

Mientras, que los asalariados participen o no en comunidades eclesíásticas no es independiente de su formalidad en cuanto a la seguridad social. Los formales participan en el 43% de los casos versus el 23% de los casos de los asalariados informales ( $\chi^2_{(1)} = 14.136, p = .000$ ).

La percepción de los asalariados acerca de que si desde su asociación se colabora con la solución de los problemas es diferente en función de su formalidad con respecto de la seguridad social: los formales dijeron que sí en el 47% de los casos, mientras que los informales dijeron que sí sólo en el 34.7% de los casos ( $\chi^2_{(1)} = 5.103, p = .024$ ).

## 5.6 Análisis de correspondencias múltiples

Como premisa a la presentación de los resultados obtenidos en los análisis de correspondencias múltiples, hemos de dar detalle de algunos elementos a tomar en consideración. En primer lugar, recordamos que en el intento de identificar asociación entre las modalidades de formalidad e informalidad de los sujetos y los aspectos relacionados con sus capacidades, funcionamientos y recursos, se han ponderado análisis de correspondencias múltiples atendiendo a cada dimensión considerada en este estudio. Este examen separado por dimensiones se ha realizado de forma comparativa y paralela para emprendedores y para asalariados. En tal sentido, se han realizado análisis de correspondencias múltiples atendiendo a las siguientes dimensiones:

- a. Recursos económicos y aspectos relacionados con el perfil general (encuestado y empresa/negocio)
- b. Calidad de la vivienda y sus facilidades
- c. Salud
- d. Educación
- e. Manejo de TIC's
- f. Asociatividad y participación social

En tal sentido, dos aspectos importantes deben ser explicados. En primer lugar, para lograr visualizar los resultados de forma comparativa, resumida y gráfica, las escalas de formalidad e informalidad ya manejadas en los análisis anteriores y respectivos a las pruebas descriptivas, de chi-cuadrado y Holm Bonferroni, han sido consolidadas. De tal forma que dos categorías de análisis han resultado: formales e informales. Estas dos categorías corresponden tanto a asalariados como a emprendedores.

Para los fines de la fusión, resultan como formales, aquellos sujetos cuyas respuestas han sido positivas en todas las sub-escalas antes manejadas (pagan prestaciones laborales, ejercen fiscalidad organizada, declaran impuestos y están registrados en la seguridad social). En tanto, pasan a ser clasificados como informales aquellos individuos que han manifestado respuestas negativas en por lo menos uno de los aspectos indicados. Recordemos que para los asalariados aplican únicamente las escalas de prestaciones laborales y de seguridad social.

En segundo orden, la variable resultante, "formalidad/informalidad" ha sido considerada como de tipo suplementaria en los análisis de correspondencias múltiples mostrados a continuación. En tal caso, dicha clasificación de formalidad/informalidad no pasa a ser parte de los modelos, pero sí ubicada en el mapa producto del mismo (Díaz y Garrido, 2015), con la intención de identificar perfiles, patrones y asociación en función de los mismos.

Partiendo de Greenacre (2008), quien afirma que para el planteamiento del análisis de correspondencias múltiples es posible considerar como independientes los resultados obtenidos en la exploración previa de chi-cuadrado, y con el objetivo de (re) validar la asociación existente entre las variables de estudio originalmente planteadas atendiendo a su formalidad/informalidad, hemos incluido en los modelos de correspondencias múltiples los indicadores inicialmente supuestos al margen de las diferencias significativas detectadas en las pruebas previas.

No obstante, han sido validadas previamente las frecuencias contenidas por las categorías de las variables consideradas para los análisis de correspondencias múltiples, atendiendo al requerimiento de ausencias de valores atípicos y volumen de frecuencias mínimas necesario (Greenacre 2008, Díaz y Garrido, 2015). Consecuentemente, han sido revisadas todas las categorías y sus respectivas frecuencias, validando que ninguna de las incluidas en el modelo se encuentre con valores inferiores a veinte observaciones. En algunos casos en los que ha sido posible, se han fusionado categorías. A continuación, se da cuenta del tratamiento de las variables según su frecuencia. Antes, mostramos el desglose de las variables consideradas en cada dimensión:



Tabla no. 115. Planteamiento y variables del análisis de correspondencias múltiples

Tipología	Escala aplicada (variable suplementaria)	Capacidad	Indicadores/Recursos (variables activas)
Emprendedores y asalariados	Formalidad/Informalidad	Recursos económicos y aspectos relacionados con el perfil general (encuestado y empresa/negocio)	Género Edad Rango de ingresos mensuales Cantidad de empleados (solo emprendedores) Actividad principal negocio
		Calidad de la vivienda y sus facilidades	<b>Disposición en el hogar de:</b> Estufa eléctrica Estufa de gas Refrigerador (nevera) de una puerta Refrigerador (nevera) de dos puertas Televisor a blanco y negro Televisor a color Lavadora semi-automática Lavadora automática Motocicleta Automóvil Aire acondicionado de ventana Aire acondicionado tipo "split"
		Salud	<b>Posesión de un seguro médico:</b> Por parte del encuestado Por parte de los dependientes directos Procedencia de los recursos invertidos en salud
		Educación	<b>Grado académico:</b> Del encuestado Del cónyuge Procedencia de los recursos invertidos en educación
		Manejo de TIC's	<b>Disposición de artículos y servicios de tecnología y comunicación en el hogar/negocio:</b> Teléfono fijo Internet Computadora Teléfono móvil Móvil con Internet
		Asociatividad/participación Social	Participación en asociaciones comunitarias Conciencia de existencia de problemas en la comunidad Percepción de cómo se colabora a la solución de problemas comunitarios desde las asociaciones

Fuente: Elaboración propia

## **5.6.1 Emprendedores y asalariados formales, semi-formales e informales**

### **5.6.1.1 Generación de recursos económicos y aspectos relacionados con el perfil general (encuestado y empresa/negocio)**

Para el procesamiento de esta dimensión se realizaron algunos ajustes en las variables que la misma contiene. Para el caso de los emprendedores, fueron fusionadas categorías de la variable "rango de ingresos mensuales", por presentar baja frecuencia. Además, de la misma variable fueron eliminadas las categorías de "no sabe/no contesta", dado que además de presentar pocos casos, no agrega valor al análisis.

Por otro lado, dado que al superar la frontera de los diez empleados las frecuencias se mostraban como insuficientes, para la variable "cantidad de empleados", fueron fundidas sus categorías. En cuanto a la variable pertinente a emprendedores, y denominada como "actividad principal del negocio", solo permanecen para fines de este análisis las categorías respectivas a "venta de bienes y artículos" y "venta de servicios", dado que las demás arrojaban frecuencias no significativas para fines de este análisis.

Para los asalariados, se fusionaron las categorías de edades comprendidas entre los 50 y los 57 años, con las contenidas entre los 58 y los 65 años, con la intención de lograr una frecuencia más alta. Fueron fundidas también en el "rango de ingresos mensuales" las dos categorías referentes a más de 30 mil pesos. Fue omitida de esta variable la opción "no sabe/no contesta", por presentar baja frecuencia. La actividad de la empresa en la que se trabaja quedó limitada a las opciones de "venta de bienes y artículos", "venta de servicios", y "manufactura".

En cuanto a los resultados obtenidos, para el modelo emprendedores se necesitaron 24 iteraciones, en tanto que en el caso de asalariados fueron necesarias 45. Los valores de alfa de Cronbach obtenidos en ambos grupos, y para las dos dimensiones del análisis de correspondencia múltiple, dan cuenta de una escasa capacidad explicativa de las variables incluidas. En efecto, se muestra poca correlación, tal como se puede apreciar a continuación:

**Tabla no. 116**

**Alfa de Cronbach. Modelos generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	<b>Emprendedores</b>	<b>Asalariados</b>
<b>Dimensión</b>		
<b>1</b>	0.427	0.333
<b>2</b>	0.301	0.252
<b>Media</b>	0.368	0.294

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Aunque no de manera significativa, en ambos casos, emprendedores y asalariados, la primera dimensión explicaría mejor el perfil general del negocio y del encuestado. En este sentido, la dimensión uno de emprendedores posee mejor posibilidad de explicación del modelo. Los estadísticos obtenidos en los autovalores e inercia dan cuenta de ello. A continuación, los detalles al respecto:

**Tabla no. 117**

**Varianza contabilizada modelos generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	<b>Varianza contabilizada para:</b>					
	<b>Emprendedores</b>			<b>Asalariados</b>		
	<b>Total (autovalor)</b>	<b>Inercia</b>	<b>% de varianza</b>	<b>Total (autovalor)</b>	<b>Inercia</b>	<b>% de varianza</b>
<b>Dimensión</b>	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>1</b>	1.518	<b>0.304</b>	30.365	1.332	<b>0.333</b>	33.333
<b>2</b>	1.317	0.263	26.337	1.233	0.308	30.801
<b>Total</b>	2.835	0.567	-----	2.565	0.641	-----
<b>Media</b>	1.418	0.284	28.351	1.283	0.321	32.061

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Al obtener los valores respectivos a las medidas discriminantes validamos que para los emprendedores, cuya dimensión uno hemos dicho ya que posee mejor capacidad explicativa que la dos, se comprueba que las variables de mejor aportación son el "rango de ingresos mensuales" y la "cantidad de empleados".

Esto implicaría que el perfil general del negocio y del encuestado emprendedor se ve mejor explicado desde cuánto ingresa el negocio y desde la cantidad de empleados que posee dicha actividad emprendedora. El género no se presenta como relevante en ninguna de las dos dimensiones de emprendedores. En la dimensión dos de emprendedores nueva vez cobran protagonismo el "rango de nivel de ingresos" y la "cantidad empleados", la "edad" adquiere cierta relevancia.

Comparativamente, la edad y el género juegan cierta importancia en ambas dimensiones de asalariados (uno y dos, respectivamente). Aunque con valores no altamente significativos, el "rango de ingresos mensuales" ejerce cierta preponderancia en las dos dimensiones explicativas del modelo de asalariados. Los detalles en la tabla número 118, a continuación:

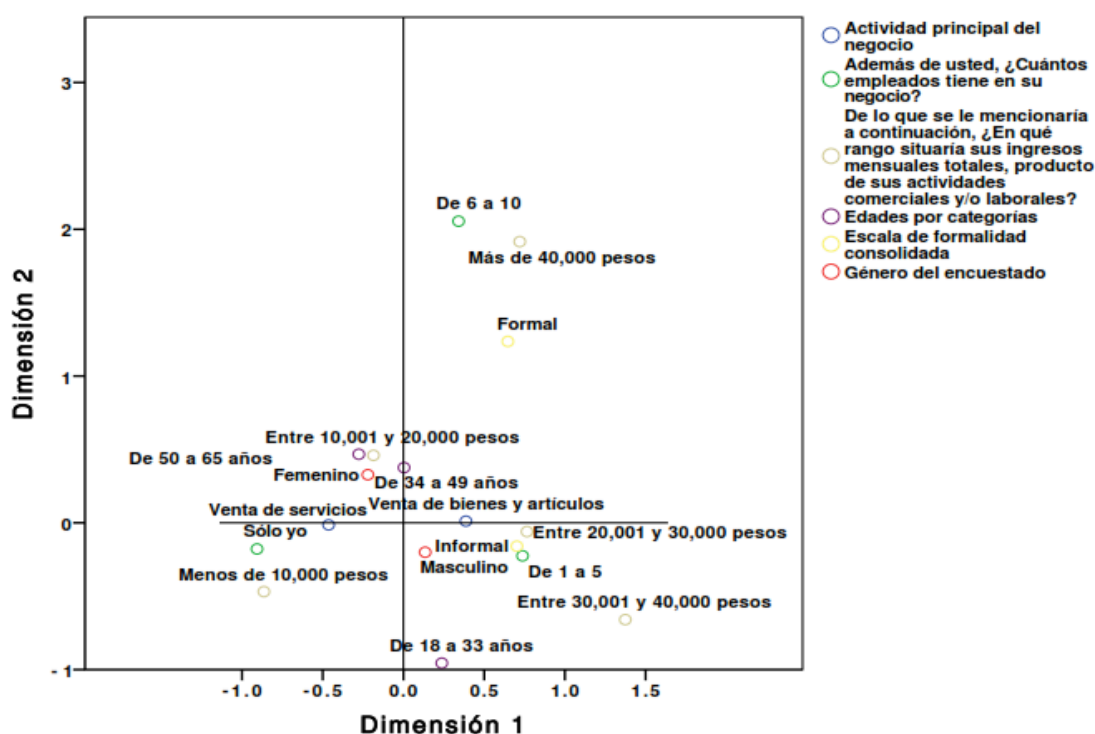
**Tabla no. 118**  
**Medidas discriminantes modelos generación de recursos económicos y perfil**  
**general del negocio y del encuestado**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Medidas discriminantes			
	Emprendedores		Asalariados	
	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 1	Dimensión 2
Indicador	-----	-----	-----	-----
Género	0.030	0.066	0.014	<b>0.279</b>
Edad	0.037	<b>0.394</b>	<b>0.498</b>	<b>0.441</b>
Rango de ingresos mensuales	<b>0.648</b>	<b>0.440</b>	<b>0.483</b>	<b>0.314</b>
Cantidad de empleados	<b>0.625</b>	<b>0.418</b>	-----	-----
Actividad principal del negocio	0.179	0.000	0.337	0.199
% de varianza	30.365	26.337	33.33	30.80

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Al obtener los resultados del gráfico conjunto de puntos de categoría para los emprendedores, y fijándonos en la dimensión de mayor capacidad explicativa, efectivamente validamos que espacio del eje horizontal está determinado por el nivel de ingresos y la cantidad de empleados, a la vez que la informalidad les caracteriza. Esta asociación gráfica validaría la existencia de nexos entre ser informal, la cantidad de empleados que se posee en la iniciativa y lo que se ingresa mensualmente. Mientras más informales, menos empleados a cargo y menos ingresos. Guiándonos del análisis de las dimensiones, resulta de fácil apreciación en el mapa el hecho de que mientras más se asciende en la dimensión uno, se adquieren mayores ingresos y se tiende a la formalidad. También se poseen más empleados conforme se avanza en la formalización y en los valores monetarios generados.

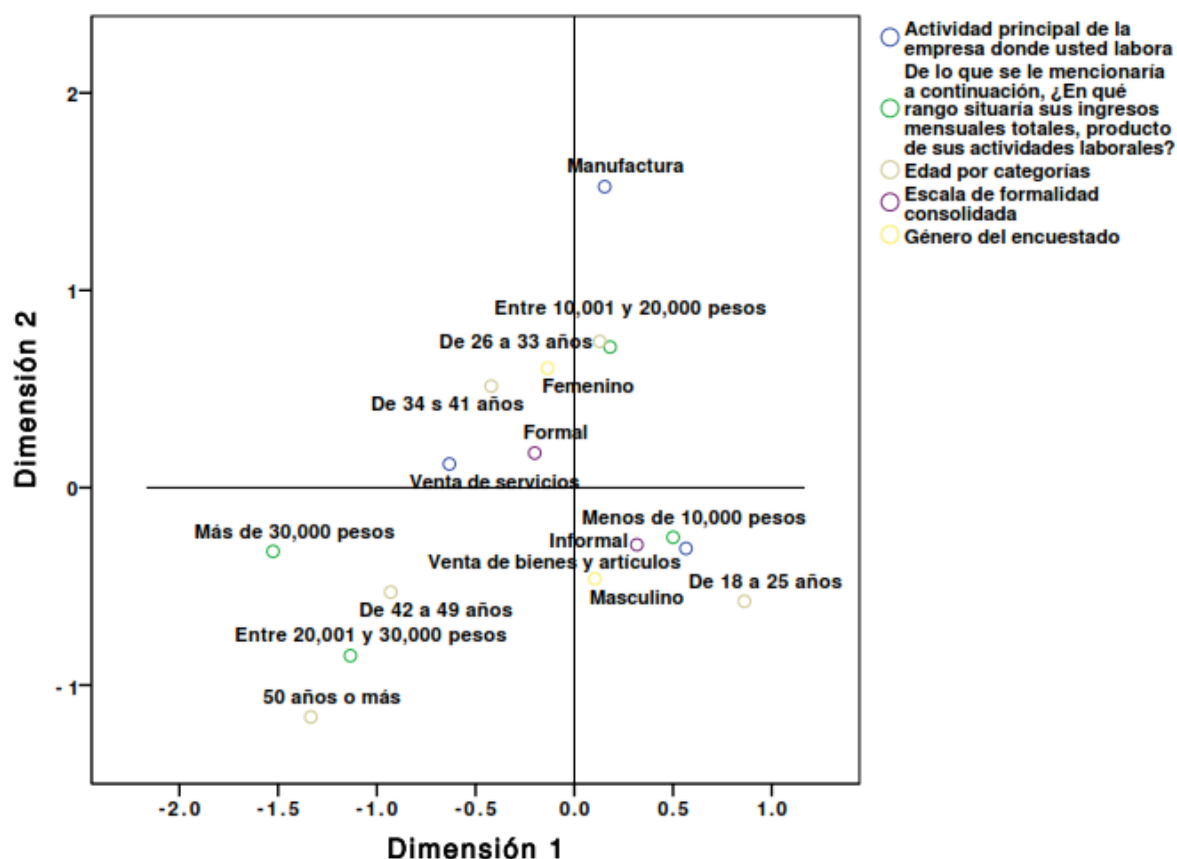
**Figura no. 12**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del**  
**encuestado (emprendedores formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

Para el caso del perfil general de los asalariados y su generación de recursos, efectivamente, la dimensión uno está dominada por la edad y por lo que se ingresa mensualmente. Fijándonos en la dimensión primera, se presenta asociación entre la edad y el rango de ingresos. Cabe resaltar que esta dimensión uno, en su cuadrante inferior derecho valida que los empleados informales se perfilan como hombres jóvenes y con una percepción menor de ingresos en relación a los demás grupos. Concretamente, la informalidad de los empleados parece estar más asociada en la muestra de estudio con las personas de género masculino. Las mujeres adultas se orientan más a la formalidad, con un ingreso medio. Se valida en los asalariados, al igual que en el modelo de los emprendedores, que la informalidad se asocia con menores ingresos mensuales por parte de las personas.

**Figura no. 13**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo generación de recursos económicos y perfil general del negocio y del encuestado (asalariados, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

### 5.6.1.2 Calidad y tenencia de la vivienda

Para los aspectos relacionados con la calidad de la vivienda y sus facilidades, y específicamente en cuanto a los emprendedores, se eliminaron datos perdidos en la variable "posesión de una lavadora automática". Para el caso de los asalariados, se omitió un dato perdido respectivo a la disposición de un televisor blanco y negro.

Pasando de inmediato a los resultados obtenidos para ambos modelos, se requirieron 40 iteraciones para el planteamiento de los emprendedores y 16 para el de los asalariados. Los alfa de Cronbach demuestran que tanto para los emprendedores como para los asalariados, ambas dimensiones poseen una muy buena capacidad explicativa, siendo mejor para estos fines la primera que la segunda. Los valores del alfa de Cronbach obtenidos, inercias y autovalores por dimensión y por tipo de encuestado, a continuación:

**Tabla no. 119**  
**Alfa de Cronbach modelos calidad y tenencia de la vivienda (emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	<b>Emprendedores</b>	<b>Asalariados</b>
<b>Dimensión</b>	-----	-----
<b>1</b>	<b>0.621</b>	<b>0.657</b>
<b>2</b>	<b>0.540</b>	<b>0.604</b>
<b>Media</b>	0.584	0.632

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

**Tabla no. 120**  
**Varianza contabilizada modelos calidad y tenencia de la vivienda**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Varianza contabilizada para:					
	Emprendedores			Asalariados		
	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
<b>Dimensión</b>	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>1</b>	<b>2.319</b>	<b>0.193</b>	19.326	<b>2.511</b>	<b>0.209</b>	20.927
<b>2</b>	1.981	0.165	16.507	2.238	0.187	18.653
<b>Total</b>	4.300	0.358	-----	4.750	0.396	-----
<b>Media</b>	2.150	0.179	17.917	2.375	0.198	19.790

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

En cuanto a las medidas discriminantes, la dimensión uno de emprendedores está determinada de forma significativa por la posesión de refrigeradores en el hogar, tanto de una puerta como de dos. Relativamente importantes, aunque no significativas, resultan también en la primera dimensión de emprendedores la disposición en el hogar de televisores, tanto a color como del tipo blanco y negro.

La segunda dimensión explicativa de las facilidades del hogar de los emprendedores se encuentra muy bien explicada por la posesión de máquinas lavadoras, tanto automáticas como semi-automáticas. Por otro lado, tanto para emprendedores como para salarados, la dimensión dos es altamente explicada por la posesión de máquinas lavadoras, ya sean las mismas automáticas o semi-automáticas.

Gráficamente, en la dimensión uno de los emprendedores se aprecia la presencia de emprendedores formales e informales. Aunque se perfila que poseer facilidades en el hogar está más asociado con ser formal, la informalidad también provee de ciertos electrodomésticos y bienes para el hogar. Según los resultados en este modelo, los emprendedores concentran sus esfuerzos en cuanto a equipar su hogar en tres grandes renglones: conservación de alimentos (refrigerador), entretenimiento (televisores) y facilidad en los quehaceres (lavadoras). Esta adquisición toma mayor concreción en los formales. Los detalles de las medidas discriminantes obtenidas, a continuación:



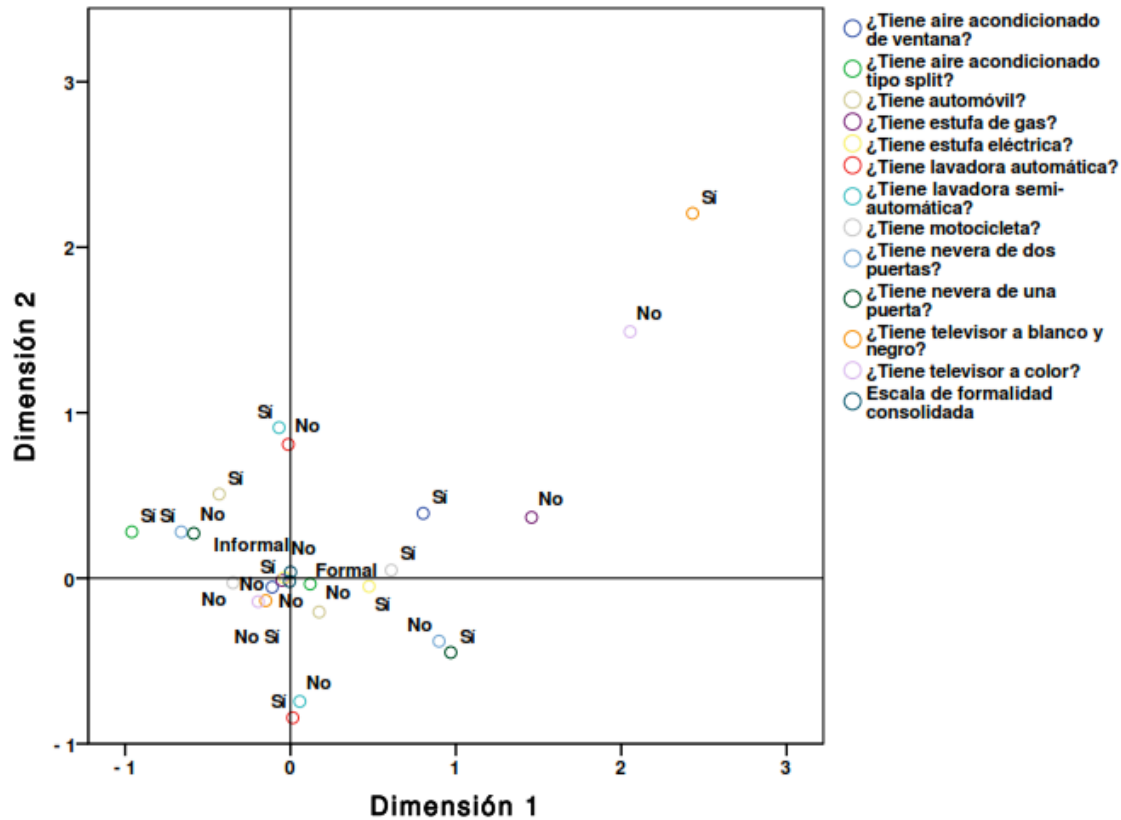
**Tabla no. 121**  
**Medidas discriminantes modelos calidad y tenencia de la vivienda**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Medidas discriminantes			
	Emprendedores		Asalariados	
	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 1	Dimensión 2
Indicador	-----	-----	-----	-----
Disposición de estufa eléctrica	0.024	0.017	0.017	0.000
Disposición de estufa de gas	0.112	0.000	0.075	0.005
Disposición de nevera (refrigerador) de una puerta	<b>0.562</b>	0.072	<b>0.567</b>	0.121
Disposición de nevera (refrigerador) de dos puertas	<b>0.638</b>	0.045	<b>0.594</b>	0.106
Disposición de televisor a blanco y negro	<b>0.298</b>	0.107	<b>0.363</b>	0.299
Disposición de televisor a color	<b>0.344</b>	0.114	<b>0.401</b>	0.211
Disposición de lavadora semi-automática	0.000	<b>0.762</b>	0.004	<b>0.678</b>
Disposición de lavadora automática	0.007	<b>0.780</b>	0.000	<b>0.682</b>
Disposición de motocicleta	0.057	0.071	0.212	0.001
Disposición de automóvil	0.203	0.004	0.075	0.104
Disposición de aire acondicionado de ventana	0.008	0.001	0.089	0.021
Disposición de aire acondicionado tipo "split"	0.067	0.008	0.114	0.010
% de varianza	19.236	16.507	20.927	18.653

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*



**Figura no. 15**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo calidad y tenencia de la vivienda (asalariados, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

### 5.6.1.3 Educación

En cuanto a los indicadores relacionados con la educación, es preciso aclarar que para los emprendedores en cuyos casos se respondió como "no aplica", y respectivos a la variable "grado académico de la pareja", se hace referencia a los encuestados que no poseen cónyuge. La misma situación se evidenció en los datos pertenecientes a los asalariados. Por otro lado, y atendiendo a los emprendedores, por presentar una frecuencia menor de veinte observaciones, de la variable "procedencia de los recursos invertidos en educación" se omitió la categoría "no aplica". De esta misma variable, pero para los asalariados, no se consideró en este análisis la categoría identificada como "financiamiento externo", por presentar escasa frecuencia.

En cuanto a los resultados obtenidos en el análisis, se necesitaron 64 iteraciones para dar respuesta al modelo de emprendedores, y 59 para el de asalariados. Los valores para el alfa de Cronbach otorgan mejor capacidad explicativa para el modelo de asalariados en la primera dimensión, y ligeramente inferiores en la dimensión dos. Los emprendedores se hayan moderadamente explicados desde la dimensión primera. La segunda dimensión de emprendedores no puede considerarse como significativa.

**Tabla no. 122**  
**Alfa de Cronbach modelos educación**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Emprendedores	Asalariados
<b>Dimensión</b>	-----	-----
<b>1</b>	<b>0.469</b>	<b>0.557</b>
<b>2</b>	0.338	<b>0.480</b>
<b>Media</b>	0.407	0.520

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Los valores arrojados en la inercia de ambas dimensiones, tanto para emprendedores como para asalariados evidencian una gran proporción de varianza explicada en ambas dimensiones. En efecto, el modelo de emprendedores se explica en un 45.80%, mientras que el de asalariados un 51%, ambos valores expresados como media de las dos dimensiones respectivas. Para unos y para otros, la dimensión uno domina la capacidad explicativa. A continuación, los autovalores e inercia en detalles:

**Tabla no. 123**  
**Varianza contabilizada modelos educación**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Varianza contabilizada para:					
	Emprendedores			Asalariados		
	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
<b>Dimensión</b>	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>1</b>	1.454	0.485	48.51	1.591	0.530	53.01
<b>2</b>	1.291	0.430	43.00	1.470	0.490	49.00
<b>Total</b>	2.746	0.915	-----	3.061	1.020	-----
<b>Media</b>	1.373	0.458	45.80	1.246	0.510	51.00

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Partiendo de los resultados obtenidos en las medidas discriminantes para emprendedores, tanto la primera dimensión como la segunda en el modelo de los emprendedores, se presentan muy bien explicadas desde el grado académico de los encuestados. Con ligera relevancia se presenta el grado académico de la pareja del emprendedor.

La procedencia de los recursos invertidos en educación por el encuestado no se perfila como una variable explicativa del modelo. Esta última condición ocurre diametralmente al contrario en el caso de los asalariados: la procedencia de los recursos invertidos en educación se convierte en la variable protagonista en ambas dimensiones, seguida, con ligera importancia, por el grado académico del encuestado. El detalle de estas medidas discriminantes, a continuación.

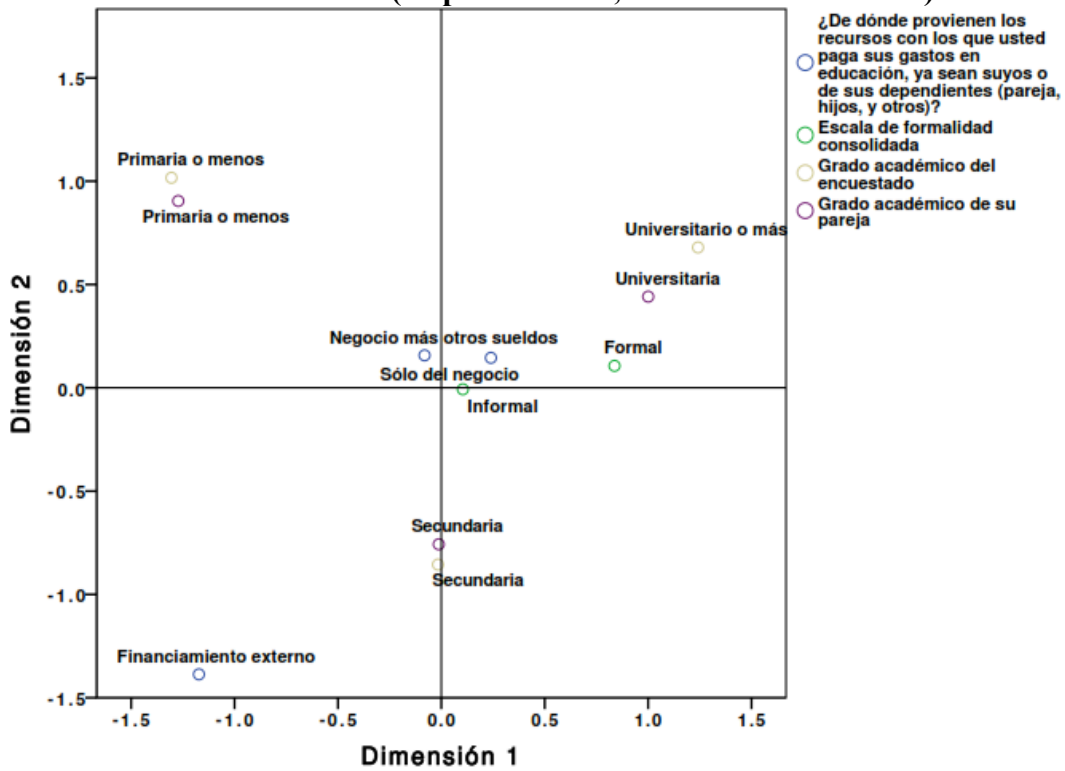
**Tabla no. 124**  
**Medidas discriminantes modelos educación (emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Medidas discriminantes			
	Emprendedores		Asalariados	
	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 1	Dimensión 2
Indicador	-----	-----	-----	-----
Grado académico del encuestado	<b>0.810</b>	<b>0.737</b>	<b>0.477</b>	<b>0.385</b>
Grado académico de su pareja	<b>0.471</b>	<b>0.340</b>	0.230	0.307
Procedencia de los recursos invertidos en educación para sí mismo y sus dependientes	0.174	0.215	<b>0.884</b>	<b>0.778</b>
% de varianza	48.51	43.00	53.01	49.00

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

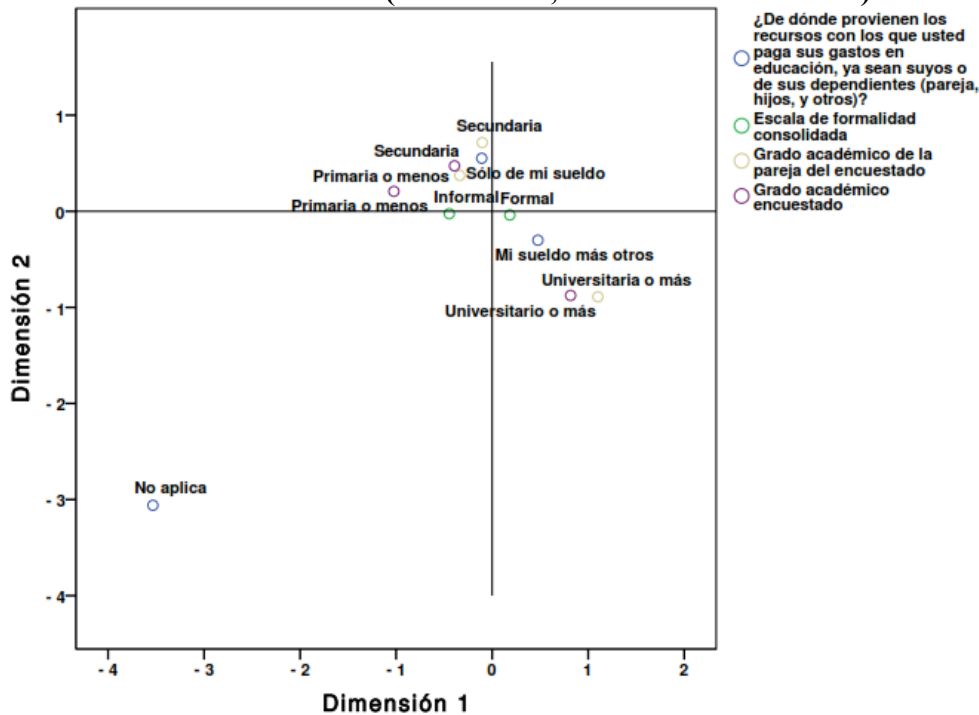
En el planteamiento gráfico de los emprendedores, la formalidad está asociada con un mayor grado educativo, tanto del propio emprendedor, como de su pareja. La informalidad se presenta como más cercana a gastos en educación pagados solo del negocio, o bien desde el negocio más otros sueldos del hogar. Estos resultados resultarían indicativos de personas menos educadas interactuando en negocios no regularizados y con una mayor dependencia de lo que produce el negocio para sufragar lo que se invierte en educación en el hogar. En cuanto a los asalariados, los que poseen mayor grado académico disponen de más medios para costear los esfuerzos monetarios destinados a educación. Si se asciende visualmente en la dimensión uno se valida que la formalidad está presente en un mayor grado educativo, mientras que ocurre lo contrario con la informalidad.

**Figura no. 16**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo educación (emprendedores, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

**Figura no. 17**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo educación (asalariados, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

#### 5.6.1.4 Salud

En los exámenes previos de los datos relacionados con los emprendedores, y para las variables explicativas de la salud, del indicador “posesión de un seguro médico”, fue preciso eliminar un dato perdido. Cabe resaltar que la alternativa de respuesta “no aplica”, para la variable “posesión de un seguro médico por parte de los dependientes” se refiere a emprendedores encuestados sin carga familiar directa. Misma situación ocurrió para los asalariados. Adicionalmente, para los encuestados trabajadores se eliminó la categoría “financiamiento externo” de la variable “procedencia de los recursos invertidos en salud”, pues la frecuencia de la misma apenas alcanzaba los 12 casos.

En cuanto a los resultados obtenidos en el análisis de correspondencias múltiples respectivos a salud, fueron requeridas 63 iteraciones para el modelo de emprendedores y 12 para los asalariados. Para los emprendedores se obtienen valores superiores y significativos para el alfa de Cronbach en la dimensión uno. En el caso de los asalariados, la primera dimensión ofrece mejor capacidad explicativa que la segunda, aunque presenta valores mediamente significativos.



Los valores de las medidas discriminantes dan cuenta de que en la primera dimensión de los emprendedores, el hecho de que el encuestado y sus dependientes dispongan de seguro médico cobra gran poder explicativo. La misma situación se repite en los asalariados: que el empleado y los miembros directos familiares a su cargo posean cobertura médica explican la primera dimensión.

Que los dependientes del emprendedor tengan acceso a servicios médicos mediante un seguro y la procedencia de los recursos invertidos en salud, esta última con relativo valor significativo, dan cuenta de la segunda dimensión. Sin embargo, para los asalariados, el origen de lo invertido en salud explica ampliamente la segunda dimensión. Los resultados, a continuación:

**Tabla no. 125**  
**Alfa de Cronbach modelos salud**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Emprendedores	Asalariados
Dimensión	-----	-----
1	<b>0.595</b>	<b>0.463</b>
2	0.068	0.065
Media	0.391	0.296

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

**Tabla no. 126**  
**Varianza contabilizada modelos salud**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Varianza contabilizada para:					
	Emprendedores			Asalariados		
	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
<b>Dimensión</b>	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>1</b>	1.658	<b>0.553</b>	<b>55.265</b>	1.446	<b>0.482</b>	<b>48.201</b>
<b>2</b>	1.048	0.349	34.920	1.046	0.349	34.854
<b>Total</b>	2.706	0.902	-----	2.492	0.831	-----
<b>Media</b>	1.353	0.451	45.092	1.246	0.415	41.527

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

**Tabla no. 127**  
**Medidas discriminantes modelos salud**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Medidas discriminantes			
	Emprendedores		Asalariados	
	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 1	Dimensión 2
<b>Indicador</b>	-----	-----	-----	-----
Posesión de un seguro medico por parte del encuestado	<b>0.670</b>	0.033	<b>0.528</b>	0.290
Posesión de un seguro medico por parte de los dependientes directos del encuestado	<b>0.725</b>	<b>0.526</b>	<b>0.756</b>	0.002
Procedencia de los recursos invertidos en salud	0.263	<b>0.488</b>	0.162	<b>0.753</b>
% de varianza	55.265	34.920	48.201	34.854

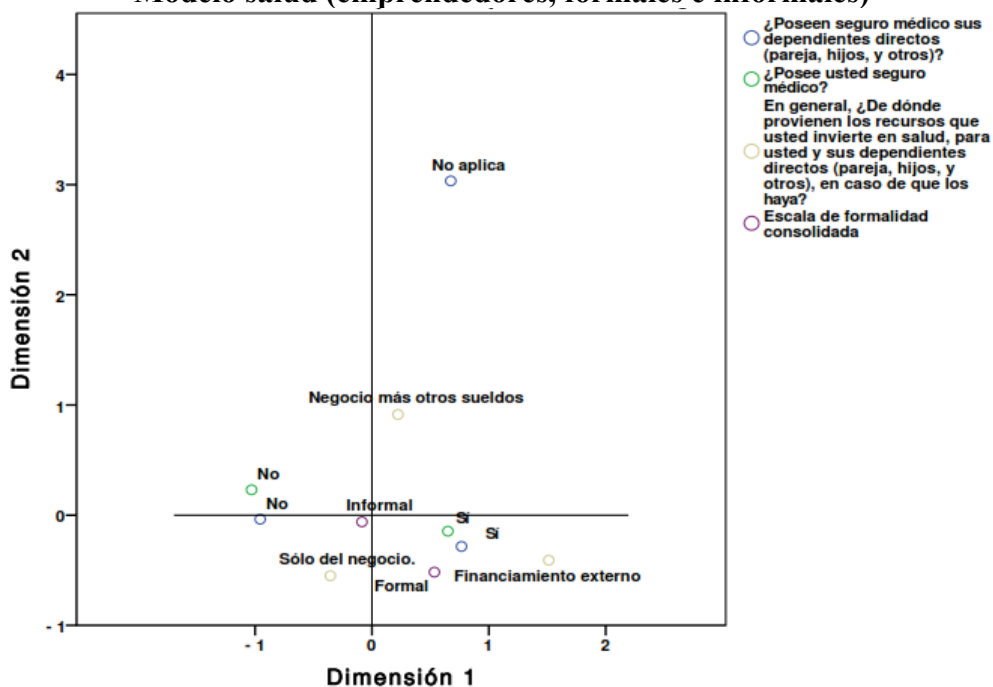
*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Partiendo del mapa de categorías, existe asociación entre ser emprendedor formal, poseer seguro médico y que los dependientes gocen de dicha condición también. En efecto, gráficamente se valida la presencia de formalidad en la primera dimensión, muy bien explicada por la cobertura médica ya mencionada.

Los emprendedores formales se presentan como próximos a un financiamiento proveniente solo de lo que se produce en el negocio. La informalidad, muy adosada al origen de los ejes, no parece estar asociada de manera significativa a la posesión o no de cobertura médica propia y de los familiares.

La asociación entre poseer seguro médico para sí mismo y para los dependientes se perfila muy claramente relacionada a la formalidad en el mapa de conjunto de asalariados. La manera en la que se financian los gastos en educación desde los hogares de los trabajadores oscila muy marcadamente entre una combinación de los sueldos familiares y los propios.

**Figura no. 18**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo salud (emprendedores, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados



Para el caso de los emprendedores, incluso la dimensión dos presenta un valor significativo, a diferencia de los asalariados, que se ven mucho mejor explicados únicamente desde la dimensión uno. En efecto, para los trabajadores, la dimensión dos resulta prácticamente irrelevante.

**Tabla no. 128**  
**Alfa de Cronbach modelos manejo de TIC'S**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	<b>Emprendedores</b>	<b>Asalariados</b>
<b>Dimensión</b>	-----	-----
<b>1</b>	<b>0.826</b>	<b>0.755</b>
<b>2</b>	<b>0.553</b>	0.127
<b>Media</b>	0.737	0.563

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

**Tabla no. 129**  
**Varianza contabilizada modelos manejo de TIC'S**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	<b>Varianza contabilizada para:</b>					
	<b>Emprendedores</b>			<b>Asalariados</b>		
	<b>Total (autovalor)</b>	<b>Inercia</b>	<b>% de varianza</b>	<b>Total (autovalor)</b>	<b>Inercia</b>	<b>% de varianza</b>
<b>Dimensión</b>	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>1</b>	<b>4.218</b>	<b>0.324</b>	<b>32.40</b>	<b>2.525</b>	<b>0.505</b>	<b>50.507</b>
<b>2</b>	2.041	0.157	15.70	1.113	0.223	22.265
<b>Total</b>	6.259	0.481	-----	3.639	0.728	-----
<b>Media</b>	3.129	0.241	24.10	1.819	0.364	36.386

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

A partir de las medidas discriminantes para cada dimensión, la primera respectiva a los emprendedores se explica por la disposición de servicios de tecnología referentes a mejorar la comunicación en el hogar y en el negocio. Así, disponer de teléfono fijo, internet y computadora, en el hogar o en el negocio, explican medianamente esta dimensión. El segundo plano pertinente a los propietarios de negocios se define de forma muy marcada por la posesión de un teléfono móvil con internet.

Para los asalariados, la primera dimensión explica igualmente las facilidades relacionadas con la disposición de facilidades de comunicación en el hogar, en tanto la posesión de un teléfono móvil sin internet daría explicación a la segunda dimensión.

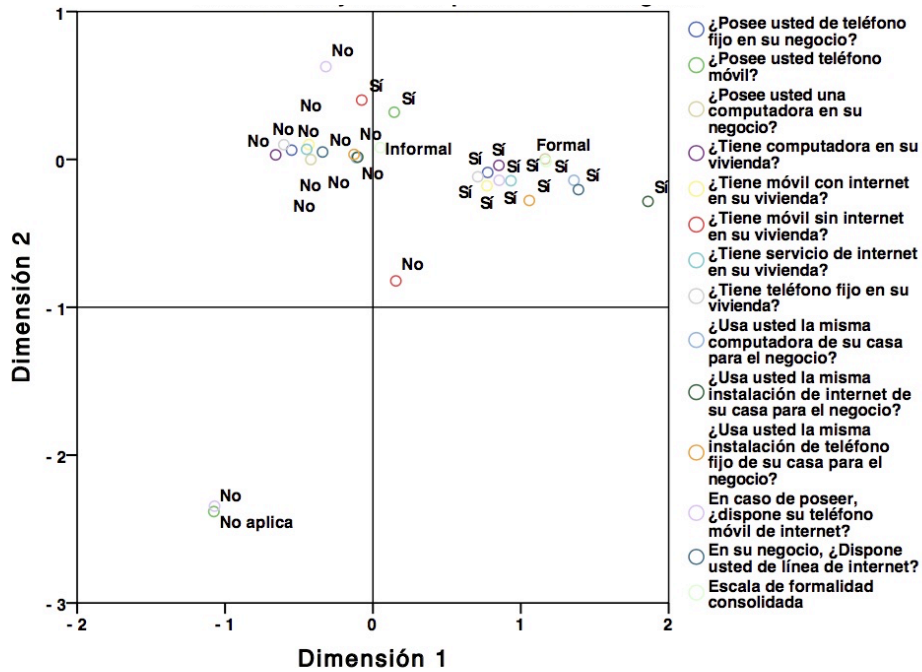
Atendiendo a la formalidad o informalidad de las iniciativas emprendedoras, estar operando de forma regularizada muestra una clara asociación en ambas dimensiones con la posesión de bienes y facilidades relacionadas con la comunicación y tecnología. Los informales no gozan de tanta disponibilidad como los formales. En efecto, su capacidad de acceso a comunicación y tecnología parece estar asociada a la posesión de teléfonos móviles. Para los asalariados se muestra de forma gráfica una clara asociación entre la formalidad y la posesión de bienes y servicios relacionados con la tecnología y comunicación. A continuación, los resultados obtenidos:

**Tabla no. 130**  
**Medidas discriminantes modelos manejo de TIC'S (emprendedores y asalariados, formales e informales)**

Indicador	Medidas discriminantes			
	Emprendedores		Asalariados	
	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 1	Dimensión 2
Posesión de un teléfono fijo en la vivienda	<b>0.427</b>	0.012	<b>0.598</b>	0.006
Posesión de una computadora en la vivienda	<b>0.560</b>	0.001	<b>0.756</b>	0.060
Disposición de servicio de internet en la vivienda	<b>0.417</b>	0.010	<b>0.748</b>	0.074
Disposición de móvil sin internet en el hogar	0.012	0.330	0.065	<b>0.743</b>
Disposición de móvil con internet en el hogar	0.334	0.018	0.358	0.230
Disposición de teléfono fijo en el negocio	<b>0.427</b>	0.006	-----	-----
Uso de la misma instalación de teléfono fijo de la casa para el negocio	0.135	0.009	-----	-----
Disposición de línea de internet en el negocio	<b>0.473</b>	0.010	-----	-----
Uso de la misma instalación de internet de la casa para el negocio	0.192	0.004	-----	-----
Disposición de una computadora en el negocio	<b>0.489</b>	0.000	-----	-----
Uso de la misma computadora de la casa para el negocio	0.152	0.002	-----	-----
Posesión de un teléfono móvil	0.155	<b>0.760</b>	-----	-----
Disposición de un teléfono móvil con internet	<b>0.446</b>	<b>0.880</b>	-----	-----
Procedencia de los recursos invertidos en TIC'S	0.054	0.158	-----	-----
% de varianza	32.40	15.70	50.507	22.265

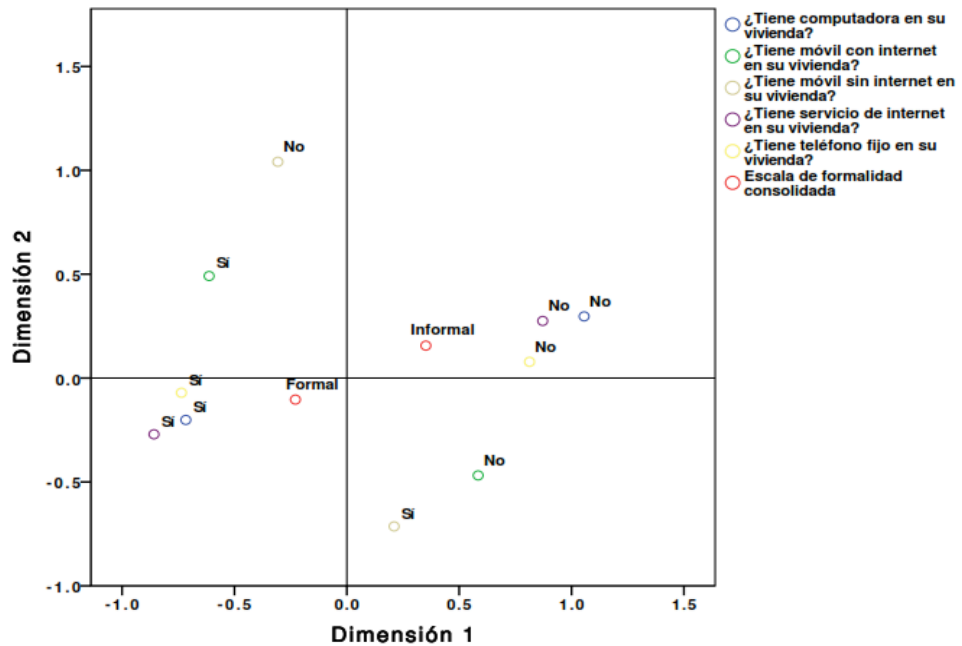
*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

**Figura no. 20**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo manejo de TIC'S (emprendedores, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados

**Figura no. 21**  
**Gráfico conjunto de puntos de categoría.**  
**Modelo manejo de TIC'S (asalariados, formales e informales)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados



### 5.6.1.6 Asociatividad y participación social

Para el análisis del constructo respectivo a la capacidad de asociación y participación social de los emprendedores se eliminó la categoría "no creo que hayan problemas", perteneciente a la variable "existen problemas a nivel local/nacional", debido a su baja frecuencia, pues solo presentaba 10 casos. Para la matriz de emprendedores, todos los "no aplica", responden a personas que no participan en ningún tipo de asociación. En relación a los asalariados, no se tomó en cuenta la participación en sindicatos ni gremios, ya que la frecuencia era ínfima en relación a lo requerido para el análisis.

Los resultados arrojados dan cuenta de 68 iteraciones necesarias para el modelo de emprendedores y sólo 15 para los asalariados. En cuanto a los valores de Cronbach, la dimensión uno, tanto para emprendedores como para asalariados explica de manera muy relevante este concepto, en efecto, se obtienen los mismos valores para la primera dimensión de cada grupo. En el caso de los asalariados, la segunda dimensión adquiere una significancia media, mientras que para los emprendedores el segundo plano resulta poco significativo.

**Tabla no. 131**

**Alfa de Cronbach modelos asociatividad y participación social  
(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	<b>Emprendedores</b>	<b>Asalariados</b>
<b>Dimensión</b>	-----	-----
<b>1</b>	<b>0.898</b>	<b>0.898</b>
<b>2</b>	0.339	<b>0.502</b>
<b>Media</b>	0.768	0.789

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

**Tabla no. 132**  
**Varianza contabilizada modelos asociatividad y participación social**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Varianza contabilizada para:					
	Emprendedores			Asalariados		
	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza	Total (autovalor)	Inercia	% de varianza
<b>Dimensión</b>	-----	-----	-----	-----	-----	-----
<b>1</b>	4.676	0.585	58.453	4.675	0.584	58.442
<b>2</b>	1.421	0.178	17.764	1.783	0.223	22.294
<b>Total</b>	6.097	0.762	-----	6.459	0.807	-----
<b>Media</b>	3.049	0.381	38.108	3.229	0.404	40.368

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*

Consecuentemente con lo anterior, se registran valores discriminantes muy similares en la dimensión uno de emprendedores y asalariados. Así, adquieren gran relevancia en ambos grupos la percepción de que estando asociados se puede colaborar con la resolución de problemas, que desde la iglesia se colabora con esta solución, la influencia del partido y la convicción de que estando asociados se puede ejercer una mayor presión para lograr soluciones. La dimensión segunda de los emprendedores se encuentra dominada por la percepción de que la iglesia es un mecanismo de generación de soluciones para los problemas.

En cambio, la dimensión dos de los asalariados se encuentra mejor representada por el entendimiento de que desde el partido se pueden tener influencias. Cabe resaltar que resultan de poca significación en el análisis de las medidas discriminantes las participaciones propiamente dichas, -tanto de asalariados como de emprendedores-, en juntas de vecinos, comités políticos o comunidades de iglesia. Sólo esta última se revela con un valor medianamente importante en términos discriminantes, seguida por la participación en juntas de vecinos.

**Tabla no. 133**  
**Medidas discriminantes modelos asociatividad y participación social**  
**(emprendedores y asalariados, formales e informales)**

	Medidas discriminantes			
	Emprendedores		Asalariados	
	Dimensión 1	Dimensión 2	Dimensión 1	Dimensión 2
Indicador	-----	-----	-----	-----
Participación del encuestado en junta de vecinos	<b>0.357</b>	0.065	<b>0.323</b>	0.097
Participación del encuestado en comités políticos	0.143	0.198	0.202	0.330
Participación del encuestado en comunidades de iglesias	<b>0.486</b>	0.307	<b>0.446</b>	0.022
Consciencia sobre la existencia de problemas sociales y/o económicos en su comunidad	0.004	0.036	0.038	0.100
Percepción acerca de si estando asociados se colabora en la resolución del problema	<b>0.955</b>	0.006	<b>0.920</b>	0.014
Desde la Iglesia se evangeliza y se colabora con la solución	<b>0.928</b>	<b>0.784</b>	<b>0.925</b>	0.055
Desde el partido se pueden tener influencias	<b>0.869</b>	0.008	<b>0.916</b>	<b>0.673</b>
Estando asociados se puede hacer más presión para lograr soluciones	<b>0.933</b>	0.017	<b>0.905</b>	0.493
% de varianza	58.543	17.764	58.442	22.294

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos procesados*





# **CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES**

## **6.1 Conclusiones relacionadas con las hipótesis**

A continuación, presentamos de modo escueto los resultados e ideas finales relacionados con la formulación hipotética de esta tesis. En los acápites posteriores de este capítulo se argumenta y valida debidamente lo que en esa sección se consigna. Partimos de la hipótesis fundamental ya vista:

**H.1) "La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades individuales y colectivas tendentes al desarrollo humano de las personas."**

Efectivamente, desde el ejercicio de la actividad emprendedora se generan capacidades individuales y colectivas concretizadas en unos recursos y funcionamientos dados, aunque esta afirmación se detecte matizada por varias condiciones. Entre ellas, cabe señalar que los funcionamientos colectivos redundan en aspectos de poco ejercicio por parte de los emprendedores, independiente de su naturaleza formal o informal.

Por otro lado, y atendiendo a las capacidades individuales, la naturaleza formal e informal de las iniciativas marca una diferencia significativa entre el tipo de recursos disponibles para los emprendedores, conducentes a su vez a la conformación de capacidades. En tal sentido, es desde la formalidad, desde donde se genera la mayor cantidad de recursos tangibles, desde donde se posee una posibilidad superior en cuanto a sostener económicamente a dependientes varios, y desde donde se pueden disponer de un mayor y mejor acceso a salud y a servicios de comunicación. A partir de la informalidad se suscita también una generación de recursos que a su vez conducirían al logro de funcionamientos y capacidades. Ahora bien, esta generación resulta de menor cuantía, robustez que la suscitada desde la formalidad.

En cuanto a las hipótesis secundarias de esta investigación, tenemos que:

*H1: "La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades y funcionamientos relacionados con la producción de recursos económicos "*

La posibilidad de que la actividad emprendedora formal e informal genere empleo ha sido demostrada y validada en esta esta tesis. Desde ambas formas de emprender se produce empleo para el propio emprendedor y para sus relacionados. Diverge la cantidad de empleados entre un tipo de iniciativas y otra, además de lo que se consideran condiciones de vulnerabilidad en el trabajo.

Indefectiblemente, se comprueba que incluso desde la informalidad se generan recursos económicos tales como flujos de ingresos mensuales y empleo para otros. Ahora bien, estos recursos de tipo económico tienden a ser escasos en la informalidad, al ser comparados con la actividad emprendedora de tipo formal desarrollada en el mismo contexto.

*H2: "La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, genera capacidades y funcionamientos relacionados con la calidad de la vivienda, la salud, la educación y con el acceso al manejo de tecnologías de la información, tanto para el mismo emprendedor, como para sus dependientes directos"*

Desde el ejercicio de la actividad emprendedora informal, y gracias al disfrute del propio empleo generado, es posible dotar a la vivienda de recursos y efectos tendentes a una mejor calidad de vida. No obstante, los emprendedores informales analizados, al ser comparados con los formales, disponen de menores facilidades en la vivienda y de transporte. En tal sentido, los informales poseen en la mayoría de los casos artículos, electrodomésticos y servicios básicos. Los formales muestran una clara inclinación a una mejor capacidad de tenencia de bienes relacionados con la calidad de la vivienda.



En relación a los temas referentes a la salud, el emprendedor informal solventa sus necesidades o bien de lo producido por el negocio, o bien tiende a depender de la afiliación de otro de los miembros del hogar a un sistema formal de protección, específicamente al de seguridad social. En este sentido, desde la informalidad se generan recursos que resuelven situaciones puntuales de salud, no de largo plazo. En esta mixta tesitura se presentan los dependientes directos del emprendedor informal. Los emprendedores formales son los que manifiestan un mayor y mejor acceso a funcionamientos y recursos asociados con la salud.

Por otro lado, resulta mayor la posibilidad de acceder a funcionamientos relacionados con la educación desde la formalidad que desde la informalidad. En efecto, existen diferencias si se consideran los grados educativos de los emprendedores formales y sus parejas, con los de los informales y sus cónyuges. De manera similar se comporta el acceso a educación del que gozan los dependientes (hijos) de ambos grupos. No obstante, en sendos grupos tratados, formales e informales, se valida la circunstancia de que los hijos y dependientes están escolarizados o en proceso de terminar un proceso educativo.

Son los formales también los que disponen de un mayor acceso a servicios de la información, tecnología y comunicación. Esto no implica que los informales no posean facilidades relacionadas con este rubro. Ocurre con los no regularizados que los mismos se concentran en la disposición de bienes muy concretos, como teléfonos móviles. Se aprecia también que en el caso de los informales que si disponen de instalaciones más allá de la telefonía móvil en el hogar o negocio, esta disposición viene dada por una necesidad de los hijos. En este sentido, los informales generarían funcionamientos relativos, al compararse con los formales, en términos de servicios tecnológicos para si y para sus dependientes.

*H3: "La actividad emprendedora llevada a cabo en la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal, aún bajo condiciones de informalidad y concretada bajo el formato del auto-empleo, generan capacidades colectivas y funcionamientos relacionados, manifestado en sus niveles de asociatividad y participación comunitaria"*

Tanto para formales como para informales se valida poco nexo entre la actividad emprendedora y su afiliación a asociaciones comunitarias. Tampoco se comprueba que desde ambos tipos de emprendimiento se genere una activa participación en aras de búsqueda de soluciones conjuntas. Los resultados apuntan a participaciones orientadas a objetivos más bien particulares o religiosos, sin que se manifieste un empoderamiento colectivo. A pesar de este comportamiento conjunto para ambos grupos, es desde la formalidad desde donde se aprecia una mayor inclinación a la asociatividad. En este sentido, esta hipótesis, para ambos grupos, queda parcialmente validada.

*H4: "No existen diferencias significativas entre la generación de capacidades individuales y colectivas por parte de los emprendedores formales e informales de la parte urbana de la provincia de San Cristóbal, República Dominicana, y los asalariados con las mismas condiciones en dicha zona".*

Al comparar los grupos de emprendedores formales e informales con sus homólogos asalariados se comprueba que ambos conglomerados y sus respectivas tipologías se comportan de forma muy similar. Ser emprendedor informal y asalariado informal arroja pocas diferencias significativas entre sí. En efecto, un emprendedor formal genera prácticamente el mismo volumen y tipo de funcionamientos y capacidades que un asalariado formal. La misma situación se da entre los informales de ambos grupos.

## 6.2 Conclusiones relacionadas a la verificación de objetivos

Pasamos ahora a la validación del logro de los objetivos de esta investigación. Retomamos pues, los específicos inicialmente planteados.

- *Establecer las características esenciales de la actividad emprendedora formal e informal generada en la provincia de San Cristóbal, República Dominicana.*

Consecuencia de la aplicación de las técnicas de recolección de datos ya mostradas y discutidas en esta investigación, podemos afirmar que las características esenciales de la actividad emprendedora formal e informal generada en el contexto estudiado, responden a las siguientes condiciones fundamentales:

- a. *Coexisten en la realidad varios niveles de informalidad de forma simultánea, dependiendo de cómo se mida el fenómeno*

Efectivamente, en función de cómo se mida la informalidad (desde el criterio de prestaciones laborales, de seguridad social y/o de fiscalidad), se obtienen valores dispares entre sí. Esta segregación conceptual en la forma de abordar el fenómeno coincide con la separación cuantificada realizada por el Banco Central de la República Dominicana (2007). Adicionalmente, se apoya desde los resultados obtenidos en esta investigación, la afirmación de diversos autores sobre la imposibilidad de aspirar a un concepto y forma de medición unificada sobre informalidad (Freije, 2002).

Consecuentemente, una característica de especial relevancia es la imposibilidad manifiesta de enmarcar la informalidad de forma categórica, en el contexto de estudio, por una acción o un estatus, por ejemplo, la posesión de un registro nacional de contribuyentes, o el pago de impuestos. En el entorno estudiado, resulta perfectamente posible solventar los compromisos de prestaciones laborales con los propios empleados, y no pagar impuestos, por citar un ejemplo.

De tal forma, se obtienen resultados dispares en cuanto a las escalas de medición definidas: un 68.9% declaró pagar las prestaciones laborales a sus empleados, resultando formales bajo este criterio. Por otro lado, un 21.4% realiza o bien el pago de la regalía pascual o bien el de las vacaciones, pero no ambas. Estos fueron clasificados como semi-formales atendiendo a este criterio. Finalmente, un 9.7% no cumplía con ninguna de estos dos beneficios hacia sus empleados, encasillándose como informales. Contrariamente, al segregar a los informantes de acuerdo al criterio de la seguridad social, que implica estar afiliado al sistema nacional referente a esos beneficios, tanto para sí mismo como para sus empleados, (en caso de existir), apenas un 21% resultó formal, frente a un 79% que no cotiza al sistema de salud, pensiones y riesgos laborales marcado por la ley 87-01.

Fiscalmente el escenario es parecido al de la seguridad social. Para filtrar la formalidad o informalidad en este sentido, se cuestionó a los emprendedores sobre la posesión o no del registro nacional de contribuyentes, así como la realización de la declaración jurada. Existe la posibilidad de estar registrado con un número de contribuyente y sin embargo no declarar. Atendiendo a esta circunstancia, la muestra fue segmentada en iniciativas formales, semi-formales e informales. Bajo estos estándares, 76.6% resultó informal, dado que no cumple con ninguna de las dos condiciones prescritas. Sólo un 15.7% opera desde la formalidad en la fiscalidad y un 7.6% se declaró semi-formal.

*b. La formalidad, atendiendo a las prestaciones laborales, la menos informal de las tres escalas usadas*

A juzgar por los datos obtenidos, en la escala donde se aprecia menor informalidad y mayor transición hacia la formalidad es la respectiva al pago de las prestaciones laborales de los empleados. Así, como ya se ha apreciado, los datos muestran como un 21.4% o bien paga regalía, o vacaciones, aunque no ambas, y apenas un 9.7% no cumple con ninguna condición. En los criterios de fiscalidad y de seguridad social la informalidad ronda más del 75%.

En tal sentido, redonda en una condición subrayable el hecho de que los emprendedores informales otorguen una relativa y mayor prioridad al cumplimiento de los compromisos con los empleados en tanto que afiliarse a la seguridad social o pagar impuestos pasa a un lejano segundo plano.

La presión que puede ejercer un empleado, respaldado directamente por el Ministerio de Trabajo, donde puede acudir libre y gratuitamente, pudiera ser un elemento impulsor para que los emprendedores cuiden en cierta forma el pago oportuno a sus trabajadores. Esta condición no ocurre con los organismos encargados de recolectar los recursos de seguridad social o de impuestos. No se ejerce desde estos dos últimos estamentos una obligación personal, un compromiso a cumplir. Eventualmente, una posible inferencia es que tampoco se aprecie desde la perspectiva de los emprendedores la utilidad de estar afiliado al sistema de seguridad social o de pagar impuestos. Todo esto acentuado por un contexto marcado por altos niveles de corrupción.

*c. Para los emprendedores, ser formal o informal no es lo citado en la literatura*

Otra característica interesante en cuanto al concepto de formalidad e informalidad manejado por los emprendedores, es que su propia concepción como tal asocia elementos de antigüedad en el negocio y reconocimiento en su comunidad, en vez de los citados por la literatura como señas inequívocas de la informalidad.

En este sentido, ser informal desde la perspectiva de los emprendedores dista de lo considerado como tal en la teoría respectiva y ya revisada. En efecto, recordemos que una mayoría de los encuestados, 57.5% manifestó que el mismo era formal y las razones argumentativas cómo desde su propia percepción su negocio resulta así resultaron en lo siguiente: 40.2% atribuye su supuesta formalidad a que tiene mucho tiempo en el negocio, mientras que 24.4% de los encuestados expresa que su formalidad se explica porque mucha gente conoce su negocio. Apenas un 18% ve esta formalidad auto-percibida como una consecuencia de cumplir con todas las obligaciones fiscales y legales.

Estos resultados implicarían que el concepto de formalidad o informalidad manejado por los propietarios de los negocios dista mucho de lo que realmente es estar regularizado. Como consecuencia, el concepto formalidad/informalidad no sería entendido de la misma manera por los emprendedores de esta muestra y otros actores, tales como el Estado.

*d. Tanto en las iniciativas formales e informales, la complejidad de procesos productivos como actividad comercial, no es la norma.*

En cuanto a los elementos distintivos de los negocios informales estudiados, los mismos representan más bien iniciativas simples y de poca complejidad en términos empresariales: orientadas máximamente a la venta de bienes y servicios. Actividades de transformación de materia prima resultan tremendamente escasas en cuanto a su existencia. Cabe destacar que la informalidad se centra en la prestación de servicios, más que en el manejo de bienes y artículos.

*e. El núcleo familiar: los hombres, más emprendedores que las mujeres y una carga familiar para todos*

Son los hombres los que en la mayoría de los casos lideran las iniciativas estudiadas. Sólo un 38% de mujeres resultan como propietarias y auto-empleadas. En el sentido del núcleo familiar, se hace notoria la carga económica a modo de dependencia que poseen los emprendedores independientemente de su naturaleza formal o informal. Los hijos y nietos son el gran grupo destinatario de que se les sostenga económicamente (67.7%).

*f. Pocos universitarios emprendedores. Y, la informalidad, el espacio para los menos estudiados en términos académicos*

La informalidad en este estudio resulta como el espacio productivo de los menos educados. En sentido general, de los emprendedores consultados, solo un 25% posee estudios superiores. Según los resultados obtenidos, poseer un negocio y que el mismo provea de empleo al propietario es la alternativa para un 75% de personas que no lograron completar estudios profesionales universitarios.

*g. La antigüedad en el negocio no es un elemento que empuje a los emprendedores a formalizarse. La informalidad, en ciertos modos, se hereda*

Las iniciativas estudiadas ya cuentan con experiencia en cuanto a su presencia en el mercado. En efecto, un 51% de los cuestionados da cuenta de poseer hasta diez años operando. Esto contrasta con los resultados al cuantificar la informalidad desde las tres escalas (prestaciones laborales, seguridad social y fiscalidad). Atendiendo a lo indicado en la literatura, cabría esperarse que las tasas de informalidad obtenidas rondaran menos del 50%, dada la antigüedad de los negocios. No ocurre así. Incluso, a partir de las entrevistas, los resultados apuntan a que la condición de informalidad se pasa de generación a generación, de padres a hijos. La antigüedad no se perfila como un catalizador para que los emprendedores del contexto estudiado se formalicen.

*h. Iniciativas que producen, en términos cuantificables, pocos ingresos y escasa cantidad de empleo*

Efectivamente, apenas un 7.6% de los encuestados indica que sus ingresos mensuales superan los cuarenta mil pesos, equivalentes a menos de mil euros, según la tasa de cambio actual. En tanto, un 33% genera apenas menos de diez mil pesos mensuales, y un 43% lograría manejar un volumen entre veinte y treinta mil.

Por otro lado, uno de los puntos señalados en la literatura con mayor vehemencia como elemento esencial de generación desarrollo a partir del ejercicio de la actividad emprendedora es su capacidad de producir empleo. En este sentido, de los emprendedores consultados, un gran porcentaje de los mismos responde a criterios que los encasillarían como micro-empresas y pequeñas empresas (Fondomicro, 2007). En efecto, muy pocos emprendedores consultados generan en su negocio una cantidad de empleo considerable en cuanto a su volumen: más del 40% declaró no tener empleados a su cargo, fungiendo solamente como auto-empleado el propietario consultado. Otro gran grupo (47%) no supera los cinco empleados, y solo un 8.4% genera trabajo para un rango de seis a diez empleados.

*i. La vivienda y sus facilidades básicas, innegociables. Las facilidades de transporte, bienes reservados para los formales*

En sentido general, los emprendedores consultados, independientemente de su naturaleza formal o informal, residen en viviendas propias y de concreto. En este punto cabe rescatar el tema surgido en las entrevistas, respecto de cómo la vivienda propia y segura emergió como una categoría descriptiva de situaciones de desarrollo y bienestar. Esta preponderancia de la vivienda propia y segura como una aspiración y concreción del bienestar puede estar asociada a un contexto marcado por accidentes meteorológicos constantes, además de un Estado incapaz de garantizar la vivienda como un derecho satisfecho para todos.

La vivienda pues, se configura como una de las aspiraciones principales de nuestros emprendedores. Que esta casa esté equipada es también una realidad muy marcada en nuestra muestra de emprendedores, así disponer de facilidades y electrodomésticos en el hogar se perfila como una condición casi absoluta: 94.5% disponen de estufa de gas, 56.2% poseen refrigerador de dos puertas, 94% posee televisor a color, 56% dispone de una lavadora automática.

Sin embargo, las facilidades de transporte propio se reservan para un grupo relativamente menor asociado a la formalidad: sólo 35% posee motocicleta y en la misma proporción se dispone de un automóvil. Un aire acondicionado podría considerarse como un bien destinado para unos pocos. En efecto, solo un 12% de los emprendedores declaró disponer de una facilidad de este tipo en su hogar.

*j. Tener un teléfono móvil, un recurso indispensable y común entre unos y otros emprendedores*

Tener un teléfono móvil figura como uno de los recursos más populares entre nuestros emprendedores. En efecto, 88% declaró poseer un teléfono móvil, sin embargo, que este equipo disponga de internet o no, es otro asunto. De estos que poseen móvil, sólo un 35% goza de servicios de internet en el teléfono, mientras que 53% no. Tener teléfono fijo y computadora en la casa es una facilidad reservada para menos de la mitad de los consultados (46% y 44%, respectivamente).



*k. Salud y educación, servicios co-financiados: solo de lo producido en el negocio, y/o bien gracias al aporte adicional de otros miembros del hogar*

De los emprendedores encuestados, solo un 61% posee un seguro médico. Si nos fijamos en la proporción de dependientes directos del emprendedor que disponen de este servicio, el volumen es aún menor: un 50% respondió de manera positiva a esta pregunta. Esta condición explicaría por qué más de la mitad de los encuestados (54.6%) afirma que asiste a hospitales públicos o dispensarios, como alternativa para resolver sus situaciones de salud, dado que en estas instituciones los servicios son relativamente gratuitos (o con cuotas menores) independientemente de si se está o no afiliado al sistema de seguridad social. Coincide también la proporción de emprendedores que manifiesta que lo que se consume en salud proviene del negocio (56%). Mismos resultados se obtienen al cuestionarse sobre la procedencia de recursos invertidos en educación.

Recordamos en este punto el tema detectado en las entrevistas aplicadas: los hogares formales e informales aspiran a que los hijos u otros dependientes que alcanzan una formación académica logren una situación económica que les permita convertirse en entes activos en el sustento económico del hogar, tanto en temas relacionados con su salud como con su educación.

*l. Las asociaciones comunitarias: se sabe de su existencia y de su utilidad, pero participar en ellas es otro asunto*

En este sentido, 83.2% sabe de la existencia de juntas de vecinos, 51.2% es consciente de que disponen de comités políticos en sus alrededores, 70.9% admite que existen comunidades de iglesias en sus barrios, y 28.9% conoce del funcionamiento de sindicatos y gremios en sus alrededores. Sin embargo, saber que existen no implica para los emprendedores participar. En efecto, solo un 29% afirma que asiste a reuniones de juntas de vecinos, 16% acude a asociaciones políticas y 38% participa en comunidades de iglesias. Un escaso 6.3% participa en sindicatos o gremios.

Estos resultados contrastan con la imagen de solución que se tiene desde la participación en asociaciones: en tanto que un 47% está convencido del hecho de que desde una asociación comunitaria dada se colabora a la solución de los problemas comunitarios, apenas un 35.4% entiende que esta solución viene dada porque se realizan tareas evangelizadoras desde la iglesia, un 16.5% cree que desde el partido político se pueden ejercer influencia, mientras que sólo un 37.3% afirma que estando asociados se puede aplicar más presión para solucionar los problemas comunitarios. Los datos en este sentido darían cuenta de una baja concepción por parte de los emprendedores de estudio del poder real comunitario y colectivo que generan las asociaciones.

- *Determinar el impacto que ejerce la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades individuales y colectivas de los emprendedores de la República Dominicana, específicamente en la provincia de San Cristóbal.*

Para la determinación del impacto que se ejerce desde la ejecución de un ejercicio de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades individuales y colectivas, segmentamos en análisis en dimensiones, mismas que fueron examinadas descriptivamente y con los análisis de correspondencias múltiples.

En cuanto a la dimensión denominada como generación de recursos y el perfil general de los encuestados, tanto para emprendedores como para asalariados fueron considerados los indicadores del género, la edad, los ingresos mensuales producto de la actividad emprendedora/laboral, la cantidad de empleados en el negocio (solo emprendedores) y la actividad principal del negocio.

*a. Dimensión relacionada con el nivel de ingresos y perfil del negocio*

Iniciamos nuestro análisis de impacto suscitado con la dimensión relacionada con la generación de recursos económicos desde la formalidad y la informalidad. Para tal propósito, hemos considerado como relevantes los hallazgos encontrados en los indicadores "nivel de ingresos mensuales", "tipo de actividad desarrollada en el negocio", y "cantidad de empleados que posee el negocio".

Para los emprendedores, la tipología resultante da cuenta de una mejor capacidad explicativa de las variables relacionadas con el rango de ingresos mensuales (0.648) y la cantidad de empleados (0.625), ambas ubicadas en la dimensión 1. La dimensión 2 de los emprendedores se marcó por las mismas variables ya mencionadas (rango de nivel de ingresos, 0.440, cantidad de empleados, 0.418), y la edad, que resulta con una importancia relativa (0.394). El género no se presenta como relevante en términos de explicación de este modelo.

Estos resultados evidenciarían que el perfil general del negocio y del encuestado emprendedor se ven mejor explicados desde cuánto ingresa el negocio, el tipo de actividad desarrollada y desde la cantidad de empleados que posee la iniciativa emprendedora. Los resultados obtenidos en esta dimensión dan cuenta de varios aspectos de interés: los emprendedores informales generan un menor volumen de ingresos mensuales que los formales, se orientan más a actividades comerciales relacionadas con la oferta de servicios en vez que a la venta de bienes y artículos y generan menor cantidad de empleo.

Los resultados son consistentes con definiciones y aproximaciones en torno a la informalidad hechas por diversos autores (Tokman, 1987, García-Cabrera y García Soto 2008, Freije, 2002, Pérez Sáinz, 1998, Guzmán y Ortiz, 2007, entre otros). Así, en la revisión bibliográfica se da cuenta de una informalidad asociada a una cantidad limitada o muy reducida de empleados y a una escasa complejidad en su planteamiento empresarial. No obstante, en cuanto a los ingresos generados desde la informalidad, los resultados obtenidos discrepan con opiniones de autores como Yamada (1996), quien afirma que desde la informalidad se pueden obtener eventualmente mayores ingresos que desde la formalidad. En general, la formalidad y la informalidad, en relación a la generación de recursos económicos y características asociadas al negocio impactan de manera contrapuesta, tal como puede apreciarse en detalles en la tabla dispuesta a continuación:

**Tabla no. 134**  
**Impacto de la actividad emprendedora formal e informal**  
**en la generación de capacidades: recursos económicos**

Capacidad	Alcance	Funcionamiento Asociado	Recursos/Indicadores	EMPRENDEDORES FORMALES/ INFORMALES
<b>Generación de recursos económicos</b>	Individual/ colectiva	Ser productivo económicamente y generar empleo para otros	Nivel de ingresos mensuales generados por el negocio	<b>Emprendedores informales:</b> menores ingresos mensuales si se comparan con los formales. (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)
			Tipo de actividad comercial ejercida en el negocio	<b>Formales:</b> manufactura y servicios (Fuente: entrevistas)  <b>Informales:</b> servicios. Abundante mano de obra del propietario. (Fuente: entrevistas)  <b>Informales (fiscales):</b> dedicados a la prestación de servicios (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)  <b>Formales (fiscales, prestaciones laborales y seguridad social):</b> dedicados a la venta de bienes y artículos (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)
			Cantidad de empleados que posee el negocio	<b>Formales:</b> hasta 70 empleados. (Fuente: entrevistas)  <b>Informales:</b> para sí mismo y para no más de 5 empleados. (Fuente: entrevistas)  <b>Informales:</b> menor cantidad de empleados comparan con los formales. (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos procesados*

Estos resultados comprobarían el nexo existente entre la complejidad, atendiendo a la cantidad de empleados, que marca la informalidad. En efecto, tal como se ha explicado ampliamente en la literatura y en estudios diversos, la cantidad de empleados es una característica asociada a la formalidad/informalidad de las iniciativas emprendedoras.

*b. Calidad de la vivienda y sus facilidades*

Pasando al impacto generado por la ejecución de la formalidad o informalidad en la dimensión relativa a la calidad de la vivienda en la que se reside y sus facilidades, prácticamente mediante la obtención de diferencias significativas se valida que los emprendedores regularizados tienen mejor acceso a recursos tangibles, propiedad de una vivienda y capacidad de sostenimiento económico de más y mayor carga familiar.

Esta condición de posibilidad de mayores bienes disponibles en el hogar puede estar relacionado con una mayor capacidad adquisitiva, vista en la dimensión anterior. Son los emprendedores formales-fiscales los que se orientan a un tipo de vivienda independiente y una mejor dotación en cuanto a la cantidad de electrodomésticos disponibles el hogar. Son los formales también los que disponen de mejor tipo de electrodomésticos en el hogar.

Los detalles, en la tabla mostrada a continuación:

Tabla no. 135

**Impacto de la actividad emprendedora formal e informal en la generación de capacidades: calidad de la vivienda y sus facilidades.**

Capacidad	Alcance	Funcionamiento Asociado	Recursos/Indicadores	EMPRENDEDORES FORMALES/ INFORMALES
Calidad de la vivienda y sus facilidades. Dependientes a cargo del emprendedor	Individual/ colectiva	Poseer condiciones de vivienda digna para si y para los dependientes directos	Tipo de vivienda	<b>Formal (fiscalidad):</b> existe relación entre ser emprendedor formal (fiscalidad) y poseer vivienda de tipo independiente, una mayor cantidad de electrodomésticos en el hogar y mayor carga familiar frente a los informales (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)
			Cantidad de dependientes a su cargo	<b>Formales (seguridad social):</b> más probable que el emprendedor formal sostenga económicamente a la pareja y a la madre. (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)  <b>Formales (prestaciones laborales):</b> la pareja, hijos y nietos dependen en mayor proporción de este grupo. (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)
			Disposición de electrodomésticos en el hogar	<b>Formales (prestaciones laborales y seguridad social):</b> no se muestra como independiente el hecho de ser emprendedor formal y una mejor dotación del hogar y medios de transporte (Fuente: Pruebas de Chi-Cuadrado)  <b>Emprendedores formales:</b> mayor y mejor disposición de bienes para el hogar que los emprendedores informales. (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos procesados

### *c. La educación*

El nivel educativo del emprendedor ha sido citado de manera recurrente en la literatura como una herramienta vital para el desarrollo de iniciativas emprendedoras de calibre, entendiendo este calificativo como negocios innovadores, orientados a la dinamización del mercado, capaces de generar crecimiento, dado que los emprendedores pueden detectar efectivamente oportunidades reales en el mercado y capitalizarlas (Reynolds, 1991, Kangasharju y Pekkala, 2001, entre otros citados en la revisión bibliográfica). Por otro lado, la informalidad ha sido señalada como el espacio de los menos educados, individuos con grado académico inferior a los formales (Tokman, 1987, García-Cabrera y García Soto 2008, Freije, 2002, Pérez Sáinz, 1998, Guzmán y Ortiz, 2007, entre otros citados en la revisión bibliográfica).

Efectivamente, según los resultados obtenidos en esta investigación el impacto de ejercer desde la informalidad tipifica a los emprendedores como individuos con un menor grado educativo que los emprendedores formales. Esta condición podría explicar el tipo de las iniciativas informales analizadas. Por su complejidad y estructura empresarial, desde la informalidad estaríamos frente a iniciativas más bien sencillas, poco orientadas a la innovación y/o a completar brechas en el mercado.

No obstante, un dato digno de resaltar es la circunstancia que rodea los niveles educativos de los dependientes directos (parejas e hijos) de los emprendedores formales e informales. Si bien es cierto que las parejas de los informales poseen prácticamente el mismo grado académico que el de sus cónyuges (ya visto que es menor que el de los formales), no resulta menos verdadero el hecho de que tanto los hijos de los formales como de los informales acceden a una escolaridad e incluso en algunos casos ya se encuentran graduados y aportando al hogar (resultados entrevistas). Esta circunstancia daría pie a considerar que el impacto en términos educativos del ejercicio informal se traslada de forma positiva a los dependientes, en este caso hijos, y no necesariamente al mismo emprendedor.

Asunto diferente será la calidad de la educación que reciban estos hijos de los informales. Si nos fijamos en la tabla número 136, los informales dependen en mayor medida de lo que se genera en el negocio de forma exclusiva para solventar aquello que se gasta en educación. Demostrado ya que el nivel de ingresos mensuales de estos sujetos es menor que el de los formales, es posible inferir que los servicios de educación que con dichos recursos monetarios se pagan no serán de alta gama. Los detalles de lo que aquí hemos comentado en la tabla a continuación.

**Tabla no. 136**  
**Impacto de la actividad emprendedora formal e informal**  
**en la generación de capacidades: educación**

Capacidad	Alcance	Funcionamiento Asociado	Recursos/Indicadores	EMPREENDEDORES FORMALES/ INFORMALES
<b>Educación</b>	Individual/ Colectiva	Ser capaz y tener garantías de recibir educación para sí mismo y los relacionados	Último grado académico terminado del emprendedor	<p><b>Formales:</b> grado universitario y post-grado. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales:</b> secundaria o universitario incompleto. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Formales (fiscalidad y seguridad social):</b> no independiente de un mayor grado académico del emprendedor (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p> <p><b>Emprendedores formales:</b> mayor nivel educativo que los emprendedores informales (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)</p>
			Grado académico del cónyuge/dependientes	<p><b>Formales:</b> cónyuge e hijos escolarizados o graduados, aportando al hogar. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales:</b> cónyuge e hijos escolarizados o graduados, aportando al hogar. (Fuente: entrevistas)</p>
			Procedencia de los fondos invertidos por el emprendedor en educación	<p><b>Emprendedores informales:</b> mayor dependencia de lo producido solo por el negocio para el pago de los gastos en educación (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)</p>

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos procesados*



#### *d. La salud*

La salud provista a través del sistema de seguridad social llega a los hogares de los emprendedores informales vía la afiliación de otro de los miembros del hogar a dicho método de protección social. Así, según los resultados obtenidos, los formales poseen seguro médico para sí y para sus dependientes en función de que su misma naturaleza de regularizados les habilita para acceder a tal beneficio.

En tanto, los informales se ven impedidos a dicha protección, y tendrían dos vías para disponer de estos recursos de salud: la ya mencionada afiliación mediante un familiar, o bien a través de la pertenencia al régimen subsidiado, no contributivo de la ley de seguridad social. Esto explicaría la razón de por qué los datos proveen de evidencia acerca de la mayor probabilidad de que los informales acudan a hospitales, contrastados con los informales que pueden recibir servicios en una mayor y amplia gama de prestadores de salud. Adicionalmente, los informales declaran que lo que gastan en salud proviene en la mayoría de los casos de lo generado en el negocio, que ya hemos visto es menor que si el negocio operara en condiciones de formalidad.

Estos resultados impactan en varias vías. Según el informe "Planes para el Desarrollo Económico y Local de las Provincias, Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo, 2016) la provincia de San Cristóbal cuenta con un 19.6% de desempleo promedio, situándose por encima del promedio nacional del 15.0%. Si desde la informalidad la cobertura en salud depende de dos alternativas: que uno de los miembros del hogar esté afiliado al sistema de seguridad social, y esta afiliación viene dada por el empleo formal, hemos de admitir que el acceso a salud por este camino para los emprendedores informales no es estable. La otra alternativa es afiliarse a un régimen subsidiado, y pagar todo lo que se genere desde el negocio. Visto que las iniciativas emprendedoras informales estudiadas no generan abundante volumen monetario, podríamos encontrar una explicación acerca del uso mayoritario de los no regularizados de hospitales, dispensarios, entre otros. Esta condición de seguridad y protección de salud tampoco es estable. En general, desde la informalidad el impacto en salud viene dado por la posibilidad de solventar gastos relacionados para sí mismo y para los dependientes. Acceder a pólizas de seguros médicos y a centros considerados como de mejor calidad está recservado para los formales. Abajo, el detalle.

**Tabla no. 137**  
**Impacto de la actividad emprendedora formal e informal**  
**en la generación de capacidades: salud**

Capacidad	Alcance	Funcionamiento Asociado	Recursos/Indicadores	EMPRENDEDORES FORMALES/ INFORMALES
<b>Salud</b>	Individual/ colectiva	Ser capaz y tener garantías de recibir atención de salud para sí mismo y los relacionados	Posesión de un seguro médico por parte del emprendedor	<p><b>Formales:</b> sí, se posee seguro médico para sí. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales:</b> acceso a salud gracias a la afiliación de otros miembros del hogar al sistema de seguridad social. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Formales (fiscalidad y seguridad social):</b> más probable que posean seguro médico (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p>
			Tipo de seguro médico	<p><b>Informales (seguridad social):</b> usan en mayor probabilidad el seguro nacional subsidiado (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p>
			Posesión por parte de los dependientes directos de un seguro de salud	<p><b>Formales:</b> los dependientes directos poseen seguro médico. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales:</b> afiliación por vía otro miembro del núcleo familiar, en su defecto, todo lo relacionado con salud se paga desde el negocio. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Formales:</b> asociación entre ser formal disponer, tanto para sí mismo como para los dependientes de un seguro médico (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)</p>
			Forma de resolución de las situaciones de salud	<p><b>Formales:</b> acuden a clínicas. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales:</b> acuden a clínicas, eventualmente a hospitales. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Formales (prestaciones laborales y seguridad social):</b> más probable que posean seguro médico y acudan a clínicas privadas (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p>

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos procesados*

e. El manejo de facilidades asociadas a las TIC's

Considerando los datos de la Oficina Nacional de Estadística, que a partir de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (Dominicana en Cifras, ENHOGAR, 2014), da cuenta de que el 90.9% de los dominicanos posee teléfono fijo o móvil, mientras que apenas 21.70% disponía de servicios de internet, podemos afirmar que el recurso tecnológico en el que se centran los emprendedores informales estudiados es el teléfono móvil. De manera contrapuesta, los formales disponen de mayores facilidades asociadas con la tecnología y los sistemas de comunicación. En la tabla de más abajo apreciamos el detalle:

**Tabla no. 138**  
**Impacto de la actividad emprendedora formal e informal**  
**en la generación de capacidades: manejo de TIC's**

Capacidad	Alcance	Funcionamiento Asociado	Recursos/Indicadores	EMPRENDEDORES FORMALES/ INFORMALES
Manejo de TIC's	Individual/ Colectiva	Poseer acceso a facilidades de comunicación tecnológicas	Artículos o activos relacionados con tecnología funcionando en el hogar	<b>Formales:</b> instalaciones compartidas entre negocio y vivienda para mejor servicio a clientes. (Fuente: entrevistas)  <b>Informales:</b> instalaciones compartidas entre negocio y vivienda por necesidades de los hijos estudiando y para mejor servicio a clientes. (Fuente: entrevistas)
			Posesión de un teléfono fijo en el negocio /hogar  Posesión de una línea de Internet en el negocio /hogar  Posesión de computadora en el negocio /hogar	<b>Formales (fiscalidad, prestaciones laborales y seguridad social):</b> mayor disposición de bienes y servicios tecnológicos y de comunicación, tanto en el hogar como en el negocio (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)  <b>Formales:</b> asociación con una mayor disposición de bienes y facilidades relacionadas con la tecnología y la comunicación, tanto en la vivienda como en el negocio (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)
			Posesión de un teléfono móvil  Posesión de un teléfono móvil con Internet	<b>Informales:</b> asociación con la disposición de teléfonos móviles (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)

Fuente: elaboración propia a partir de los datos procesados

La mayor posibilidad de disponer en el hogar y en el negocio de servicio de internet, computadoras y teléfonos fijos, puede estar asociado en el caso de los emprendedores formales a una mayor capacidad adquisitiva y necesidades propias de la actividad comercial.

Lo contrario ocurriría con los informales, que concentran la resolución de sus necesidades de comunicación mayoritariamente con un teléfono móvil. Sin embargo, llama la atención la categoría resultante en este sentido en las entrevistas en las que los emprendedores no regularizados que comparten instalaciones de comunicación entre la casa y el negocio, afirman que disponen de dichas facilidades por necesidad de los hijos, además del negocio. Por su parte, los formales aseguran que cuentan con todas estas facilidades para mejor servicio a los clientes. Estaríamos nueva vez frente a un escenario en el que se traslada un recurso, en este caso de acceso a servicios de comunicación, a los dependientes del emprendedor informal.

*f. La asociatividad y la participación social*

Por último, y desde una visión general, en temas relacionados con la asociatividad y participación social de los emprendedores formales e informales, no se valida claramente un impacto. Los resultados apuntan a que ambos grupos admiten la existencia de asociaciones comunitarias, pero la participación es un asunto diferente.

Los informales desde la seguridad social manifiestan mayores probabilidades de participar en comités de partidos, pero son los formales en esta misma escala los que entienden que desde el partido se pueden lograr soluciones. Estos resultados pudieran explicarse desde una militancia asistencialista de parte de los informales en política. Los detalles de esta dimensión se muestran abajo, a continuación:

Tabla no. 139

**Impacto de la actividad emprendedora formal e informal  
en la generación de capacidades: asociatividad/participación social**

Capacidad	Alcance	Funcionamiento Asociado	Recursos/Indicadores	EMPRENDEDORES	
				FORMALES	INFORMALES
<b>Asociatividad /participación Social</b>	Colectiva	Ser capaz de participar en las organizaciones comunitarias y estar consciente de los problemas de la comunidad que le rodea	Participación en asociaciones comunitarias	<p><b>Formales:</b> afiliación religiosa y en otro tipo de asociaciones. Apatía política. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales (seguridad social):</b> participando en mayor probabilidad en partidos políticos (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p> <p><b>Formales (seguridad social):</b> más convencidos que desde el partido se pueden lograr soluciones (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p>	
			Conciencia de la existencia de problemas en su comunidad	<p><b>Formales:</b> si, existe conciencia sobre la existencia de problemas en la comunidad. (Fuente: entrevistas)</p> <p><b>Informales:</b> parcializado. Unos afirman conocer de la existencia de problemas, otros no. (Fuente: entrevistas)</p>	
			Percepción de cómo se colabora a la solución de problemas comunitarios desde las asociaciones	<p><b>Formales e informales (fiscalidad):</b> estar asociados no se muestra como independiente, aunque no existen diferencias significativas entre los grupos. (Fuente: pruebas de Chi-Cuadrado)</p> <p><b>Formales e informales:</b> no se presenta asociación clara entre factores de asociatividad (Fuente: análisis de correspondencias múltiples)</p>	

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos procesados*

- *Determinar las diferencias significativas entre los emprendedores formales, informales y asalariados en términos de generación de capacidades individuales y colectivas en la provincia estudiada.*

*a. El asunto del género en los asalariados: más mujeres empleadas que emprendedoras. La informalidad asalariada, cosa de hombres jóvenes*

Las mujeres asalariadas se constituyen como un grupo ligeramente mayor que las emprendedoras (38% en emprendedoras y 42.8% para empleadas). Por otro lado, la informalidad de los asalariados se presenta como más asociada al género masculino, a menores ingresos y a edades jóvenes.

*b. Los asalariados, grados académicos completados superiores en mayor proporción que los emprendedores*

Es similar el mayor grado académico logrado por los asalariados que el alcanzado por los emprendedores. En ambos grupos, casi la mitad de los informantes completó el grado secundario. Sin embargo, superan en cantidad a los emprendedores el grupo de asalariados que culminó estudios universitarios (33.1% de asalariados universitarios frente a un 25% en emprendedores).

*c. El propio concepto de informalidad manejado por los asalariados, dista también, al igual que el de los emprendedores, de la concepción referida en la literatura*

También a los asalariados se les cuestionó sobre la propia percepción acerca de si la empresa en la que se trabaja es formal o informal. En tal sentido, 86.9% declaró que la misma es formal, lo que es muy superior al porcentaje de emprendedores que cree lo mismo de sus negocios. Un primer resultado llama la atención al clasificar las empresas de los asalariados en función de su formalidad o informalidad.

Vistas desde el pago o no de prestaciones laborales, 76% de estas empresas es formal, 13.1% estaría en condiciones de semi-informalidad, mientras que un 10.2% se definiría como informal. Estas proporciones resultan similares a las obtenidas en los emprendedores bajo este criterio (68.9% formales, 21.4% semi-formales, 9.7% informales). Estos resultados implicarían que, eventualmente, para el pago de vacaciones y de regalía, tanto un grupo como otro se comportaría de la misma forma en términos de formalidad e informalidad.

Diametralmente opuestos con el grupo emprendedor resultan las proporciones arrojadas en términos de seguridad social, formalidad e informalidad de los negocios en los que trabajan los asalariados. En efecto, mientras 69% de los trabajadores manifestó estar inscrito en el sistema nacional habilitado para estos fines y un 31% manifestó no gozar de este beneficio, recordamos que para el grupo emprendedor solo un 21% resultó formal, frente a un 79% formal. Entonces, atendiendo al criterio de la seguridad social, las proporciones se comportan totalmente opuestas para emprendedores y para asalariados.

*d. Siendo asalariado, se produce menor cantidad de recursos monetarios, incluso si se compara con la informalidad*

En cuanto al monto del salario percibido, un 41.5% de los asalariados cuestionados afirma que produce menos de diez mil pesos al mes, en tanto que un 34.4% llega a los veinte mil y muy pocos sobrepasan la frontera de los treinta mil. Si miramos estos datos comparados con los de los emprendedores (formales e informales), comprobaremos que una mayor proporción de propietarios declara generar más ingresos mensuales que los trabajadores. En este sentido se validaría lo citado en la literatura en cuanto a que una de las posibles ventajas de poseer su propio negocio, aún desde la informalidad, es la posibilidad de una mayor generación de efectivo en relación a ser asalariado.

*e. Vivir en una casa propia y de concreto, una aspiración también de los asalariados*

Resultan muy similares los datos arrojados por los asalariados y emprendedores en cuanto a la forma de tenencia de la vivienda y las condiciones de la misma en relación a la disposición de facilidades y electrodomésticos.

De hecho, de los asalariados consultados, un 61.2% reside en una vivienda propia, mientras que un 31.5% lo hace en una casa alquilada. Un 6.8% reside en una vivienda prestada. La propiedad de una casa se perfila como una meta importante tanto para emprendedores como para asalariados. Un 85.8% de los trabajadores consultados indicó que su casa está hecha de concreto, misma proporción vista en los emprendedores.

*f. Más facilidades de comunicación en las casas de los asalariados que en las de los emprendedores*

Sobre las facilidades de comunicación disponibles en la vivienda, y comparados estos resultados con los obtenidos del lado de los emprendedores, es mayor en términos de frecuencia simple la disposición de bienes y facilidades tecnológicas en los hogares de los asalariados. Así, un 52.5% de los trabajadores posee teléfono fijo (46% para emprendedores), 59.6% tiene una computadora (44% para emprendedores).

*g. Participar comunitariamente no es una prioridad tampoco para los asalariados*

Al igual que ocurre con los emprendedores, una gran proporción de los informantes expresa ser consciente de la existencia de asociaciones comunitarias en sus alrededores. Efectivamente, un 85.3% de los trabajadores manifiesta que en su comunidad existen juntas de vecinos (83.2%, emprendedores). En tanto, 48.3% indica que sabe de la existencia de partidos políticos en el barrio (51.2%, emprendedores). 77.7% da cuenta de la presencia de iglesias en la comunidad (70.9%, emprendedores). Apenas un 28.3% está consciente de la existencia de sindicatos o gremios (28.9%, emprendedores).



Aunque en menor proporción, se repite en los asalariados la inclinación detectada en emprendedores entre saber de la existencia de asociaciones comunitarias y participar de las mismas. En efecto, de los asalariados, solo un 20.5% participa en juntas de vecinos (29%, emprendedores) 12.3% en algún partido político, (16%, emprendedores), 36.7% en comunidades eclesiales (38%, emprendedores). Un ínfimo 3.4% de los asalariados participa en asociaciones del tipo sindicatos o gremios (6.3%, emprendedores).

*h. Ser asalariado, emprendedor formal o informal, dependiendo de la escala desde la que se aborde la comparación*

Se obtienen resultados similares a los vistos en los análisis anteriores. En general, el acceso a funcionamientos relacionados con salud, facilidades de la vivienda y tecnología son más probables en el caso de asalariados formales-prestaciones laborales que para los demás grupos en esa escala. De igual forma, es mayor la presencia de formalidad-prestaciones laborales para asalariados en negocios relacionados con la venta de bienes y artículos. Son los asalariados formales-prestaciones laborales los que tienen mayor acceso a un automóvil, a un teléfono fijo en la residencia, a una computadora e internet en la vivienda, y a un teléfono móvil, entre otros. Los asalariados formales-prestaciones laborales superan a los demás grupos (semi-formales e informales) en cuanto a disposición de un seguro médico y al grado académico alcanzado. Adicionalmente, en los datos analizados se valida una mayor presencia de asalariados formales, que de los demás grupos, en una participación activa en las juntas de vecinos.

El género se perfila como una variable asociada a que los asalariados sean formales o no de acuerdo a la seguridad social. Según los resultados de la muestra, las mujeres están registradas en mayor proporción que los hombres. De manera inferencial, la explicación a esta circunstancia puede ser la presión y demanda de servicios médicos que requieren las mujeres por sus propios ciclos vitales. En tal sentido, arriesgarse como mujer a que se niegue este derecho en una institución informal, puede ser considerado por las mujeres como un factor de decisión importante para ponderar si emplearse o emprender. Por tanto, en base a esta premisa podríamos explicar el hecho de que las mujeres asalariadas resulten como más formales en términos de seguridad social que los hombres.

Igualmente que en la muestra de los emprendedores, se valida que si se es formal según el criterio seguridad social, es mayor el nivel de ingresos mensuales para los asalariados. Adicionalmente, se repite la validación de acceso de los asalariados formales a facilidades del hogar y de comunicación en mayor proporción que la ocurrida desde los asalariados informales-seguridad social. En cuanto a salud, esta proporción es prácticamente el doble, aventajada por los formales sobre los informales.

Desde la perspectiva de la seguridad social, se repite la tendencia de mayor posibilidad de los asalariados formales a un grado académico superior, tanto del emprendedor como de su pareja. Finalmente, la participación colectiva, tanto en juntas de vecinos como en iglesias, se presenta también en mayor proporción en los asalariados formales que en los informales.

### **6.3 Conclusiones generales y discusión**

La conclusión fundamental a la que esta investigación permite arribar consiste en la afirmación de que desde el ejercicio de la actividad informal en la provincia de San Cristóbal, se generan de manera parcial y limitada recursos y funcionamientos tendentes a la conformación de capacidades orientadas al desarrollo. Esta comprobación queda de manifiesto al validar los análisis ya realizados contraponiendo el grupo de los emprendedores formales con los informales, e incluso con el grupo control de los asalariados.

A continuación, algunos puntos a modo explicativo y argumental que avalan esta afirmación:

- *Estamos ante una actividad emprendedora más bien orientada a la necesidad, no a la oportunidad, de tipo rutinario, que sin embargo, dinamiza social y mercadológicamente su entorno más inmediato*

Desde la literatura se han señalado las que se han considerado como las características más reveladoras de una actividad emprendedora de tipo innovador, dinamizador del mercado, capaz de aportar desarrollo (Schumpeter, 1912, Wennekers y Thurik, 1999, Reynolds, 1991, Carree y Thurik, 2002, Sternberg y Wennekers 2005, Leibenstein 1968, Bygrave y Minniti 2000, entre otros). En tal sentido, se espera que las iniciativas innovadoras partan de la efectiva identificación de una oportunidad en el mercado por parte del emprendedor, el cual, en función de esto, llena una brecha en el mercado.

En tal sentido, las iniciativas emprendedoras estudiadas en esta investigación se caracterizan por una orientación más bien marcada hacia una escasa transformación de insumos, pocos empleados, niveles académicos inferiores por parte de los emprendedores y un auto-empleo marcado por la ausencia de un trabajo fijo, regularizado y debidamente gestionado. Estas condiciones darían cuenta de pocos elementos innovadores, y de una limitada capacidad de dinamización del mercado.

- *Sin embargo, a pesar de poseer de elementos poco innovadores, se genera empleo (¿vulnerable?), para el propietario, formal e informal y para sus relacionados*

Impulsados por una necesidad, intentando concretar una alternativa al desempleo, surge el auto-empleo. Tal como se ha constatado en este estudio, a pesar de las características endebles, vulnerables y frágiles del trabajo que se genera desde el ejercicio de una actividad emprendedora, sobre todo informal, dicha ocupación provee de un empleo a mínimamente una persona, en este caso, el propietario.

Esta cualidad sobre la generación de empleo por parte de la actividad emprendedora ha sido señalada en la literatura frecuentemente (Steyaert y Katz, 2004, Wennekers y Thurik, 1999, Acs, 1992, Banerjee y Newman, 1993). Hemos de recordar también que el auto-empleo ha sido designado usualmente como una categoría residual del empleo remunerado, con mayor exposición a la inseguridad. (Pietrobelli *et al.*, 2004).

En este punto cabe plantearse lo que efectivamente significa un empleo vulnerable desde el punto de vista de los emprendedores estudiados. A juzgar por los criterios de formalidad/informalidad analizados, un empleo robusto y seguro es aquel que provee de un medio de vida, de protección y seguridad social, en resumidas cuentas, de estabilidad económica y social.

Por los resultados obtenidos en las escalas de medición de la informalidad hemos constatado que para los emprendedores cuestionados poca relevancia se imputa a estar afiliado a la seguridad social, en otras palabras, a cotizar bajo la esperanza de que se podrá disponer con garantía a un acceso a salud, a un fondo de pensiones y a una protección por riesgos laborales.

Ya hemos evidenciado cómo los emprendedores resuelven sus situaciones de salud en función de dos factores fundamentales: o bien mediante el acceso a proveedores de salud estatales, más baratos e incluso gratuitos, o bien gracias a que otro miembro del núcleo familiar está afiliado al sistema. En ambos casos, los emprendedores informales pueden considerar que este riesgo está cubierto.

En cuanto al fondo para pensiones, en un contexto en el que los padres son cuidados hasta la muerte por los hijos, y donde aún el surgimiento y el acceso a residencias de ancianos es visto socialmente como algo lejano y casi ofensivo, ahorrar para la vejez desde lo que produce el negocio, no parece ser una prioridad. Adicionalmente, la sombra de la corrupción institucional sería un elemento que atentaría contra la intención de ahorrar a largo plazo por parte de los emprendedores. Finalmente, asociada a la baja complejidad logística y empresarial de las iniciativas objeto de estudio, los riesgos laborales pueden no visualizarse como una amenaza real. Bajo estas condiciones, afiliarse al sistema de seguridad social no resulta en una oferta de formalización atractiva.

No obstante, ninguna de estas condiciones sería, desde el prisma de los mismos emprendedores informales, condiciones de vulnerabilidad o riesgo, por lo menos no en la actualidad y en esta muestra. Recordemos cómo muchos de nuestros cuestionados se consideran formales por razones muy diversas a las realmente definitorias, desde la literatura, de la informalidad.

- *Si ser auto-empleado no se ha elegido en libertad, si no por necesidad, desde el enfoque de Sen (1992) emprender desde la formalidad o la informalidad, no se configuraría como un funcionamiento en todo el sentido de la palabra*

Hemos revisado en la literatura cómo la base del enfoque de Sen (1992) es la elección de libertad por parte del individuo, quien gracias a unos recursos disponibles, configura una serie de funcionamientos tendentes a la conformación de capacidades. (Berton, 2009, Cejudo Córdoba, 2006, Alkire, 2005, entre otros).

En tal sentido, a pesar de que se ha afirmado (Gries y Naude, 2010) que gracias a la posesión de un empleo producto de la actividad emprendedora se pueden generar funcionamientos y capacidades si, por las reflexiones anteriores sabemos que la actividad emprendedora objeto de este estudio se perfila orientada a la necesidad y no a la oportunidad, estaríamos ante una elección forzada, obligatoria, casi imperativa en busca de un medio de sobrevivencia, lo cual atentaría contra la premisa de libertad propuesta por Sen. Por otro lado, el enfoque de las capacidades propugna un individuo que es capaz de, a partir de unos recursos dados, generar una serie de funcionamientos útiles para si y para sus relacionados, y tienen que ver con la calidad de vida de las personas (Fukuda-Parr, 2003).

En este tenor, y en función de los hallazgos mostrados en esta investigación, es posible afirmar que la incursión en la actividad emprendedora formal e informal en la provincia de estudio, permite que se suscite la existencia de una serie de recursos atados a la calidad de vida de las personas, que a su vez se convierten en funcionamientos útiles para los sujetos. Esta producción de recursos, este espectro de cobertura, es mayor desde la formalidad que desde la informalidad, tal como ha quedado evidenciado en los datos mostrados, y tiende a proyectarse en los dependientes de los emprendedores.

De acuerdo a esta perspectiva, la informalidad en San Cristóbal asume connotaciones de que no es del todo ineficiente (Yamada (1996), Portes y Schauffer (1993), Sookram y Kent (2007), Pérez Sáinz, 1998), dado que, entre otras cosas, canaliza el potencial emprendedor, genera ingresos y da forma a múltiples micro-empresas. Según lo planteado en esta tesis, adicionalmente, desde la actividad emprendedora, incluso desde la de tipo informal, se generan una serie de recursos y funcionamientos validables en la calidad de vida del emprendedor y de sus relacionandos y dependientes directos.

- *Unos funcionamientos que se "transfieren"*

Aunque con mayor preponderancia desde la actividad emprendedora formal, que se disponga de una casa digna en cuanto a su estructura y en cuanto a su equipamiento, que los hijos y la pareja estudien, que se pueda asumir económicamente a otros miembros del núcleo familiar y estar comunicados, que se provea de empleo a otros, son elementos que se perfilan como funcionamientos derivados del ejercicio de la actividad emprendedora llevada a cabo en la provincia de San Cristóbal, independientemente de su naturaleza formal o informal.

En efecto, queda demostrado que desde la formalidad el acceso a recursos es mayor en cantidad y en calidad, tanto en relación a la generación de recursos económicos, calidad/tenencia de la vivienda, facilidades dispuestas en los hogares, salud, educación, así como en cuanto a la disposición de facilidades relacionadas con los sistemas de información y tecnología. No obstante, lo anterior no descalifica que desde la informalidad no se generen ciertos recursos, funcionamientos y capacidades, como ya se ha analizado en los puntos previos.

Atendiendo a la aseveración anterior, la concreción acerca de cómo viven las personas, (PNUD, 2008), toma forma protagónica como destino, en los relacionados al emprendedor formal e informal. Esta condición implicaría que la validación de existencia de capacidades en el sentido pleno del concepto podrían verificarse también en los hijos, familiares dependientes, empleados y dependientes del emprendedor, además de en sí mismo.

- *La asociatividad, una asignatura pendiente desde la actividad emprendedora ejercida en San Cristóbal*

Autores como Reynolds (1991) y Baron (2006) han coincidido en la importancia de que el emprendedor participe en diversas redes sociales, dado que esta es una fuente de generación de nexos con el entorno, de detección de oportunidades y de fortalecimiento del vínculos. Desde el PNUD (2008) se afirma que la asociatividad es la proyección de las capacidades individuales en el contexto, en la comunidad, con la finalidad de empoderarse colectivamente, de hacerse efectivo partícipe de la propia realidad.

Derivado de los análisis ya mostrados, la asociatividad y la participación social de nuestros emprendedores sujetos de estudio, tanto formales como informales, constituye una asignatura pendiente. No se valida, en sentido general, que se generen redes, más allá de las eclesiales y escasamente las de otro tipo. Esta situación podría explicarse en un contexto de apatía política atizada por la inseguridad institucional, la corrupción y la poca confianza en los estatements colectivos y comunitarios, tales como partidos, juntas de vecinos y otros.

Adicionalmente a lo anterior, la presente investigación, lejos de dejar zanjado y resuelto un fenómeno tan complejo como la informalidad y su capacidad de generación de recursos y funcionamientos tendentes al desarrollo huamno, abre también una serie de cuestiones derivadas del análisis del tema. Las consideradas como más importantes de las referidas cuestiones se plantean a continuación con el objetivo de abrir discusión, acciones y futuras líneas de investigación en relación al tema.

- *¿Vale la pena formalizarse? ¿Qué puede hacer el Estado al respecto?*

Si desde la informalidad se pueden generar recursos y capacidades, validables en ciertos bienes tangibles (vivienda y sus facilidades, recursos monetarios, entre otros) e intangibles (educación, por ejemplo), aunque en menor medida, pero similares a los que se producen desde la formalidad, una cuestión válida a plantearse por parte de los emprendedores es si vale la pena o no agotar procesos de formalización tal como se proponen desde el Estado.

Adicionalmente, si los mecanismos de detección por parte del Estado de potenciales iniciativas a formalizarse resultan en infectivos o insuficientes, y si no se percibe desde los emprendedores la utilidad en hacerse formales, los esfuerzos estatales invitando a la formalización serán siempre pocos.

El Estado, en concreto, en su política fiscal y de protección social, podría revisar el modo en que atrae a los micro y pequeños emprendedores a agotar el proceso de formalización, además de dejar constancia de qué implica en términos de aporte a su negocio el hecho de pasar a ser formal. Recordamos que los niveles de ingresos de las actividades emprendedoras estudiadas no redundan en grandes fortunas. Si a esto le agregamos una carga impositiva considerable, unos descuentos por seguridad social y la necesidad de procesos burocráticos y logísticos, además de no percibirse necesidad de formalización, tal como se ha esgrimido en párrafos anteriores, regularizarse no se configurará como una opción atractiva para los emprendedores. En resumen, no se aprecia desde el prisma de los emprendedores que la formalización les aporte de manera positiva.

La diversidad de resultados obtenidos al intentar clasificar las iniciativas emprendedoras dan cuenta de que la mayor evasión ocurre precisamente donde el Estado dispone de mayores y mejores mecanismos de detección: la fiscalidad y la seguridad social. La informalidad es mucho menor cuando se trata del pago de prestaciones laborales a los empleados. En este último caso, inferimos que es la misma presión de los trabajadores la que lleva al emprendedor a realizar el pago, y evitar una demanda laboral.

Contrariamente, del lado fiscal y de seguridad social se requiere de un pago sistemático por parte del emprendedor a modo de impuestos, retenciones y descuentos como co-financiamiento de la seguridad social. Visto que las iniciativas estudiadas más bien responden a condiciones de capacidad de generación de recursos limitados, sobre todo al ser comparados con los formales, ¿cómo puede lograr el Estado un proceso de formalización integral de estas iniciativas? ¿estamos ante un escenario en el que, tal como cita la literatura, altas tasas impositivas y una rampante corrupción suscitan el incremento de la actividad informal?



Agotar acciones enmarcadas como formales sí constituye una alternativa cuando se perciben consecuencias inmediatas, tales como una demanda laboral de parte de uno de los trabajadores. Retomamos el hecho de que las escalas de informalidad, tanto cuando se atiende a fiscalidad como a seguridad social, son muy parecidas. Para estar registrado en ambos sistemas, se requiere de la posesión de un registro nacional de contribuyentes, y la información que se genera es de tipo cruzada entre ambos estamentos. Además de lo ya indicado, integrar a esta plataforma los registros laborales podría configurarse como una efectiva forma de identificación de iniciativas informales potenciales formales.

- *La informalidad: ¿el lugar de los pobres y excluidos?*

A pesar de que esta, que la informalidad es el espacio reservado para los más pobres, ha sido la imagen que tradicionalmente se ha manejado, desde nuestro punto de vista esto no es enteramente cierto, en función de la información ya analizada.

Sin detrimento de lo anterior, visto el perfil general de nuestros emprendedores informales, cabría preguntarse, por vía de consecuencia, ¿es la informalidad el canal automático para vivir dignamente, evitando el desempleo que niega oportunidades a los menos educados? En este contexto, ¿no funge la informalidad como una acción remedial para lo que sería una aún mayor pobreza, posiblemente de poco control por parte de las autoridades? ¿en qué medida resulta la informalidad en un eficiente mecanismo de alivio de las tasas de desempleo y pobreza a nivel nacional? ¿se genera crecimiento sostenido, en el argot del enfoque de las capacidades, desde la informalidad? ¿en qué medida son los factores contextuales un obstáculo para la formalización y para la generación de recursos y capacidades? ¿por qué, en este contexto, la asociatividad no se erige como una capacidad definitivamente fraguada desde la formalidad?. Finalmente, y tal como hemos advertido, no pretendemos dar respuesta contundente a absolutamente todas las cuestiones relacionadas con la formalidad/informalidad, la generación de capacidades y todo lo que el fenómeno implica. Ya hemos apreciado que se trata de un constructo de múltiples aristas. Sin embargo, con el estudio paulatino y sistemático, se podrán alcanzar respuestas que ayuden a un mejor tratamiento del problema.

**CAPÍTULO VII:**  
**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- **Libros y apuntes consultados**

Drucker, P. 1985. "Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles." Heinemann: London.

Marx, Karl. 1885. "El capital. El proceso de circulación del capital" Tomo II. Volumen 4. Editores Siglo XXI. México. Edición del año 2004.

Pérez, César. 2009. "Técnicas de análisis de datos con SPSS 15". Pearson. Prentice Hall. Madrid, España.

Ritchey, Ferris J. 2008. "Estadística para las ciencias sociales". Segunda Edición. McGrawHill. México, D.F.

Rodríguez, O. 1984. "La teoría del sub-desarrollo de la CEPAL." Siglo veintiuno editores. 24-98.

Rúa, Antonio. 2010. Apuntes de la asignatura "Análisis, obtención y tratamiento de datos socio-económicos". Dpto. de Métodos Cuantitativos. Pontificia Universidad Comillas.

Schumpeter, Joseph A. 1912. Teoría del desenvolvimiento económico." Fondo de Cultura Económica. México. Quinta edición, 1978.

Schumpeter, Joseph. 1934. "The Theory of Economic Development. An Inquiry In to Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle." Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts.

Sen, A. 1980. Equality of what? Vol. 1, pp. 197-220. na.

Sen, Amartya 1992. "Desarrollo y libertad". Editorial Planeta, España. Traducción de Esther Rabasco y Luis Toharia.

- **Artículos académicos consultados**

Acs, Zoltan J. 1992. "Small Business Economics: A Global Perspective". Challenge/November-December: 38-44.

Acs, Z., Desai, S. and Klapper, L. 2008. "What does "entrepreneurship" data really shows?." Small Business Economics. 255 - 281.

Acs, Z., Amorós, J. 2008. "Entrepreneurship and Competitiveness dynamics in Latin America." Small Business Economics. 305-322.

Allingham, M.G., Sandmo, E. (1972). "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis". Journal of Public Economics 1. (323-338). North-Holland Publishing Company.

Alkire, S. 2002. "Dimensions of human development. World development". 30 (2). The World Bank, Washington, DC, USA. Pp. 181-205.

Alkire, S. 2005. "Why the Capability Approach?" Journal of Human Development. Vol. 6, No.1. Pp. 119

Alkire, S. 2007. "Choosing dimensions: The capability approach and multidimensional poverty. In The many dimensions of poverty". Pp. 89-119). Palgrave Macmillan UK.

Álvarez, J. F. 2008. "Libertades para enfrentar la pobreza y las desigualdades". Araucaria: Revista Iberoamericana de filosofía, política y humanidades, (20), Pp. 3-14.

Baber, H. E. 2010. "Worlds, capabilities and well-being". Ethical Theory and Moral Practice, 13(4), pp. 377-392.

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

Banco Central de la República Dominicana. 2013. "Algunas Consideraciones sobre la Informalidad y los Ingresos en el Mercado Laboral de la República Dominicana".

Banerjee, A., Newman, A. 1993. "Occupational Choice and the Process of Development." *Journal of Political Economy*. Pp. 274-298.

Baron, R. 2006. "Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs "Connect the Dots" to Identify New Business Opportunities." *Academy of Management Perspectives*. Pp. 104-119.

Bérenger, V., & Verdier-Chouchane, A. 2007. "Multidimensional measures of well-being: standard of living and quality of life across countries". *World Development*, 35(7). Pp. 1259-1276.

Baumol, W. 1990. "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive". *Journal of Political Economy*. Pp. 893-921.

Baumol, W. 1968. "Entrepreneurship in Economic Theory." *American Economic Review*. Pp. 64-71.

Belli, P. 1971. "The Economic Implications of Malnutrition: The Dismal Science Revisited." *Economic Development and Cultural Change*. Pp. 01-23.

Belso Martínez, J. 2005. "Equilibrium entrepreneurship rate, economic development and growth. Evidence from Spanish regions." *Entrepreneurship & Regional Development*. Pp. 145-161.

Berton, G. 2009. "Apreciaciones conductuales del término "Desarrollo". Instituto de Geografía. Facultad de Ciencias Humans. Universidad Nacional de la Pampa. Huellas No.13. Pp. 192-203

Bolívar Espinoza, G.. 2009. "Sen y algunos escritos en la constitución del campo del Desarrollo Humano". *Polis. Revista de la Universidad Bolivariana*. Volumen 8, no.23. Pp. 413-426

Bradley, D. R., Bradley, T. D., McGrath, S. G., Cutcomb, S.D. 1979. "Type I Error Rate of the Chi-Square Test of Independence in  $R \times C$  Tables That Have Small Expected

Brinkman, R. 1995. "Economic Growth versus Economic Development: Toward a Conceptual Clarification." *Journal of Economic Issues*. Pp. 1171-1188.

Bruno, J. A. S., & del Rosal, A. B. 2004. "Algunas consideraciones metodológicas relevantes para la investigación aplicada." *REMA*, 9 (1), 1-11.

Bygrave, W., Minniti, M. 2000. "The Social Dynamics of Entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice*. Pp. 25-36.

Camilli G., Hopkins, K., 1978. "Applicability of Chi-Square to  $2 \times 2$  Contingency Tables With Small Expected Cell Frequencies". *Psychological Bulletin*. Laboratory of Educational Research University of Colorado. Vol. 85, No.1, 163-167

Cárdenas, M., Mejía, C. 2007. "La informalidad en Colombia. Marzo 2007". Versión documento de trabajo. Repositorio General de Fedesarrollo. Pp. 1-49

Carree, M. A., & Thurik, A. R. 2003. "The impact of entrepreneurship on economic growth". In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 437-471). Springer US.

Carree, M.A., Van Stel, A., Thurik, R., Wennekers, S. 2007. "The Relationship between economic development and business ownership revisited". *Entrepreneurship & Regional Development*. Pp. 281-291.

Chatfield, C., & Collins, A. J. 2013. "Introduction to multivariate analysis". Springer.

Cejudo Córdoba, R. 2006. "Desarrollo Humano y Capacidades. Aplicaciones de la teoría de las capacidades de Amartya Sen a la educación". Universidad de Córdoba. Pp. 369

Chikwanha, A. 2009. "Human Security and Sustainable Enterprise in a Developing-Country Context." *Journal of Corporate Citizenship*. Pp. 45-55.

Cling, Jean P., Razafindrakoto, M., Rouband, F. 2012. "To be or not to be registered? Explanatory factors behind formalizing non-farm household's businesses in Vietnam". *Journal of the Asia Pacific Economy*. Vol. 17, No.4, Noviembre 2012. Pp. 632-652.

Crafts, N. 2004. "Globalisation and Economic Growth: A Historical Perspective." *World Economy*. 45-58.

Colmenarejo, R. 2016. "Enfoque de capacidades y sostenibilidad. Aportaciones de Amartya Sen y Martha Nussbaum". *Ideas y valores*, 65 (160). Pp. 121-149

Dakhli, M., De Clercq, D. 2004. "Human Capital, social capital, and innovation: a multi-country study." *Entrepreneurship & Regional Development*. 107-128.

Dawson, L. 1982. "Opportunities For Small Business In Third World Markets." *American Journal of Small Business*. 19-26.

Deneulin, S. 2005. "Development as freedom and the Costa Rican human development story. *Oxford Development Studies*". 33 (3-4), 493-510.

De la Fuente Fernández, S. 2011. "Análisis de Correspondencias Simples y Múltiples". *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid*.

Díaz, I. y Garrido, I. 2015. "Correspondencias Múltiples en SPPS Estadística IV". *Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile*

Diedhiou, A. 2007. "Governance for Development: Understanding the Concept/Reality Linkages." *Journal of Human Development*. 23-38.

Dirección general de Impuestos Internos. 2013. *Impacto de la informalidad en la recaudación del impuesto sobre la renta de las personas físicas.. Departamento de Estudios Económicos y Tributarios. Sección de Estudios y Mediciones Fiscales*.

Dubois Migoya, A. 2008. "El debate sobre el enfoque de las capacidades: las capacidades colectivas". Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades, 10(20), Pp. 35-63.

Escobar, A. 1999. "Antropología y desarrollo". Maguaré, (14), 3.

Eusufzai, Z. 1996. "Openness, Economic Growth, and Development: Some Further Results." Economic Development and Cultural Change. Pp. 333-338.

Ferreira-Tiryaki, G. 2008. "The informal economy and business cycle". Journal of Applied Economics. Vol. XI. No.1 (Mayo 2008), Pp. 91-117.

Foro de Competitividad Global. 2015-2016. "Informe por países. Foro Económico Global". Pp. 155-156

Freije, S. 2002. "El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, Consecuencias y recomendaciones de política". Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela. Banco Interamericano de Desarrollo. Pp. 2-49.

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., Zoido Lobatón, P. 2000. "Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries". Journal of Public Economics. 76. Pp. 459-493.

Fukuda-Parr, S. (2003). "The human development paradigm: operationalizing Sen's ideas on capabilities". Feminist economics, 9 (2-3), Pp. 301-317.

Gallaway, J. H., & Bernasek, A. 2002. "Gender and informal sector employment in Indonesia". Journal of Economic Issues, 36 (2), Pp. 313-321.

García-Cabrera, A., García-Soto, M. 2008. "Cultural differences and entrepreneurial behaviour: an intra-country cross-cultural analysis in Cape Verde." Entrepreneurship & Regional Development. 451-483.



Glaser, B., & Strauss, A. (1967). "The Discovery of grounded theory". 1967. Weidenfield & Nicolson, London, 1-19

Global *Entrepreneurship* Monitor. 2007. "Informe para la República Dominicana".

Greenacre, M. (2008). "La práctica del análisis de correspondencias". Fundacion BBVA.

Green, S., Salkind, N., Akey, T. 1999. "Using SPSS for Windows: Analyzing and Understanding Data". Prentice Hall.

Gries, T., & Naudé, W. 2011. "Entrepreneurship and human development: A capability approach". *Journal of Public Economics*, 95 (3), 216-224.

Gutián, G. 2007. "Contribución de la Empresa al Desarrollo y Doctrina Social de la Iglesia." *Scripta Theologica*. 73-100.

Guzmán R., Ortiz, M. 2007. "Tamaño, eficiencia y uso de la capacidad instalada en las pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana". Fondomicro. Estudio financiado por el Banco Mundial,

Gutmann, Peter M. 1977. "The Subterranean Economy". *Financial Analysts Journal*. November-December. Pp. 26-28

Hatakka, M., & Lagsten, J. 2012. "The capability approach as a tool for development evaluation—analyzing students' use of internet resources". *Information Technology for Development*, 18(1), Pp. 23-41.

Harper, M. 1991. "Enterprise Development in Poorer Nations". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 07-11.

Helms, M. 2003. "The Challenge of Entrepreneurship in a Developed Economy: The Problematic Case of Japan". *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 247-264.

Hill, M. Anne, 2001. "Female labor force participation in developing and developed countries consideration of the informal sector". *The Review of Economics and Statistics*. 459-468.

Informe sobre Desarrollo Mundial, "Desarrollo y Cambio Climático", Banco Mundial, 2010.

Informe sobre Desarrollo Humano, "República Dominicana 2008, una cuestión de poder". Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo. 2008.

Jolly, R. 2004. "Global Developments Goals: The United Nations Experience." *Journal of Human Development*. 69-95.

Kangasharju, A., & Pekkala, S. 2002. "The role of education in self-employment success in Finland". *Growth and change*, 33 (2), 216-237.

Kaufman, A. 2006. "Capabilities and freedom". *Journal of Political Philosophy*, 14(3), Pp. 289-300.

Kim, B. 2005. "Poverty and Informal Economy Participation. Evidence from Romania". *Economics of Transition*. Vol. 13 (1). Pp. 163-185.

Koellinger, P. 2008. "Why are some entrepreneurs more innovative than others?" *Small Business Economics*. 21-37.

Koppl, R. 2008. "Computable Entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice*. 919-926.

Kuratko, Donald. 2005. "The Emerge of Entrepreneurship Education: Development, Trends and Challenges". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 218-245.

Kuznets S., 1966. "Modern Economic Growth". Yale University Press: New Haven and London.

Lee, D., Tsang, E. 2001. "The Effects of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth." *Journal of Management Studies*. 583-602.

Leff, N. 1979. "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited". *Journal of Economic Literature*. 46-64.

Leech, N., Onwuegbuzie, A. 2007. "An Array of Qualitative Data Analysis Tools: A Call for Data Analysis Triangulation". University of Colorado at Denver and Health Sciences Center. Sam Houston State University. Vol. 22, No. 4, 557–584

Lechner, C., Leyronas, C. 2009. "Small Business Group Formation as an Entrepreneurial Development Model". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 645-667.

Leibenstein, H. 1968. "Entrepreneurship and Development". *The American Economic Review*. 72-83.

Ley de Seguridad Social de la República Dominicana No.87-01.

Lussier, R., Pfeifer, S. 2001. "A Cross-National Prediction Model for Business Success". *Journal of Small Business Management*. 228–237.

Mestre, M. S. 2011. "Aplicación de la investigación de mercados al análisis de problemas de marketing". *Revista Icade. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (83-84), 339-359.

Mitchel, D., Campbell, N. 2009. "Corruption's Effect on Business Venturing Within the United States". *The American Journal of Economics and Sociology*. 1135-1152.

Minniti, M., & Naudé, W. 2010. "What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries?". *The European Journal of Development Research*, 22(3), pp. 277-293.

Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. 2015. "Informe sobre el Cumplimiento de los Objetivos del Milenio".

Ministerio de Economía, Planificación y Desarrollo. Escuela de Gobierno y Transformación Pública del Tecnológico de Monterrey. "Modelo de Transferencia de Conocimiento y Acompañamiento para el Diseño del Programa Regional de Desarrollo Económico y Local de la República Dominicana". (2016).

Ministerio de Educación de la República Dominicana. 2015. Memorias Institucionales.

Ministerio de Trabajo de la República Dominicana. 2016.

Morgan, J. N.; Sonquist, J. A. 1963. "Problems in the Analysis of Survey Data, and a Proposal". *Journal of the American Statistical Association*, No.58. PP. 415-435

Mulhern, A. 1995. "The SME Sector in Europe: A Broad Perspective". *Journal of Small Business Management*. 83-87

Nel, P. 2005. "Democratization and the Dynamics of Income Distribution in Low-and Middle-income Countries." *Politikon*. 17-43.

Nussbaum, M. C. 1997. "Capabilities and human rights". *Fordham L. Rev.*, 66, Pp. 273.

Oficina Nacional de Estadísticas. 2010. Censo Nacional.

Olivares, J. E. P. 1996. "Modelo de análisis de correspondencias múltiples". *Revista de Ciencias Sociales*, 2(2). Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela. Vol. II, No.2. PP. 183-196

Pennings, J. 1982. "The Urban Quality of Life and Entrepreneurship". *Academy of Management Journal*. Vol. 25. No.1, 63-79.

Peña, D. 2002. "Análisis de datos multivariantes". Vol. 24. Madrid: McGraw-Hill.

Pérez Sáinz, Juan P. 1998. "Es necesario aún el concepto de informalidad?" *Perfiles latinoamericanos*. Diciembre 1998. Pp. 55-71

Pérez Sáinz, Juan P. 1992. "Informalidad e identidades sociales en el área metropolitana de Guatemala". *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*. Junio 1992. Pp. 7-30

Pietrobelli, C., Rabellotti, R., Aquilina, M. 2004. "An Empirical Study of the Determinants of Self-Employment in Developing Countries" *Journal of International Development*. Pp. 803-820.

Pinches, C. 1977. "Economic Development: The Need for an Alternative Approach". *Economic Development and Cultural Change*. Pp. 139-146.

Portes, A. y Schaufler, R. 1993. "The informal economy in Latin America: definition, measurement, and policies". *Population and Development Review*, 19(1), Pp. 33–60.

Poza Lara, C. 2008. "Pobreza Multidimensional: el caso específico español a través del panel de hogares de la Unión Europea". Memoria para optar por el grado de doctor. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Prieto, B. L. A., Prieto, G. A., Cruz, W., & Cárdenas-Avenidaño, A. 2014. "Guía de referencia para investigadores no expertos en el uso de estadística multivariada". *Diversitas*, 10 (1), 13-27.

Ranis, G., Stewart, F., Samman, E. 2006. "Human Development: Beyond the Human Development Index". *Journal of Human Development*. Pp. 323-358.

Reynolds, Paul. 1991. "Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions". *Entrepreneurship Theory and Practice*. Pp. 47-70.

Ryan, G., Russell Bernard, H. 2003. "Techniques to Identify Themes" . *Rand Health University of Florida. Field Methods*, Vol. 15, No. 1, 85–109

Salgar, O. H. 2012. "Análisis de correspondencias entre música y texto en el libro Canciones y Recuerdos, de Jorge Añez: en busca del tópico de la melancolía andina en la música colombiana". *El artista: revista de investigaciones en música y artes plásticas*. Vol. 9, 239-255.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., Lucio, P. B., & Pérez, M. D. L. L. C. 1998. "Metodología de la investigación". Vol. 1. México: Mcgraw-hill.

Santa María, M. S., & Rozo, S. 2009. "Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia". *Revista Desarrollo y sociedad*. Vol. 63, pp. 269-297.

Sen, A. K. 1998. "Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI". *Cuadernos de economía*, 17 (29), 73-100.

Sen, A. K. 1990. "Development as capability expansion". *The Community Development Reader*.

Schneider, F. 2005. "Shadow economies around the world: what do we really know?". *European Journal of Political Economy*, 23 (1), 598–642.

Schneider, F., Enste, D.H. 2003. "The Shadow Economy: An International Survey". Cambridge: Cambridge University Press.

Schneider, F., Savasan, F. 2007. "Dynamic estimates of the size of shadow economies of Turkey and of her neighbouring countries". *International Research Journal of Finance and Economics*, No. 9, pp. 126–143.

Schneider, F., Braithwaite, V., Reinhart, M. 2001. "Individual behavior in Australia's shadow economy: facts, empirical findings and some mysteries". Working Paper No.19, Australian National University

Schott, T., Wickstrom, K. 2008. "The Coupling Between Entrepreneurship and Public Policy: Tight in Developed Countries but Loose in Developing Countries." *Estudios de Economía*. Pp. 195-214.

Schischka, J., Dalziel, P., & Saunders, C. 2008. "Applying Sen's Capability Approach to poverty alleviation programs: two case studies". *Journal of Human Development*, 9(2), pp. 229-246.

Sookram, S., Kent Watson, P., 2008. "Small Business Participation in the Informal Sector of an Emerging Economy" *Journal of Development Studies*. Vo. 44, No.10, pp. 1531-1553.

Sternberg, R., Wennekers, S. 2005. "Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data". *Small Business Economics*. Pp. 193-203.

Strauss, A., Corbin, J. 2002. "Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada". Colombia: Editorial Universidad de Antioquía.

Steyaert, C., Katz, J. 2004. "Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions". *Entrepreneurship & Regional Development*. Pp. 179-196.

Thorpe, R. 1989. "The Performance of Small Firms: Predicting Success and Failure". Paper presented at the 10<sup>th</sup>. UKEMRA National Small Firms Policy Research Conference, November 1989. Pp. 113-122.

Tsai, M. 2006. "Does Political Democracy Enhance Human Development in Developing Countries?". *The American Journal of Economics and Sociology*. Pp. 233-268.

Tokman, V. 1987. "El Sector Informal en America Latina, 15 años después". *El Trimestre Económico*, Vol. 54, No.215, Julio-Septiembre, pp. 513-536.

Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. 2005. "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth". *Small Business Economics*. Pp. 311-321.

Van der linde, G., Ruiz, R., Justo, M. 2008. "New Ventures and Establish Business: Does College Education Make a Difference?". Documento de trabajo Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, República Dominicana.

Verkerk, M. A., Busschbach, J. J. V., & Karssing, E. D. (2001). "Health-related quality of life research and the capability approach of Amartya Sen". *Quality of Life Research*, 10 (1), pp. 49-55.

Visauta Vinacua, B. y J.C. Martori i Cañas. 2003. "Análisis estadístico con SPSS para Windows". Volumen II, Estadística multivariante, Madrid, McGraw-Hill.

Weber, P., Schaper, M. 2004. "Understanding the Grey Entrepreneur. " *Journal of Enterprising Culture*. Pp. 147-164.

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P. 2005. "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development". *Small Business Economics*. Pp. 293-309.

Wennekers, S., Thurik, R., 1999. "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics*. Pp. 27-55.

Wong, P.K., Ho, Y. P., Autio, E. 2005. "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data". *Small Business Economics*. Pp. 335-350.

Wu, P. 1983. "The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. An Entrepreneurial Problem". *American Economic Review*. Pp. 107-111.

Yamada, G. 1996. "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence". *Economic Development and Cultural Change*. Pp. 289-314.



Yamakawa, Y., Peng, M., Deeds, D. 2008. "What Drives New Ventures to Internationalize from Emerging to Developed Economies?". *Entrepreneurship Theory and Practice*. Pp. 59-82.

Yates, F. 1934. "Contingency tables involving small numbers and the  $\chi^2$ -test". *Journal of the Royal Statistical Society Supplement*, 1, 217-235.

- **Páginas WEB consultadas**

- a) *Documentos en línea*

Encíclica *Populorum Progressio* Pablo VI. 1967. *Pensamiento Social Cristiano*.

Fecha de revisión: 01 de marzo del 2010.

[http://www.vatican.va/holy\\_father/paul\\_vi/encyclicals/documents/](http://www.vatican.va/holy_father/paul_vi/encyclicals/documents/)

Global *Entrepreneurship* Monitor. Reporte Global 2008.

Fecha de revisión: 03 de marzo del 2010

[http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub\\_gem\\_global\\_reports](http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports).

Banco Mundial. Consulta de los informes relativos a la actividad emprendedora.

Fecha de revisión: 03 de marzo del 2010.

<http://www.bancomundial.org/>

Informe sobre Desarrollo Humano República Dominicana. "Desarrollo Humano, una cuestión de Poder". 2008. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Fecha de revisión: 09 de marzo del 2010.

[http://www.pnud.org.do/sites/pnud.onu.org.do/files/INDH\\_2008.pdf](http://www.pnud.org.do/sites/pnud.onu.org.do/files/INDH_2008.pdf).

Foro Económico Mundial. Consulta de Índices de Competitividad Global.

Fecha de revisión: 10 de marzo de 2010.

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm>

Página oficial del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Fecha de revisión: 10 de octubre de 2010.

<http://www.undp.org/publications/fast-facts/about-undp-sp.pdf>

Página oficial del Foro Mundial de Competitividad

Fecha de revisión: 12 de noviembre de 2010

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>

*b) Instituciones y organizaciones diversas*

<http://www.bancomundial.org/es/country/dominicanrepublic>

Recuperada el 16 de febrero del 2017

<http://www.fondomicro.org/app/do/frontpage.aspx>

Recuperada el 16 de febrero del 2017

Página oficial del Banco Central de la República Dominicana

Fecha de revisión: 09 de noviembre de 2010.

<http://www.bancentral.gov.do/opiniones.asp?a=opiniones2004-11-03>

Página oficial del Banco Central de la República Dominicana

Fecha de revisión: 09 de noviembre de 2010.

<http://quimbaya.banrep.gov.co/servicios/saf2/BRCodigosCIU.html>

Página oficial *Orange* Dominicana

Fecha de revisión: 09 de noviembre de 2010.

<http://www.orange.com.do/web/guest/orange-dominicana>

Página oficial de la Tesorería de la Seguridad Social de la República Dominicana

Fecha de revisión: 09 de noviembre de 2010.

[http://www.tss.gov.do/ley\\_insert\\_bottom.htm](http://www.tss.gov.do/ley_insert_bottom.htm)

Página oficial de la Organización Mundial de la Salud.

Perfil de los Sistemas de Salud de la República Dominicana: Usaid, Organización Panamericana de la Salud.

Fecha de revisión: 09 de noviembre de 2010

[http://new.paho.org/dor/index2.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=65&Itemid=222](http://new.paho.org/dor/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=65&Itemid=222)

Organización "Cerito y Cruz"

"Falta la educación en la República Dominicana"

Fecha de revisión: 20 de noviembre de 2010.

<http://www.youtube.com/watch?v=dK1CUDDyoKU&NR=1>

Página oficial de la Real Academia de la Lengua Española

Última fecha de revisión: 30 de noviembre de 2010.

<http://www.rae.es>

## **CAPÍTULO VIII: ANEXOS**

## ÍNDICE GENERAL DE ANEXOS

- Anexo no.1: Guión de entrevista definitiva aplicada a emprendedores formales e infomales
- Anexo no. 2: Cuestionario aplicado a emprendedores formales e infomales
- Anexo no. 3: Cuestionario aplicado a asalariados formales e infomales
- Anexo no. 4: Tabla cruzada "grado académico del encuestado según escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 5: Tabla cruzada "la pareja depende económicamente de usted.\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 6: Tabla cruzada "hijo(s) y/o nieto(s) dependen económicamente de usted \*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 7: Tabla cruzada "su padre depende económicamente de usted\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 8: Tabla cruzada "su madre depende económicamente de usted\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 9: Tabla cruzada "actividad principal del negocio\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 10: Tabla cruzada "¿qué tipo de vivienda es?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 11: Tabla cruzada "¿tiene estufa eléctrica?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 12: Tabla cruzada "¿tiene lavadora semi-automática?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no.13: Tabla cruzada "¿tiene lavadora automática?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no.14: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no.15: Tabla cruzada "¿tiene aire acondicionado tipo split?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no.16: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no.17: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no.18: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 19: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 20: Tabla cruzada "¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 21: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 22: Tabla cruzada "grado académico de su pareja\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 23: Tabla cruzada "¿posee usted de teléfono fijo en su negocio?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 24: Tabla cruzada "en su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 25: Tabla cruzada "¿posee usted una computadora en su negocio?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 26: Tabla cruzada "¿posee usted teléfono móvil?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"
- Anexo no. 27: Tabla cruzada "en caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"

Anexo no. 28: Tabla cruzada "¿participa usted en comités de algún partido político?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"

Anexo no. 29: Tabla cruzada "desde la iglesia se evangeliza y se reza por esta situación\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"

Anexo no. 30: Tabla cruzada "desde el partido se tienen influencias\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"

Anexo no. 31: Tabla cruzada "la pareja depende económicamente de usted.\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 32: Tabla cruzada "hijo(s) y/o nieto(s) dependen económicamente de usted \*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 33: Tabla cruzada "su madre depende económicamente de usted\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 34: Tabla cruzada "actividad principal del negocio\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 35: Tabla cruzada "¿tiene estufa eléctrica?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 36: Tabla cruzada "¿tiene nevera de una puerta?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 37: Tabla cruzada "¿tiene nevera de dos puertas?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 38: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 39: Tabla cruzada "¿tiene aire acondicionado tipo split?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 40: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 41: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 42: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 43: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 44: Tabla cruzada: ¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 45: Tabla cruzada "en general, ¿cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de no poseer?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 46: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 47: Tabla cruzada "¿posee usted de teléfono fijo en su negocio?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 48: Tabla cruzada "en su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 49: Tabla cruzada "¿posee usted una computadora en su negocio?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"

Anexo no. 50: Tabla cruzada "en caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?"\*escala de formalidad emprendedores laborales: vacaciones y regalía"

Anexo no. 51: Tabla cruzada "grado académico del encuestado"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 52: Tabla cruzada "la pareja depende económicamente de usted.\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 53: Tabla cruzada "su madre depende económicamente de usted"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 54: Tabla cruzada "actividad principal del negocio"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 55: Tabla cruzada "de lo que se le mencionaría a continuación, ¿en qué rango situaría sus ingresos mensuales totales, producto de sus actividades comerciales y/o laborales?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 56: Tabla cruzada: ¿tiene estufa eléctrica?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 57: Tabla cruzada: ¿tiene lavadora semi-automática?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 58: Tabla cruzada: ¿tiene lavadora automática?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 59: Tabla cruzada: ¿tiene automóvil?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 60: Tabla cruzada: ¿tiene aire acondicionado tipo split?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 61: Tabla cruzada: ¿tiene teléfono fijo en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 62: Tabla cruzada: "¿tiene computadora en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 63: Tabla cruzada: ¿tiene servicio de internet en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 64: Tabla cruzada: ¿tiene móvil con internet en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 65: Tabla cruzada: "¿posee usted seguro médico?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 66: Tabla cruzada "en caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿de qué tipo es su seguro médico?"\*escala de formalidad emprendedores emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 67: Tabla cruzada "en general, ¿cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de no poseer?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 68: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 69: Tabla cruzada "grado académico de su pareja"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 70: Tabla cruzada "¿de dónde provienen los recursos con los que usted paga sus gastos en educación, ya sean suyos o de sus dependientes (pareja, hijos, y otros)"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 71: Tabla cruzada "¿posee usted de teléfono fijo en su negocio?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 72: Tabla cruzada "en su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 73: Tabla cruzada "¿posee usted una computadora en su negocio?"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 74: Tabla cruzada "¿posee usted teléfono móvil?\*escala de formalidad: seguridad social"

Anexo no. 75: Tabla cruzada "en caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 76: Tabla cruzada "¿participa usted en comités de algún partido político?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 77: Tabla cruzada "¿existen problemas sociales y/o económicos en su comunidad?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 78: Tabla cruzada "desde el partido se tienen influencias\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"

Anexo no. 79: Tabla cruzada "grado académico encuestado\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 80: Tabla cruzada "su padre depende económicamente de usted\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 81: Tabla cruzada "actividad principal de la empresa donde usted labora\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 82: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 83: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 84: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 85: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 86: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 87: Tabla cruzada "¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 88: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 89: Tabla cruzada "¿participa usted en juntas de vecinos?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"

Anexo no. 90: Tabla cruzada "género del encuestado\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 91: Tabla cruzada "grado académico encuestado\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 92: Tabla cruzada "¿tiene lavadora semi-automática?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 93: Tabla cruzada "¿tiene lavadora automática?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 94: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 95: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 96: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 97: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 98: Tabla cruzada "¿tiene móvil sin internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 99: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"



Anexo no. 100: Tabla cruzada "¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 101: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 102: Tabla cruzada "grado académico de la pareja del encuestado\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 103: Tabla cruzada "¿participa usted en juntas de vecinos?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 104: Tabla cruzada "¿participa usted en comunidades de iglesias?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

Anexo no. 105: Tabla cruzada "¿entiende usted que desde su asociación colabora con la solución de este problema que usted señala?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"

**Anexo no.1: Guión de Entrevista definitiva aplicada a emprendedores formales e informales**

PONTIFICIA UNIVERSIDAD COMILLAS  
**MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (FIES)**  
**GUIÓN DE ENTREVISTA PARA INVESTIGACIÓN DE TESIS DOCTORAL: "LA ACTIVIDAD**  
**EMPREDEDORA Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS**  
**EMPRENEDORES. PROVINCIA SAN CRISTÓBAL, REPÚBLICA DOMINICANA"** Rosa Ruiz. 2014.

**BLOQUE I: PERFIL GENERAL DEL ENTREVISTADO**

Género:

Edad:

Barrio de residencia:

Barrio en el que está localizada la actividad emprendedora, (en caso de que aplique):

En la familia, ¿Qué lugar de la composición familiar ocupa?

¿Tiene dependientes a su cargo? ¿Cuántos? ¿Quiénes?

¿Cuál es su actividad económica principal? ¿En qué consiste? Descríbala.

¿Por qué se dedica a esto?

¿Cuánto tiempo tiene usted dedicado a esta actividad?

¿Cómo ha sido la evolución de esta actividad? ¿por qué inició? ¿Cómo inició?

¿Tiene su negocio, (en caso de poseer), Registro Nacional de Contribuyentes? ¿Por qué?

¿Cuenta el negocio con una contabilidad organizada?

Además de esta actividad económica principal, ¿se dedica usted a otra actividad productiva? ¿A cuál? ¿Por qué?

**BLOQUE II: ACTIVIDAD ECONÓMICA Y GENERACIÓN DE RECURSOS, SALUD, EDUCACIÓN Y USO DE LAS TIC'S**

- 2.1) (Preguntar si el entrevistado es un emprendedor) La actividad económica que usted desarrolla, ¿provee empleos a otras personas?
- 2.2) En caso de ser afirmativo, ¿A cuántas personas tiene como empleados en su negocio?
- 2.3) ¿Estos empleados son de carácter fijos o temporales?
- 2.4) Principalmente, ¿De qué actividad económica provienen sus ingresos?
- 2.5) ¿A cuánto, de forma aproximada, ascienden estos ingresos mensualmente?
- 2.6) ¿Podría explicar a qué destina principalmente estos ingresos?
- 2.7) ¿Cómo resuelven usted y sus dependientes sus situaciones de salud?
- 2.8) ¿De dónde provienen los recursos con los que usted paga los gastos relacionados sus problemas y situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de que los hubiere?
- 2.8) ¿Quién (es), de su familia, se beneficia (n) de lo que usted gasta en salud?
- 2.9) Y en términos de educación, ¿Estudia usted o alguno de sus dependientes? ¿Quiénes? ¿Qué estudian? ¿Dónde?
- 2.10) De dónde provienen los recursos que usted invierte, tanto en su propia educación como en la de sus dependientes, en caso de que aplique?
- 2.11) ¿Quién (es), de su familia, se beneficia (n) de lo que usted gasta en educación?
- 2.12) ¿Cuál es su grado académico?
- 2.13) ¿Cuál es el grado académico de sus dependientes/hijos/conyugue? (en caso de que aplique)
- 2.14) ¿Posee usted en su hogar teléfono fijo, computadora, acceso a internet? ¿Por qué?
- 2.15) Y en el negocio, ¿posee usted teléfono fijo, computadora, acceso a internet? ¿Por qué?
- 2.16) En caso de obtener respuesta afirmativa, ¿Hace cuánto que dispone de estas facilidades?
- 2.17) ¿Por qué no tenía todo esto antes?
- 2.18) ¿Tiene usted teléfono móvil?
- 2.19) ¿De dónde provienen los recursos con los que usted paga estas facilidades tecnológicas (teléfono fijo, móvil, computadora y acceso a internet)?

**BLOQUE III: DIMENSIÓN COLECTIVA (SOCIAL Y POLÍTICA)**

- 3.1) ¿Pertenece usted a alguna asociación comunitaria (religiosa, junta de vecinos, gremios)? En caso afirmativo, ¿A cuál?
- 3.2) ¿Por qué pertenece a esta (s) asociación (es)?
- 3.3) ¿Cómo influye esta afiliación en su negocio, o viceversa, el negocio en la afiliación?
- 3.4) ¿Existe alguna relación entre su pertenencia a esta (s) asociación (es) y su actividad económica? ¿Cuál? Descríbala por favor.
- 3.5) ¿Cuáles problemas de su comunidad le preocupan?
- 3.6) ¿Realiza usted alguna actividad para contribuir a su solución? ¿Cuál (es)?
- 3.7) ¿Qué opina de la gente de su comunidad, es decir, de sus vecinos, de sus allegados más cercanos?
- 3.8) Si su negocio dejara de existir, ¿cómo cree que esto afectaría a sus relacionados, vecinos, allegados?
- 3.9) ¿Participa usted en actividades políticas? En caso de aplique, ¿en cuáles? ¿Por qué?
- 3.10) ¿Cree usted que existe alguna relación entre su participación en política y su actividad económica? ¿Cuál? Descríbala por favor.
- 3.11) Además de usted, ¿participa alguien de su hogar en actividades comunitarias y/o políticas? ¿Quiénes?

#### BLOQUE IV: DESARROLLO HUMANO

- 4.1) ¿Podría describir lo que significa para usted el desarrollo?
- 4.2) Cuando piensa en una persona que se ha desarrollado económicamente, ¿qué características tiene esta persona? ¿Cómo identifica usted que una persona se ha desarrollado en términos económicos?
- 4.3) Según estas características que usted atribuye a una persona que se ha desarrollado a nivel económico ¿en qué punto está usted?
- 4.4) ¿Qué ha podido usted lograr en términos de desarrollo económico?
- 4.5) ¿Cómo ha podido llegar a este cierto nivel de desarrollo económico?
- 4.6) ¿Qué le falta para estar desarrollado de forma plena a nivel económico?
- 4.7) ¿Una persona se desarrolla solamente cuando avanza económicamente? ¿Por qué?
- 4.8) ¿Cuáles características, que no tienen que ver con lo económico, puede usted señalar que tiene una persona que se ha desarrollado?
- 4.9) De éstas características del desarrollo de una persona, que no tienen que ver con lo económico, ¿cuáles cree usted que posee?
- 4.10) Y en términos no económicos, ¿A qué atribuye que haya podido alcanzar estos ciertos niveles de desarrollo?
- 4.11) Continuando con el desarrollo, ¿Qué entiende usted que le faltaría para estar plenamente desarrollado?
- 4.12) ¿Cómo pretende lograr lo que le falta para estar, según usted, plenamente desarrollado?
- 4.13) ¿Dónde ve su negocio en cinco años?
- 4.14) ¿Qué relación ve usted entre su negocio y el desarrollo suyo y el de sus dependientes?

Anexo no.2: Cuestionario aplicado a emprendedores formales e informales

PONTIFICIA UNIVERSIDAD COMILLAS  
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (FIES)  
CUESTIONARIO PARA INVESTIGACIÓN DE TESIS DOCTORAL: "LA ACTIVIDAD  
EMPREDEDORA Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS  
EMPRENEDORES. PROVINCIA SAN CRISTÓBAL, REPÚBLICA DOMINICANA" Rosa Ruiz. 2014.

CUESTIONARIO PARA EMPRENEDORES NÚMERO:

**Bloque I: Perfil socio-demográfico del encuestado**

a. ¿Posee usted un negocio? (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Si (1)  2. No (0) (**FIN DE LA ENCUESTA**)

b. ¿Posee usted un empleo en su negocio? (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Si (1)  2. No (0) (**FIN DE LA ENCUESTA**)

c. Además de su negocio, ¿Es usted empleado en algún otro negocio, empresa o institución? (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Si (**FIN DE LA ENCUESTA**)  2. No (**CONTINÚE CON LA ENCUESTA**)

4. ADEMÁS DE USTED, ¿Cuántos empleados tiene en su negocio?

1. Además de mí, no tengo empleados

2. De 01 a 05

3. De 06 a 10

4. De 11 a 30

5. De 31 a 50

6. De 51 a 100

7. Más de 100 (**FIN DE LA ENCUESTA**)

i. Género del encuestado (a): (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Masculino  2. Femenino

j. Edad del encuestado: \_\_\_\_\_

k. Barrio donde se localiza la actividad emprendedora: (Colocar número del barrio en el que se LOCALIZA EL NEGOCIO DEL ENCUESTADO (A), según la lista de más abajo): \_\_\_\_\_

- 1 Lavapié
- 2 Pueblo Nuevo
- 3 San Isidro

- 4 5 de Abril
- 5 Zona Verde
- 6 Jeringa
- 7 Las Flores
- 8 Madre Vieja del Norte
- 9 Madre Vieja del Sur
- 10 Centro de la Ciudad
- 11 Los Nova
- 12 Agricultura o los Barrancones
- 13 Puerto Rico
- 14 Canastica o Paraíso
- 15 Doña Chucha
- 16 El Cerro
- 17 Moscú
- 18 Villa Fundación
- 19 Cañada Honda
- 20 Los Molina

**l. Grado académico (ÚLTIMO TERMINADO) del encuestado (a) : (Marcar con una "X" según corresponda):**

1. Ninguno
2. Pre-escolar
3. Primaria
4. Secundaria
5. Universitaria
6. Post-Grado

**m. Estado civil del encuestado (a): (Marcar con una "X" según corresponda, NO LEER PREVIAMENTE AL ENCUESTADO (A))**

1. Convivencia en unión libre
2. Casado (a)
3. Soltero (a) **(PASAR A LA PREGUNTA 11)**

**n. Ocupación de la pareja del encuestado (a): (Marcar con una "X" según corresponda)**

1. Trabaja conmigo en el negocio
2. Empleado (a) público (a)
3. Empleado (a) privado (a)
4. Trabaja ocasionalmente

- 5. Quehaceres domésticos
- 6. Tiene otro negocio separado de este
- 7. Desempleado (a)
- 8. Estudiante
- 9. Pensionado
- 10. Otra (especificar): \_\_\_\_\_
- 11. No aplica

**¿Quiénes dependen económicamente de usted? (Marcar con una "X" según corresponda. PUEDE MARCAR MÁS DE UNA ALTERNATIVA)**

- |                       |                          |       |                          |
|-----------------------|--------------------------|-------|--------------------------|
| 1 Pareja (si aplica)  | <input type="checkbox"/> | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| 2 Hijo/Nietos (a) (s) | <input type="checkbox"/> | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| 3 Padre               | <input type="checkbox"/> | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| 4 Madre               | <input type="checkbox"/> | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| 5 Hermano (a) (s)     | <input type="checkbox"/> | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| 6 Otros               | <input type="checkbox"/> | 2. No | <input type="checkbox"/> |

**Bloque II: Naturaleza del negocio, formal o informal**

**Actividad principal de este negocio: (Marcar con una "X" según corresponda)**

- Venta de bienes y artículos
- Venta de servicios
- Manufactura
- Agropecuaria, ganadería o actividades relacionadas
- Desarrollo de productos tecnológicos
- 6. Otros (especificar): \_\_\_\_\_

**¿Cómo clasificaría usted su negocio? (Marcar con una "X" según corresponda)**

1. Formal       2. Informal

**¿Por qué lo clasifica de esa forma? (ES POSIBLE MARCAR MÁS DE UNA ALTERNATIVA. NO LEER LAS OPCIONES AL ENCUESTADO. MARCAR LA (S) QUE ESTE RESPONDA)**

Tengo mucho tiempo ya funcionando con este negocio

1. Si (1)       2. No (0)

B. Todo el mundo conoce este negocio

1. Si (1)     2. No (0)

C. Cumpló con todas mis obligaciones fiscales y legales

1. Si (1)     2. No (0)

D. Otro (especificar) \_\_\_\_\_

**¿En qué año inició este negocio? \_\_\_\_\_**

**SI TIENE USTED EMPLEADOS EN SU NEGOCIO, ¿Toman vacaciones sus empleados?**

1. Si (1)     2. No (0)     3. No aplica

**17. ¿Perciben sus empleados (as) pago de regalía pascual?**

1. Si (1)     2. No (0)     3. No aplica

**18. ¿Ha tenido usted empleadas en estado de embarazo?**

1. Si (1)     2. No (0) **(PASAR A LA PREGUNTA 20)**

3. No aplica

**19. ¿Han disfrutado estas empleadas de su licencia por parto?**

1. Si (1)     2. No (0)     3. No aplica

**20. ¿Recuerda el último empleado (a) que salió de su empresa?**

1. Si     2. No **(PASAR A LA PREGUNTA 22)**

3. No aplica **(PASAR A LA PREGUNTA 22)**

**21. ¿Cómo resolvió el tema de las prestaciones laborales de ese empleado (a)?**

1. No pagué nada

2. Pagué menos del 50% de lo que correspondía

3. Pagué más del 50% de lo que correspondía

4. Pagué todo

5. No aplica

**22. ¿Está su negocio registrado en la seguridad social?**

1. Si (1)     2. No (0)

**23. ¿Posee su negocio un Registro Nacional de Contribuyentes (RNC)?**

1. Si (1)     2. No (0)

**24. ¿Realizó la declaración jurada del año pasado?**

1. Si (1)     2. No (0)

**Bloque III: Generación de recursos producto de la actividad emprendedora**

De los que se le mencionarán a continuación, ¿En qué rango situaría sus ingresos mensuales totales, producto de sus actividades comerciales y/o laborales en el negocio?

- 1. Menos de 10,000 pesos
- 2. Entre 10,001 y 20,000 pesos
- 3. Entre 20,001 y 30,000 pesos
- 4. Entre 30,001 y 40,000 pesos
- 5. Más de 40,001 pesos
- 6. No sabe o no contesta

**La vivienda donde usted reside es:**

- 1. No tengo vivienda (vivo en un refugio y/o similares)
- 2. Prestada (de un familiar o particular)
- 3. Alquilada (de un familiar o particular)
- 4. Propia

**¿Qué tipo de vivienda es?**

- 1. Barracón, refugio y similares
- 2. Pieza (casa dividida en dos o más, o en cuarterías)
- 3. Casa independiente (Apartamento o vivienda única)

**ADEMÁS DE USTED, ¿Cuántas personas habitan en su hogar? \_\_\_\_\_**

**¿Cuántas habitaciones o aposentos tiene su vivienda?**

- 1. Sólo una
- 2. Dos
- 3. Tres
- 4. Cuatro
- 5. Más de cuatro habitaciones o aposentos

**¿De qué material, principalmente, está hecha la vivienda donde usted reside?**

- |                   |                          |           |                          |           |
|-------------------|--------------------------|-----------|--------------------------|-----------|
| A. Tejamanil      | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | <input type="checkbox"/> | 2. No (0) |
| B. Tabla de palma | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | <input type="checkbox"/> | 2. No (0) |
|                   | <input type="checkbox"/> |           |                          |           |



- C. Madera y zinc  1. Si (1)  2. No (0)
- D. Bloque o concreto, ladrillo  1. Si (1)  2. No (0)

**¿Cuáles de los siguientes electrodomésticos o artículos o activos que estén en funcionamiento (operando) se poseen en su vivienda?**

**a. Estufa**

1. Eléctrica  1. Si (1)  2. No (0)
2. De gas  1. Si (1)  2. No (0)

**b. Nevera**

1. De una puerta  1. Si (1)  2. No (0)
2. De dos puertas  1. Si (1)  2. No (0)

**c. Televisor**

1. B/N  1. Si (1)  2. No (0)
2. A color  1. Si (1)  2. No (0)

**d. Lavadora**

1. Semi-automática  1. Si (1)  2. No (0)
2. Automática  1. Si (1)  2. No (0)

**e. Vehículo de uso privado**

1. Motocicleta  1. Si (1)  2. No (0)
2. Automóvil o similar  1. Si (1)  2. No (0)

**f. Aire acondicionado**

1. De ventana  1. Si (1)  2. No (0)
2. Tipo Split  1. Si (1)  2. No (0)

**En términos de tecnología ¿Cuáles de los siguientes artículos o activos que estén en funcionamiento (operando) se poseen en su vivienda?**

- Teléfono fijo  (1)  (0)
- Computadora  (1)  (0)
- Servicio de Internet  (1)  (0)
- Móvil sin internet 1. Si () 2. No ()
- Móvil con internet 1. Si () 2. No ()

**Bloque IV: Empoderamiento en salud**

**33. ¿Posee usted un seguro médico?**

1. Si  2. No **(PASAR A LA PREGUNTA 35 Y SIGUIENTES)**

**34. En caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿De qué tipo es su seguro médico?**

1. ARS privada  
 2. ARS pública (SENASA)  
 3. SENASA subsidiado  
 4. Otro (especificar): \_\_\_\_\_  
 5. No aplica

**35. EN GENERAL, ¿Cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de poseer? (ELEGIR LA ALTERNATIVA DE USO MÁS FRECUENTE POR EL ENCUESTADO. MARCAR SOLO UNA OPCIÓN)**

1. Con medicina alternativa (remedios caseros, curanderos, etc.)  
 2. En el hospital público y/o dispensario que esté a mi alcance  
 3. En clínicas y centros privados

**36. ¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?**

1. Si (1)     2. No (0)     3. No aplica

**37. EN GENERAL, ¿De dónde provienen los recursos que usted invierte en salud, para usted y sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros), en caso de que los haya?**

1. Financiamiento ajeno al negocio (remesas, subvenciones del Estado, sueldos de otros miembros del hogar)  
 2. De lo que produce el negocio más los sueldos generados por otros miembros del hogar y otros ingresos varios  
 3. Sólo de lo que produce el negocio

#### **Bloque V: Empoderamiento en educación**

**38. ¿Cuál es el último grado académico TERMINADO de su pareja, en caso de tener?**

1. Ninguno  
 2. Pre-escolar  
 3. Primaria  
 4. Secundaria  
 5. Universitaria  
 6. Post-Grado  
 7. No aplica

**39. En caso de tener, ¿Cuál es la edad de su (s) hijo (s) y su (s) último (s) grado (s) terminado (s)?**

**HIJO 1**

1. Menor de 03 años     1. Ninguno

- 2. De 04 a 12 años
- 3. De 13 a 18 años
- 4. De 19 a 30 años
- 5. Más de 31 años
- 6. No aplica

- 2. Inicial-Primaria
- 3. Secundaria
- 4. Universitaria
- 5. Post-grado
- 6. No aplica

**HIJO 2**

- 1. Menor de 03 años
- 2. De 04 a 12 años
- 3. De 13 a 18 años
- 4. De 19 a 30 años
- 5. Más de 31 años
- 6. No aplica

- 1. Ninguno
- 2. Inicial-Primaria
- 3. Secundaria
- 4. Universitaria
- 5. Post-grado
- 6. No aplica

**HIJO 3**

- 1. Menor de 03 años
- 2. De 04 a 12 años
- 3. De 13 a 18 años
- 4. De 19 a 30 años
- 5. Más de 31 años
- 6. No aplica

- 1. Ninguno
- 2. Inicial-Primaria
- 3. Secundaria
- 4. Universitaria
- 5. Post-grado
- 6. No aplica

**HIJO 4**

- 1. Menor de 03 años
- 2. De 04 a 12 años
- 3. De 13 a 18 años
- 4. De 19 a 30 años
- 5. Más de 31 años
- 6. No aplica

- 1. Ninguno
- 2. Inicial-Primaria
- 3. Secundaria
- 4. Universitaria
- 5. Post-grado
- 6. No aplica

**HIJO 5**

- 1. Menor de 03 años
- 2. De 04 a 12 años
- 3. De 13 a 18 años
- 4. De 19 a 30 años
- 5. Más de 31 años
- 6. No aplica

- 1. Ninguno
- 2. Inicial-Primaria
- 3. Secundaria
- 4. Universitaria
- 5. Post-grado
- 6. No aplica

**40. ¿De dónde provienen los recursos con los que usted paga (o pagó, en caso de que los dependientes hayan finalizado sus estudios) sus gastos en educación, ya sean suyos o de sus dependientes (pareja, hijos, y otros)?**

1. Financiamiento ajeno al negocio (remesas, subvenciones del Estado, sueldos de otros miembros del hogar)
2. De lo que produce el negocio más los sueldos generados por otros miembros del hogar y otros ingresos varios
3. Sólo de lo que produce el negocio
4. No aplica

**Bloque VI: Empoderamiento tecnología de la información y comunicaciones (segunda parte, facilidades en el negocio)**

**41. ¿Posee usted de teléfono fijo en su negocio?**

1. Si (1)       2. No (0)

**42. ¿Usa usted la misma instalación de teléfono fijo de su casa para el negocio?**

1. Si (1)       2. No (0)

**43. En su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?**

1. Si (1)       2. No (0)

**44. ¿Usa usted la misma instalación de internet de su casa para el negocio?**

1. Si (1)       2. No (0)

**45. ¿Posee usted de una computadora en su negocio?**

1. Si (1)       2. No (0)

**46. ¿Usa usted la misma computadora de su casa para el negocio?**

1. Si (1)       2. No (0)

**47. ¿Posee usted teléfono móvil?**

1. Si (1)       2. No (0)

**48. En caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?**

1. Si (1)       2. No (0)       3. No aplica

**49. EN GENERAL, ¿De dónde provienen los recursos con los que usted paga sus gastos en comunicación, mencionados en la (s) pregunta (s) anterior (es)?**

1. Financiamiento ajeno al negocio (remesas, subvenciones del Estado, sueldos de otros miembros del hogar)
2. De lo que produce el negocio más los sueldos generados por otros miembros del hogar y otros ingresos varios
3. Sólo de lo que produce el negocio
4. No aplica

**Bloque VII: Empoderamiento social: Participación colectiva del emprendedor**

**50. ¿Cuáles de las siguientes asociaciones siguientes existen en su comunidad y/o barrio de residencia?**

- |                           |                          |           |           |                          |
|---------------------------|--------------------------|-----------|-----------|--------------------------|
| 1 Junta de Vecinos        | <input type="checkbox"/> | (1)       | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| 2 Comité de algún partido | <input type="checkbox"/> | Si (1)    | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| 3 Comunidades de iglesias | <input type="checkbox"/> | Si (1)    | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| 4 Sindicatos y/o gremios  | <input type="checkbox"/> | Si (1)    | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| 5 Otros: _____            | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |

**51. ¿En cuál (es) de ellas participa usted? (SI TODAS LAS RESPUESTAS SON "NO", SOLO APLICAR LA 52 Y FIN DE LA ENCUESTA)**

- |                            |                          |     |           |                          |
|----------------------------|--------------------------|-----|-----------|--------------------------|
| a. Junta de Vecinos        | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| b. Comité de algún partido | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| c. Comunidades de iglesias | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| d. Sindicatos y/o gremios  | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| e. No aplica               | <input type="checkbox"/> |     |           |                          |

**52. ¿Existen problemas sociales y/o económicos en su comunidad?**

1. No, no creo que haya problemas sociales y/o económicos en mi comunidad
2. Si, existen problemas sociales y/o económicos menores de carácter local
3. Si, existen grandes problemas sociales y económicos, que aquejan a todo el país

**53. ¿Entiende usted que desde su asociación colabora con la solución de este problema que usted señala?**

1. Si (1)       2. No (0)      **(FIN DE LA ENCUESTA)**
3. No aplica

**54. SI LA RESPUESTA ANTERIOR FUE "SI": En términos personales, ¿cómo cree usted que aporta, desde su participación en esta asociación, para la solución de este problema que usted señala? (ELEGIR UNA ALTERNATIVA)**

1. Desde la iglesia se evangeliza y se reza por esta situación  
1. Si (1)                      2. No (0)                      3. No aplica
2. Desde el partido se tienen influencias  
1. Si (1)                      2. No (0)                      3. No aplica
3. Estando asociados se puede hacer más presión para lograr soluciones  
1. Si (1)                      2. No (0)                      3. No aplica

PONTIFICIA UNIVERSIDAD COMILLAS  
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA (FIES)  
CUESTIONARIO PARA INVESTIGACIÓN DE TESIS DOCTORAL: "LA ACTIVIDAD  
EMPREDEDORA Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO INTEGRAL DE LOS  
EMPRENEDORES. PROVINCIA SAN CRISTÓBAL, REPÚBLICA DOMINICANA" Rosa Ruiz. 2014.

CUESTIONARIO PARA ASALARIADOS NÚMERO:

**Bloque I: Perfil socio-demográfico del encuestado**

1. ¿Posee usted un negocio? (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Si (1) (**FIN DE LA ENCUESTA**)

2. No (0)

2. ¿Es usted empleado (a) ? (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Si (1)       2. No (0) (**FIN DE LA ENCUESTA**)

a. Género del encuestado (a): (Marcar con una "X" según corresponda)

1. Masculino       2. Femenino

3. Edad del encuestado (a): \_\_\_\_\_

4. Barrio donde reside el encuestado (a), según la lista de más abajo:

\_\_\_\_\_

- 1 Lavapié
- 2 Pueblo Nuevo
- 3 San Isidro
- 4 5 de Abril
- 5 Zona Verde
- 6 Jeringa
- 7 Las Flores
- 8 Madre Vieja del Norte
- 9 Madre Vieja del Sur
- 10 Centro de la Ciudad
- 11 Los Nova
- 12 Agricultura o los Barrancones
- 13 Puerto Rico
- 14 Canastica o Paraíso
- 15 Doña Chucha
- 16 El Cerro
- 17 Moscú
- 18 Villa Fundación
- 19 Cañada Honda
- 20 Los Molina

**5. Grado académico (ÚLTIMO TERMINADO) del encuestado (a) : (Marcar con una "X" según corresponda):**

- 1. Ninguno
- 2. Pre-escolar
- 3. Primaria
- 4. Secundaria
- 5. Universitaria
- 6. Post-Grado

**6. Estado civil del encuestado (a): (Marcar con una "X" según corresponda, **NO LEER PREVIAMENTE AL ENCUESTADO (A)**)**

- 1. Convivencia en unión libre
- 2. Casado (a)
- 3. Soltero (a) **(PASAR A LA PREGUNTA 9)**

**7. Ocupación de la pareja del encuestado (a): (Marcar con una "X" según corresponda)**

- 1. Trabaja conmigo en el negocio
- 2. Empleado (a) público (a)
- 3. Empleado (a) privado (a)
- 4. Trabaja ocasionalmente
- 5. Quehaceres domésticos
- 6. Tiene otro negocio separado de este
- 7. Desempleado (a)
- 8. Estudiante
- 9. Pensionado
- 10. Otra (especificar): \_\_\_\_\_
- 11. No aplica

**9. ¿Quiénes dependen económicamente de usted? (Marcar con una "X" según corresponda. **PUEDE MARCAR MÁS DE UNA ALTERNATIVA**)**

- |                     |                                |       |                          |
|---------------------|--------------------------------|-------|--------------------------|
| Pareja (si aplica)  | <input type="checkbox"/> 1. Si | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| Hijo/Nietos (a) (s) | <input type="checkbox"/> 1. Si | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| Padre               | <input type="checkbox"/> 1. Si | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| Madre               | <input type="checkbox"/> 1. Si | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| Hermano (a) (s)     | <input type="checkbox"/> 1. Si | 2. No | <input type="checkbox"/> |
| Otros               | <input type="checkbox"/> 1. Si | 2. No | <input type="checkbox"/> |

**Bloque II: Naturaleza de la empresa donde labora el encuestado (a)**

**10. Actividad principal de la empresa donde usted labora: (Marcar con una "X" según corresponda)**

- Venta de bienes y artículos  
 Venta de servicios  
 Manufactura  
 Agropecuaria, ganadería o actividades relacionadas  
 Desarrollo de productos tecnológicos  
 Otros (especificar): \_\_\_\_\_

**11. ¿Cómo clasificaría usted la empresa donde usted labora? (Marcar con una "X" según corresponda)**

1. Formal       2. Informal

**¿Por qué la clasifica de esa forma? (ES POSIBLE MARCAR MÁS DE UNA ALTERNATIVA. NO LEER LAS OPCIONES AL ENCUESTADO. MARCAR LA (S) QUE ESTE RESPONDA)**

Este negocio tiene mucho tiempo ya funcionando

1. Si (1)       2. No (0)

B. Todo el mundo conoce este negocio

1. Si (1)       2. No (0)

C. Este negocio cumple con todas sus obligaciones fiscales y legales

1. Si (1)       2. No (0)

**¿Toma usted vacaciones en su empresa?**

1. Si (1)       2. No (0)

**14. ¿Recibe usted pago de regalía pascual?**

1. Si (1)       2. No (0)

**15. SI LA ENCUESTADA ES MUJER: ¿Ha estado usted en estado de embarazo mientras ha trabajado en esta empresa?**

1. Si (1)       2. No (0) **(PASAR A LA PREGUNTA 17)**  
 3. No aplica

**16. ¿Ha disfrutado usted de su licencia por parto?**



1. Si (1)     2. No (0)     3. No aplica

**17. ¿Está usted registrado (a) en la seguridad social?**

1. Si (1)     2. No (0)

**Bloque III: Generación de recursos producto de la actividad laboral**

**18. De los que se le mencionarán a continuación, ¿En qué rango situaría sus ingresos mensuales totales, producto de sus actividades laborales?**

1. Menos de 10,000 pesos  
 2. Entre 10,001 y 20,000 pesos  
 3. Entre 20,001 y 30,000 pesos  
 4. Entre 30,001 y 40,000 pesos  
 5. Más de 40,001 pesos  
 6. No sabe o no contesta

**19. La vivienda donde usted reside es:**

1. No tengo vivienda (vivo en un refugio y/o similares)  
 2. Prestada (de un familiar o particular)  
 3. Alquilada (de un familiar o particular)  
 4. Propia

**20. ¿Qué tipo de vivienda es?**

1. Barracón, refugio y similares  
 2. Pieza (casa dividida en dos o más, o en cuarterías)  
 3. Casa independiente (Apartamento o vivienda única)

**21. ADEMÁS DE USTED, ¿Cuántas personas habitan en su hogar? \_\_\_\_\_**

**22. ¿Cuántas habitaciones o aposentos tiene su vivienda?**

1. Sólo una  
 2. Dos  
 3. Tres  
 4. Cuatro  
 5. Más de cuatro habitaciones o aposentos

**23. ¿De qué material, principalmente, está hecha la vivienda donde usted reside?**

- |                                |                          |           |                          |           |
|--------------------------------|--------------------------|-----------|--------------------------|-----------|
| A. Tejamanil                   | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | <input type="checkbox"/> | 2. No (0) |
| B. Tabla de palma              | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | <input type="checkbox"/> | 2. No (0) |
| C. Madera y zinc               | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | <input type="checkbox"/> | 2. No (0) |
| D. Bloque o concreto, ladrillo | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | <input type="checkbox"/> | 2. No (0) |

**24. ¿Cuáles de los siguientes electrodomésticos o artículos o activos que estén en funcionamiento (operando) se poseen en su vivienda?**

**Estufa**

1. Eléctrica  1. Si (1)  2. No (0)  
 2. De gas  1. Si (1)  2. No (0)

**Nevera**

1. De una puerta  1. Si (1)  2. No (0)  
 2. De dos puertas  1. Si (1)  2. No (0)

**Televisor**

1. B/N  1. Si (1)  2. No (0)  
 2. A color  1. Si (1)  2. No (0)

**Lavadora**

1. Semi-automática  1. Si (1)  2. No (0)  
 2. Automática  1. Si (1)  2. No (0)

**Vehículo de uso privado**

1. Motocicleta  1. Si (1)  2. No (0)  
 2. Automóvil o similar  1. Si (1)  2. No (0)

**Aire acondicionado**

1. De ventana  1. Si (1)  2. No (0)  
 2. Tipo Split  1. Si (1)  2. No (0)

**25. En términos de tecnología ¿Cuáles de los siguientes artículos o activos que estén en funcionamiento (operando) se poseen en su vivienda?**

- Teléfono fijo  1. Si (1)  2. No (0)  
 Computadora  1. Si (1)  2. No (0)  
 Servicio de Internet  1. Si (1)  2. No (0)  
 Móvil sin internet  1. Si (1)  2. No (0)  
 Móvil con internet  1. Si (1)  2. No (0)

**Bloque IV: Empoderamiento en salud**

**26. ¿Posee usted un seguro médico?**

1. Si  2. No **(PASAR A LA PREGUNTA 28 Y SIGUIENTES)**

**27. En caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿De qué tipo es su seguro médico?**

1. ARS privada  
 2. ARS pública (SENASA)  
 3. SENASA subsidiado

4. Otro (especificar): \_\_\_\_\_
5. No aplica

**28. EN GENERAL, ¿Cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de poseer? (ELEGIR LA ALTERNATIVA DE USO MÁS FRECUENTE POR EL ENCUESTADO. MARCAR SOLO UNA OPCIÓN)**

1. Con medicina alternativa (remedios caseros, curanderos, etc.)
2. En el hospital público y/o dispensario que esté a mi alcance
3. En clínicas y centros privados

**29. ¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?**

1. Si (1)       2. No (0)

**30. EN GENERAL, ¿De dónde provienen los recursos que usted invierte en salud, para usted y sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros), en caso de que los haya?**

1. Financiamiento ajeno a su salario (remesas, subvenciones del Estado, sueldos de otros miembros del hogar)
2. De lo que usted gana en su trabajo más los sueldos generados por otros miembros del hogar y otros ingresos varios
3. Sólo de lo que usted gana en su empresa, como empleado

#### **Bloque V: Empoderamiento en educación**

**31. ¿Cuál es el último grado académico TERMINADO de su pareja, en caso de tener?**

1. Ninguno
2. Pre-escolar
3. Primaria
4. Secundaria
5. Universitaria
6. Post-Grado
7. No aplica

**32. En caso de tener, ¿Cuál es la edad de su (s) hijo (s) y su (s) último (s) grado (s) terminado (s)?**

#### **HIJO 1**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Menor de 03 años | <input type="checkbox"/> 1. Ninguno          |
| <input type="checkbox"/> 2. De 04 a 12 años  | <input type="checkbox"/> 2. Inicial-Primaria |
| <input type="checkbox"/> 3. De 13 a 18 años  | <input type="checkbox"/> 3. Secundaria       |
| <input type="checkbox"/> 4. De 19 a 30 años  | <input type="checkbox"/> 4. Universitaria    |

5. Más de 31 años

6. No aplica

5. Post-grado

6. No aplica

### HIJO 2

1. Menor de 03 años

2. De 04 a 12 años

3. De 13 a 18 años

4. De 19 a 30 años

5. Más de 31 años

6. No aplica

1. Ninguno

2. Inicial-Primaria

3. Secundaria

4. Universitaria

5. Post-grado

6. No aplica

### HIJO 3

1. Menor de 03 años

2. De 04 a 12 años

3. De 13 a 18 años

4. De 19 a 30 años

5. Más de 31 años

6. No aplica

1. Ninguno

2. Inicial-Primaria

3. Secundaria

4. Universitaria

5. Post-grado

6. No aplica

### HIJO 4

1. Menor de 03 años

2. De 04 a 12 años

3. De 13 a 18 años

4. De 19 a 30 años

5. Más de 31 años

6. No aplica

1. Ninguno

2. Inicial-Primaria

3. Secundaria

4. Universitaria

5. Post-grado

6. No aplica

### HIJO 5

1. Menor de 03 años

2. De 04 a 12 años

3. De 13 a 18 años

4. De 19 a 30 años

5. Más de 31 años

6. No aplica

1. Ninguno

2. Inicial-Primaria

3. Secundaria

4. Universitaria

5. Post-grado

6. No aplica

**33. ¿De dónde provienen los recursos con los que usted paga (o pagó, en caso de que los dependientes hayan finalizado sus estudios) sus gastos en educación, ya sean suyos o de sus dependientes (pareja, hijos, y otros)?**

1. Financiamiento ajeno a su salario (remesas, subvenciones del Estado, sueldos de otros miembros del hogar)

2. De lo que usted gana en su trabajo más los sueldos generados por otros miembros del hogar y otros ingresos varios
3. Sólo de lo que usted gana en su empresa, como empleado
4. No aplica

**Bloque VI: Empoderamiento social: Participación colectiva del asalariado**

**34. ¿Cuáles de las siguientes asociaciones siguientes existen en su comunidad y/o barrio de residencia?**

- |                         |                          |           |           |                          |
|-------------------------|--------------------------|-----------|-----------|--------------------------|
| Junta de Vecinos        | <input type="checkbox"/> | (1)       | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Comité de algún partido | <input type="checkbox"/> | (1)       | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Comunidades de iglesias | <input type="checkbox"/> | (1)       | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Sindicatos y/o gremios  | <input type="checkbox"/> | (1)       | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Otros: _____            | <input type="checkbox"/> | 1. Si (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |

**35. ¿En cuál (es) de ellas participa usted? (SI TODAS LAS RESPUESTAS SON "NO", SOLO APLICAR LA 36 Y FIN DE LA ENCUESTA)**

- |                         |                          |     |           |                          |
|-------------------------|--------------------------|-----|-----------|--------------------------|
| Junta de Vecinos        | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Comité de algún partido | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Comunidades de iglesias | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| Sindicatos y/o gremios  | <input type="checkbox"/> | (1) | 2. No (0) | <input type="checkbox"/> |
| No aplica               | <input type="checkbox"/> |     |           |                          |

**36. ¿Existen problemas sociales y/o económicos en su comunidad?**

1. No, no creo que haya problemas sociales y/o económicos en mi comunidad
2. Si, existen problemas sociales y/o económicos menores de carácter local
3. Si, existen grandes problemas sociales y económicos, que aquejan a todo el país

**37. ¿Entiende usted que desde su asociación colabora con la solución de este problema que usted señala?**

1. Si (1)       2. No (0)      **(FIN DE LA ENCUESTA)**

**38. SI LA RESPUESTA ANTERIOR FUE "SI": En términos personales, ¿cómo cree usted que aporta, desde su participación en esta asociación, para la solución de este problema que usted señala? (ELEGIR UNA ALTERNATIVA)**

1. Desde la iglesia se evangeliza y se reza por esta situación
  1. Si (1)
  2. No (0)
  3. No aplica
2. Desde el partido se tienen influencias
  1. Si (1)
  2. No (0)
  3. No aplica
3. Estando asociados se puede hacer más presión para lograr soluciones
  1. Si (1)
  2. No (0)
  3. No aplica

**Anexo no. 4: Tabla cruzada "grado académico del encuestado según escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Grado académico del encuestado	Primaria o menos	2	4	87	93
	Secundaria	32	14	146	192
	Universitario o más	26	11	59	96
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 5: Tabla cruzada "la pareja depende económicamente de usted.\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
La pareja depende económicamente de usted.	Sí	38	15	125	178
	No	22	14	167	203
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 6: Tabla cruzada "hijo(s) y/o nieto(s) dependen económicamente de usted \*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Hijo(s) y/o nieto(s) dependen económicamente de usted	Sí	45	14	199	258
	No	15	15	93	123
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 7: Tabla cruzada "su padre depende económicamente de usted\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Su padre depende económicamente de usted	Sí	6	9	28	43
	No	54	20	264	338
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 8: Tabla cruzada "su madre depende económicamente de usted\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Su madre depende económicamente de usted	Sí	21	13	74	108
	No	39	16	218	273
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 9: Tabla cruzada "actividad principal del negocio\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Actividad principal del negocio	Venta de bienes y artículos	46	21	133	200
	Venta de servicios	14	8	149	171
Total		60	29	282	371

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 10: Tabla cruzada "¿qué tipo de vivienda es?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Qué tipo de vivienda es?	Pieza (casa dividida en dos o más, o en cuarterías)	1	8	35	44
	Casa independiente (apartamento o vivienda única)	59	21	255	335
Total		60	29	290	379

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 11: Tabla cruzada "¿tiene estufa eléctrica?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene estufa eléctrica?	Sí	13	5	23	41
	No	47	24	269	340
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 12: Tabla cruzada "¿tiene lavadora semi-automática?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene lavadora semi-automática?	Sí	13	6	132	151
	No	47	23	160	230
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 13: Tabla cruzada "¿tiene lavadora automática?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene lavadora automática?	Sí	47	20	145	212
	No	13	9	146	168
Total		60	29	291	380

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 14: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene automóvil?	Sí	39	11	84	134
	No	21	18	208	247
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 15: Tabla cruzada "¿tiene aire acondicionado tipo split?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene aire acondicionado tipo split?	Sí	19	6	20	45
	No	41	23	272	336
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 16: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene teléfono fijo en su vivienda?	Sí	43	15	117	175
	No	17	14	175	206
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 17: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene computadora en su vivienda?	Sí	46	16	104	166
	No	14	13	188	215
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 18: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene servicio de internet en su vivienda?	Sí	28	12	83	123
	No	32	17	208	257
Total		60	29	291	380

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 19: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene móvil con internet en su vivienda?	Sí	37	12	88	137
	No	23	17	204	244
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 20: Tabla cruzada "¿posee usted seguro médico?"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted seguro médico?	Sí	51	20	162	233
	No	9	9	129	147
Total		60	29	291	380

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 21: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)"\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?	Sí	46	13	133	192
	No	14	15	140	169
Total		60	28	273	361

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*



**Anexo no. 22: Tabla cruzada "grado académico de su pareja\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Grado académico de su pareja	Primaria o menos	3	3	52	58
	Secundaria	20	5	87	112
	Universitaria	23	9	51	83
Total		46	17	190	253

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 23: Tabla cruzada "¿posee usted de teléfono fijo en su negocio?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted de teléfono fijo en su negocio?	Sí	48	14	96	158
	No	12	15	196	223
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 24: Tabla cruzada "en su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
En su negocio, ¿Dispone usted de línea de internet?	Sí	37	8	30	75
	No	23	21	262	306
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 25: Tabla cruzada "¿posee usted una computadora en su negocio?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted una computadora en su negocio?	Sí	43	12	46	101
	No	17	17	246	280
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 26: Tabla cruzada "¿posee usted teléfono móvil?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted teléfono móvil?	Sí	58	27	251	336
	No	2	2	41	45
Total		60	29	292	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 27: Tabla cruzada "en caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?\*escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
En caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?	Sí	35	12	86	133
	No	23	14	165	202
Total		58	26	251	335

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no .28: Tabla cruzada "¿participa usted en comités de algún partido político?\*"escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Participa usted en comités de algún partido político?	Sí	4	2	55	61
	No	56	27	237	320
Total		60	29	292	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 29: Tabla cruzada "desde la iglesia se evangeliza y se reza por esta situación\*"escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Desde la iglesia se evangeliza y se reza por esta situación	Sí	27	7	101	135
	No	2	5	27	34
Total		29	12	128	169

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 30: Tabla cruzada "desde el partido se tienen influencias\*"escala de formalidad emprendedores: fiscalidad"**

		Escala de formalidad: fiscalidad			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Desde el partido se tienen influencias	Sí	21	5	37	63
	No	6	6	85	97
Total		27	11	122	160

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 31: Tabla cruzada "la pareja depende económicamente de usted.\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
La pareja depende económicamente de usted.	Sí	82	16	7	105
	No	60	28	10	98
Total		142	44	17	203

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 32: Tabla cruzada "hijo(s) y/o nieto(s) dependen económicamente de usted \*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Hijo(s) y/o nieto(s) dependen económicamente de usted	Sí	114	23	10	147
	No	28	21	7	56
Total		142	44	17	203

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 33: Tabla cruzada "su madre depende económicamente de usted\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Su madre depende económicamente de usted	Sí	37	21	6	64
	No	105	23	14	142
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 34: Tabla cruzada "actividad principal del negocio\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			
		Formal	Semi-formal	Informal	
Actividad principal del negocio	Venta de bienes y artículos	92	18	8	118
	Venta de servicios	46	26	9	81
Total		138	44	17	199

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 35: Tabla cruzada "¿tiene estufa eléctrica?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene estufa eléctrica?	Sí	20	3	6	29
	No	122	41	11	174
Total		142	44	17	203

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 36: Tabla cruzada "¿tiene nevera de una puerta?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene nevera de una puerta?	Sí	44	19	12	75
	No	98	25	5	128
Total		142	44	17	203

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 37: Tabla cruzada "¿tiene nevera de dos puertas?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene nevera de dos puertas?	Sí	101	19	4	124
	No	41	25	13	79
Total		142	44	17	203

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 38: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene automóvil?	Sí	80	13	2	95
	No	62	31	15	108
Total		142	44	17	203

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 39: Tabla cruzada "¿tiene aire acondicionado tipo split?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene aire acondicionado tipo split?	Sí	29	2	0	31
	No	113	42	20	175
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 40: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene teléfono fijo en su vivienda?	Sí	96	14	2	112
	No	46	30	18	94
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 41: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene computadora en su vivienda?	Sí	93	16	3	112
	No	49	28	17	94
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 42: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene servicio de internet en su vivienda?	Sí	68	12	2	82
	No	74	32	18	124
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 43: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene móvil con internet en su vivienda?	Sí	73	11	5	89
	No	69	33	15	117
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 44: Tabla cruzada: ¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted seguro médico?	Sí	108	19	7	134
	No	34	25	13	72
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 45: Tabla cruzada "en general, ¿cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de no poseer?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
En general, ¿cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de no poseer?	En el hospital público y/o dispensario que esté a mi alcance	51	32	13	96
	En clínicas o centros privados	89	11	2	102
Total		140	43	15	198

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 46: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía "**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?	Sí	93	18	9	120
	No	49	25	10	84
Total		142	43	19	204

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 47: Tabla cruzada "¿posee usted de teléfono fijo en su negocio?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted de teléfono fijo en su negocio?	Sí	102	13	1	116
	No	40	31	19	90
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 48: Tabla cruzada "en su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
En su negocio, ¿Dispone usted de línea de internet?	Sí	51	5	0	56
	No	91	39	20	150
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 49: Tabla cruzada "¿posee usted una computadora en su negocio?"\*escala de formalidad prestaciones laborales emprendedores: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted una computadora en su negocio?	Sí	73	6	2	81
	No	69	38	18	125
Total		142	44	20	206

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 50: Tabla cruzada "en caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?"\*escala de formalidad prestaciones emprendedores laborales: vacaciones y regalía"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales: vacaciones y regalía			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
En caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?	Sí	70	13	5	88
	No	66	25	13	104
Total		136	38	18	192

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 51: Tabla cruzada "grado académico del encuestado"\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Grado académico del encuestado	Primaria o menos	3	90	93
	Secundaria	45	147	192
	Universitario o más	32	64	96
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 52: Tabla cruzada "la pareja depende económicamente de usted.\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
La pareja depende económicamente de usted.	Sí	46	132	178
	No	34	169	203
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 53: Tabla cruzada "su madre depende económicamente de usted\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Su madre depende económicamente de usted	Sí	32	76	108
	No	48	225	273
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 54: Tabla cruzada "actividad principal del negocio\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Actividad principal del negocio	Venta de bienes y artículos	62	138	200
	Venta de servicios	18	153	171
Total		80	291	371

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 55: Tabla cruzada "de lo que se le mencionaría a continuación, ¿en qué rango situaría sus ingresos mensuales totales, producto de sus actividades comerciales y/o laborales?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
De lo que se le mencionaría a continuación, ¿En qué rango situaría sus ingresos mensuales totales, producto de sus actividades comerciales y/o laborales?	Menos de 10,000 pesos	11	116	127
	Entre 10,001 y 20,000 pesos	23	78	101
	Entre 20,001 y 30,000 pesos	14	52	66
	Entre 30,001 y 40,000 pesos	19	27	46
	Más de 40,000 pesos	13	16	29
	No sabe o no contesta	0	12	12
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 56: Tabla cruzada: ¿tiene estufa eléctrica?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene estufa eléctrica?	Sí	16	25	41
	No	64	276	340
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 57: Tabla cruzada: ¿tiene lavadora semi-automática?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene lavadora semi-automática?	Sí	15	136	151
	No	65	165	230
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 58: Tabla cruzada: ¿tiene lavadora automática?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene lavadora automática?	Sí	61	151	212
	No	19	149	168
Total		80	300	380

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 59: Tabla cruzada: ¿tiene automóvil?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene automóvil?	Sí	46	88	134
	No	34	213	247
Total		80	301	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 60: Tabla cruzada: ¿tiene aire acondicionado tipo split?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene aire acondicionado tipo split?	Sí	22	23	45
	No	58	278	336
Total		80	301	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 61: Tabla cruzada: ¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene teléfono fijo en su vivienda?	Sí	53	122	175
	No	27	179	206
Total		80	301	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 62: Tabla cruzada: ¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene computadora en su vivienda?	Sí	56	110	166
	No	24	191	215
Total		80	301	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 63: Tabla cruzada: ¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene servicio de internet en su vivienda?	Sí	35	88	123
	No	45	212	257
Total		80	300	380

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*



**Anexo no. 64: Tabla cruzada: ¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene móvil con internet en su vivienda?	Sí	45	92	137
	No	35	209	244
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 65: Tabla cruzada: "¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Posee usted seguro médico?	Sí	63	170	233
	No	17	130	147
Total		80	300	380

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 66: Tabla cruzada "en caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿de qué tipo es su seguro médico?\*escala de formalidad emprendedores emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
En caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿De qué tipo es su seguro médico?	ARS privada	38	86	124
	ARS pública (SENASA)	14	58	72
	SENASA subsidiado	3	20	23
	Otra (especifique)	8	7	15
Total		63	171	234

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 67: Tabla cruzada "en general, ¿cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de no poseer?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
En general, ¿cómo resuelve sus situaciones de salud y la de sus dependientes, en caso de no poseer?	Con medicina alternativa (remedios caseros, curanderos, etc.)	2	21	23
	En el hospital público y/o dispensario que esté a mi alcance	28	180	208
	En clínicas o centros privados	50	100	150
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 68: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?	Sí	56	136	192
	No	22	147	169
Total		78	283	361

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 69: Tabla cruzada "grado académico de su pareja\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Grado académico de su pareja	Primaria o menos	5	53	58
	Secundaria	25	87	112
	Universitaria	24	59	83
Total		54	199	253

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 70: Tabla cruzada "¿de dónde provienen los recursos con los que usted paga sus gastos en educación, ya sean suyos o de sus dependientes (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿De dónde provienen los recursos con los que usted paga sus gastos en educación, ya sean suyos o de sus dependientes (pareja, hijos, y otros)?	Financiamiento ajeno al negocio (remesas, subvenciones del Estado, sueldos de otros miembros del hogar)	2	36	38
	De lo que produce el negocio más los sueldos generados por otros miembros del hogar y otros ingresos.	24	102	126
	Sólo de lo que produce el negocio.	51	161	212
Total		77	299	376

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 71: Tabla cruzada "¿posee usted de teléfono fijo en su negocio?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Posee usted de teléfono fijo en su negocio?	Sí	59	99	158
	No	21	202	223
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 72: Tabla cruzada "en su negocio, ¿dispone usted de línea de internet?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
En su negocio, ¿Dispone usted de línea de internet?	Sí	38	37	75
	No	42	264	306
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 73: Tabla cruzada "¿posee usted una computadora en su negocio?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Posee usted una computadora en su negocio?	Sí	46	55	101
	No	34	246	280
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 74: Tabla cruzada "¿posee usted teléfono móvil?\*escala de formalidad: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Posee usted teléfono móvil?	Sí	77	259	336
	No	3	42	45
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 75: Tabla cruzada "en caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
En caso de poseer, ¿dispone su teléfono móvil de internet?	Sí	44	89	133
	No	33	169	202
Total		77	258	335

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 76: Tabla cruzada "¿participa usted en comités de algún partido político?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Participa usted en comités de algún partido político?	Sí	5	56	61
	No	75	245	320
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 77: Tabla cruzada "¿existen problemas sociales y/o económicos en su comunidad?\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Existen problemas sociales y/o económicos en su comunidad?	No, no creo que haya problemas sociales y/o económicos en mi comunidad	4	6	10
	Sí, existen problemas sociales y/o económicos menores de carácter local.	31	175	206
	Sí, existen problemas sociales y/o económicos, que aquejan a todo el país.	45	120	165
Total		80	301	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 78: Tabla cruzada "desde el partido se tienen influencias\*escala de formalidad emprendedores: seguridad social"**

		Escala de formalidad: seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Desde el partido se tienen influencias	Sí	24	39	63
	No	13	84	97
Total		37	123	160

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 79: Tabla cruzada "grado académico encuestado\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Grado académico encuestado	Primaria o menos	31	16	14	61
	Secundaria	148	23	16	187
	Universitario o más	110	11	8	129
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 80: Tabla cruzada "su padre depende económicamente de usted\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Su padre depende económicamente de usted	Sí	73	5	6	84
	No	216	45	32	293
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 81: Tabla cruzada "actividad principal de la empresa donde usted labora\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
Actividad principal de la empresa donde usted labora	Venta de bienes y artículos	126	34	12	172
	Venta de servicios	127	15	20	162
Total		253	49	32	334

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 82: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene automóvil?	Sí	97	9	3	109
	No	192	41	35	268
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 83: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene teléfono fijo en su vivienda?	Sí	171	20	8	199
	No	118	30	30	178
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 84: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene computadora en su vivienda?	Sí	190	23	11	224
	No	99	27	27	153
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 85: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*"escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene servicio de internet en su vivienda?	Sí	163	17	9	189
	No	126	33	29	188
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 86: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*"escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Tiene móvil con internet en su vivienda?	Sí	154	19	12	185
	No	135	31	26	192
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 87: Tabla cruzada ¿Posee usted seguro médico?\*"Escala de formalidad prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Posee usted seguro médico?	Sí	246	30	13	289
	No	42	20	25	87
Total		288	50	38	376

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 88: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*"escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?	Sí	214	23	15	252
	No	74	27	23	124
Total		288	50	38	376

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 89: Tabla cruzada "¿participa usted en juntas de vecinos?\*"escala de formalidad asalariados prestaciones laborales"**

		Escala de formalidad prestaciones laborales			Total
		Formal	Semi-formal	Informal	
¿Participa usted en juntas de vecinos?	Sí	71	5	1	77
	No	218	45	37	300
Total		289	50	38	377

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 90: Tabla cruzada "género del encuestado\*"escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Género del encuestado	Masculino	137	81	218
	Femenino	126	37	163
Total		263	118	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 91: Tabla cruzada "grado académico encuestado\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Grado académico encuestado	Primaria o menos	30	33	63
	Secundaria	129	60	189
	Universitario o más	104	25	129
Total		263	118	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 92: Tabla cruzada "¿tiene lavadora semi-automática?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene lavadora semi-automática?	Sí	108	63	171
	No	155	55	210
Total		263	118	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 93: Tabla cruzada "¿tiene lavadora automática?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene lavadora automática?	Sí	138	48	186
	No	125	70	195
Total		263	118	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 94: Tabla cruzada "¿tiene automóvil?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene automóvil?	Sí	91	18	109
	No	172	100	272
Total		263	118	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 95: Tabla cruzada "¿tiene teléfono fijo en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene teléfono fijo en su vivienda?	Sí	156	44	200
	No	107	74	181
Total		263	118	381

Fuente: Elaboración propia según los datos procesados

**Anexo no. 96: Tabla cruzada "¿tiene computadora en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene computadora en su vivienda?	Sí	176	51	227
	No	87	67	154
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 97: Tabla cruzada "¿tiene servicio de internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene servicio de internet en su vivienda?	Sí	150	42	192
	No	113	76	189
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 98: Tabla cruzada "¿tiene móvil sin internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene móvil sin internet en su vivienda?	Sí	166	60	226
	No	97	58	155
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 99: Tabla cruzada "¿tiene móvil con internet en su vivienda?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Tiene móvil con internet en su vivienda?	Sí	145	41	186
	No	118	77	195
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 100: Tabla cruzada "¿posee usted seguro médico?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Posee usted seguro médico?	Sí	242	48	290
	No	21	69	90
Total		263	117	380

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 101: Tabla cruzada "¿poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Poseen seguro médico sus dependientes directos (pareja, hijos, y otros)?	Sí	211	41	252
	No	52	76	128
Total		263	117	380

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 102: Tabla cruzada "grado académico de la pareja del encuestado\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
Grado académico de la pareja del encuestado	Primaria o menos	19	14	33
	Secundaria	82	32	114
	Universitaria o más	54	12	66
Total		155	58	213

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 103: Tabla cruzada "¿participa usted en juntas de vecinos?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Participa usted en juntas de vecinos?	Sí	65	13	78
	No	198	105	303
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 104: Tabla cruzada "¿participa usted en comunidades de iglesias?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Participa usted en comunidades de iglesias?	Sí	113	27	140
	No	150	91	241
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*

**Anexo no. 105: Tabla cruzada "¿entiende usted que desde su asociación colabora con la solución de este problema que usted señala?\*escala de formalidad asalariados seguridad social"**

		Escala de formalidad seguridad social		Total
		Formal	Informal	
¿Entiende usted que desde su asociación colabora con la solución de este problema que usted señala?	Sí	124	41	165
	No	139	77	216
Total		263	118	381

*Fuente: Elaboración propia según los datos procesados*