

La pluriactividad en el campo latinoamericano

FLACSO - biblioteca

Hubert C. de Grammont y
Luciano Martínez Valle, Coordinadores

La pluriactividad en el campo latinoamericano

FLACSO - Biblioteca



FLACSO
ECUADOR

BIBLIOTECA - FLACSO - ECUADOR

Fecha: 10. febrero 2009

Compra: _____

Proveedor: _____

Código: _____

Ejemplar: 307-12100-1000-10

REG. N.º 24180

CLT. 21207

BIBLIOTECA - FLACSO

© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito-Ecuador
Telf.: (593-2) 323 8888
Fax: (593-2) 323 7960
www.flacso.org.ec

ISBN: 978-9978-67-195-5
Cuidado de la edición: María Eugenia Paz y Miño
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: RisperGraf C.A.
Quito, Ecuador, 2009
1ª. edición: enero de 2009

Índice

Presentación	7
Introducción	9
<i>Hubert C. de Grammont</i> <i>Luciano Martínez Valle</i>	
Actividades agropecuarias en el campo peruano: ¿reforzamiento duradero o punto de quiebre?	19
<i>Augusto Cavassa, Evelyne Mesclier</i>	
Pluriactividad: funciones y contextos. Preguntas teóricas y análisis de dos zonas frutícolas del Alto Valle rionegrino	51
<i>Mónica Bendini, Miguel Murmis, Pedro Tsakoumagkos</i>	
La pluriactividad entre los pequeños productores rurales: el caso ecuatoriano	81
<i>Luciano Martínez Valle</i>	
Empresas rurales no agrícolas en República Dominicana	103
<i>Pedro Juan del Rosario</i>	
Incursión ocupacional rural en escenarios no agrícolas y urbanos: tendencias y desafíos	127
<i>Marlon Javier Méndez Sastoque</i>	
População e espaço rural num grande centro urbano: o caso de Campinas	145
<i>Luzia A. Conejo G. Pinto</i>	

La pluriactividad rural a debate	171
<i>Patricia Arias</i>	
La pluriactividad en el medio rural brasileño: características y perspectivas para la investigación	207
<i>Sergio Scheneider</i>	
Pluriactividad e ingresos familiares en el área rural de Bolivia	243
<i>Wilson Jiménez y Susana Lizárraga</i>	
La nueva estructura ocupacional en los hogares rurales mexicanos	273
<i>Hubert C. de Grammont</i>	

Empresas rurales no agrícolas en República Dominicana

Pedro Juan del Rosario*

Introducción

Sin desconocer la importancia de las actividades agrícolas en la economía rural de República Dominicana, en este texto se ha puesto un mayor énfasis en el tratamiento de las actividades empresariales no agrícolas, debido en primer lugar a la importancia que este tipo de actividad ha adquirido; y en segundo lugar como forma de desmontar el sesgo agropecuario que ha distorsionado en gran medida el análisis y las intervenciones en el espacio rural dominicano.

Se entiende por empresas rurales no agrícolas aquellas actividades productivas realizadas por los hogares rurales diferentes a la producción agropecuaria. Abarca actividades manufactureras (incluyendo la agroindustria), servicios diversos y el comercio.

El empleo no agrícola en el medio rural de América Latina y el Caribe ha sido tratado en diferentes documentos (Dirven 1997; BID, FAO, CEPAL 1999; Escobar 1999; FAO 2000; Berdegué, Reardon, Escobar 2000; Janvry y Sadoulet 2000; Köbrich y Dirven 2007), destacando el importante rol que este tipo de empleo juega en la economía rural, al representar entre el 40% y el 47% de los ingresos totales de los hogares rurales. Los distintos estudios confirman que el empleo no agrícola rural es importante porque:

* Director Centro Norte del Instituto de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF).

- constituye, para algunas familias rurales, una manera para superar la pobreza que la pura actividad agrícola no ofrece;
- permite estabilizar los ingresos, compensando la estacionalidad de la producción y del empleo agrícola;
- permite diversificar las fuentes de ingresos, reduciendo los riesgos propios de la actividad agropecuaria;
- estimula y a la vez es una consecuencia de la modernización de la agricultura, al generar vínculos con la industria, el comercio y otros servicios.

Dentro del conjunto del empleo no agrícola, las actividades empresariales (micro y pequeñas empresas rurales) ocupan una posición notable por cuanto se han constituido en fuente importante de ingresos de muchas familias rurales. Para el caso de República Dominicana, los estudios publicados por FONDOMICRO (Fondo para el Financiamiento de la Microempresa), confirman la importancia señalada de las microempresas.

La necesidad de enfrentar la pobreza rural en la América Latina y el Caribe, particularmente en República Dominicana, exige la consideración imperiosa de asumir un enfoque en el que se revalorice el espacio rural, como espacio no sólo de agricultura sino también de múltiples actividades productivas no agrícolas en el contexto del desarrollo territorial rural. La literatura sobre el tema reafirma que las posibilidades del desarrollo rural, sobre todo en zonas deprimidas, están en gran medida condicionadas por la motorización de actividades no agrícolas, en el contexto de una producción agropecuaria y un manejo de los recursos naturales dinamizados.

El análisis que se presenta en este texto está basado en diversas fuentes. Dentro de estas, hay que destacar los estudios publicados por FONDOMICRO, los cuales han constituido una fuente invaluable de informaciones acerca de las microempresas rurales no agrícolas, a partir de los datos generados por encuestas nacionales realizadas en cada uno de los

años desde 1992 hasta 1999¹. Algunos aspectos del trabajo fueron publicados anteriormente (Rosario y López 2007). El estudio de caso que se presenta tiene como intención auscultar la situación del empleo en una zona rural pobre típicamente campesina. Las informaciones provienen de trabajos realizados por el autor en años recientes.

Características generales de las empresas rurales no agrícolas

Número y empleo

Las características de las micro y pequeñas empresas rurales no agrícolas (MPERNA) las señalan como un importante sector desde el punto de vista social y económico, que no puede ser tratado solamente como un instrumento para combatir la pobreza sino también como un mecanismo de desarrollo en el contexto de un enfoque integral. Aunque tradicionalmente ausente en el diseño de las políticas nacionales estas empresas rurales han sido siempre un componente sustancial dentro de las estrategias de subsistencia y acumulación de la población rural dominicana (Rosario et al. 1996).

Hay que señalar el peso que tienen las micro y pequeñas empresas (MPE) en la economía del país, y dentro de ellas la importancia relativa de las MPERNA. Como se puede notar en la Tabla 1, para el año 1999, el empleo de las MPE a nivel nacional alcanzaba 1 010 739. Como sector productivo es el que más empleo genera en la economía dominicana. Tomado como sector, el empleo total en las MPE es 1,9 veces mayor que en el sector de la industria, 6 veces mayor que en la construcción, 5,6 veces mayor que en las zonas francas industriales, 7,5 veces mayor que en el sector de hoteles y restaurantes, y 1,9 veces mayor que en la agricultura (Banco Central 1999c). Además se estima un aporte al PIB cercano al 23% (Ortiz y Poyo 1999).

Si analizamos el peso relativo de las MPERNA, se puede también mostrar la importancia de este sector dentro de la economía rural. Para el año 1999, las MPERNA sumaban 136 967 unidades, con un nivel de

¹ Lamentablemente, se ha perdido la continuidad de dichos estudios, como para tener una visión más actualizada del fenómeno de las microempresas rurales.

empleo que alcanzaba 331 769 personas. Es decir que, del total de las personas empleadas en la zona rural, las personas empleadas en las MPERNA representaban el 33%.

Por otro lado, el número de personas empleadas en el sector agropecuario (agricultura, ganadería, pesca y silvicultura), de acuerdo con la encuesta del Banco Central citada, alcanza la cifra de 445 208 dentro de la zona rural. Si lo comparamos con el empleo en el sector de las MPERNA, hay que señalar que este representa el 75% del empleo agropecuario. Es decir, por cada cinco puestos de trabajo que genera el sector agropecuario en la zona rural dominicana, las MPERNA generan casi cuatro.

Estos resultados obligan necesariamente a reiterar dos planteamientos importantes desde el punto de vista de las políticas orientadas al desarrollo rural: a) el espacio rural no es solamente espacio de agricultura², y b) las estrategias de empleo de las familias rurales tienen un carácter diversificado, dentro de las cuales las MPERNA juegan un rol significativamente importante.

Tabla 1.
Número y Empleo de las MPE 1992-1999

Año	Número por Zona			Empleo por Zona			
	País	Rural	%	País	Rural	%	Trabajadores/ Empresa Rural
1992	329 876	127 870	38,8	761 351	277 950	36,5	2,2
1993	316 884	121 566	38,4	843 391	312 561	37,1	2,6
1994	319 639	133 640	41,8	830 997	310 133	37,3	2,3
1995	294 305	113 640	38,6	767 860	248 101	32,3	2,2
1996	292 818	111 628	38,1	748 283	251 644	33,6	2,3
1997	327 137	128 350	39,2	859 225	292 793	34,1	2,3
1998	333 515	128 350	38,5	955 683	311 518	32,6	2,4
1999	353 325	136 967	38,8	1 010 739	331 769	32,8	2,4

Fuente: FONDOMICRO, estudios de la microempresa, 1992-1999.

2 El agropecuario sigue siendo el sector más importante en relación al empleo rural, pero sólo alcanza el 44% del total de dicho empleo (Banco Central 1999c).

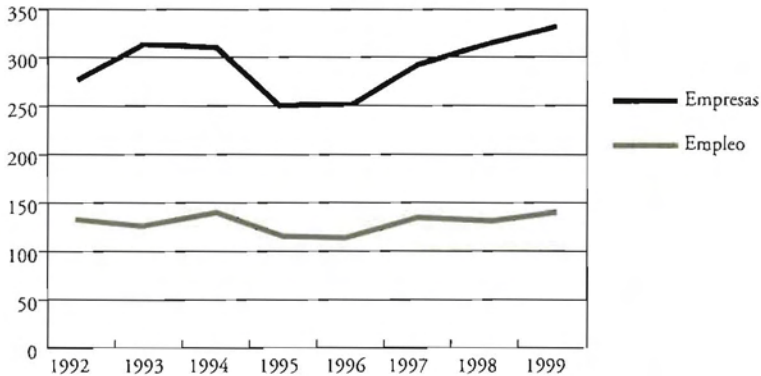
La importancia del empleo no agrícola se puede mostrar en la Tabla 1: Algunas consideraciones se desprenden de la tabla anterior. El número de las MPERNA representa casi el 40% de las MPE del país, y emplean alrededor del 33% del total de la mano de obra generada en el sector. Para el año 1999, el número de microempresas urbanas es 1,6 veces mayor que las rurales. Mientras que en la zona rural existen 42 microempresas por cada 1000 habitantes, en la zona urbana hay 44. Es decir, que existe una densidad de microempresas rurales casi similar a lo que ocurre en las ciudades, aunque en la zona rural hay un peso relativamente mayor de las de las MPE de subsistencia³ atribuible probablemente a las peores condiciones económicas en esa zona (PNUD 2000).

Relacionado con lo anterior, otro aspecto importante de las MPE a destacar es el carácter que tienen estos negocios de mayor equilibrio territorial. Si comparamos cómo se distribuye el empleo entre las zonas rural y urbana del país, con la distribución del empleo en otros sectores económicos dinámicos de la economía dominicana, vemos que, mientras el empleo de las MPE en el año 1999 se distribuye entre un 33% y un 67% en las zonas rural y urbana respectivamente, el sector de la industria y manufactura concentra el 75% en la zona urbana; la construcción el 76% en la misma zona; transporte y comunicaciones el 72%, y el sector de hoteles y restaurantes el 76% (Banco Central 1999c).

Por otro lado, aunque con momentos de baja en algunos años, que refleja la extraordinaria dinámica de apertura y cierre de estos negocios, tanto en el número como en el empleo de las MPE (Figura 1), el comportamiento de ambas variables en la zona rural muestra una tendencia al alza, lo cual plantea también la necesidad de considerar ese sector como un componente importante dentro de las políticas, programas y proyectos orientados al desarrollo rural.

3 Se puede establecer dos tipos de microempresas cuya lógica operacional es diferente: empresas de subsistencia y empresas de acumulación (ver Dávalos 1998; Ortiz y Poyo 1999).

Figura 1.
Crecimiento de las MPERNA (1992 – 1999)



Fuente: FONDOMICRO, estudios de la microempresa, 1992 – 1999.

Ingreso del hogar

Las MPERNA tienen un rol muy importante en el ingreso de los hogares rurales. En 1999 un poco más del 60% de los propietarios de negocios estaba constituido por jefes de hogar y el 56% de los propietarios eran mujeres. De igual manera, para el mismo año, la principal fuente de ingresos del hogar del propietario eran estos negocios, alcanzando un 56% de los hogares. Tomando estos datos, y asumiendo que el tamaño promedio del hogar rural es de 4,3 miembros (Banco Central 1999a), se puede establecer algunos resultados notables:

- a) Hay cerca de 82 000 empresas cuyos propietarios son jefes de hogar.
- b) Hay cerca de 46 000 hogares rurales que tienen una MPERNA como principal fuente de ingresos. Es decir, 7% de los hogares rurales (621 681) o, lo que es lo mismo, alrededor de 200 000 personas dependen principalmente de este tipo de negocio.

- c) Hay cerca de 26 000 hogares que dependen principalmente de una MPERNA cuyo propietario es mujer.

A esto podemos agregar el aporte del negocio a los hogares de los trabajadores. Para el año 1999 se estimó un nivel de empleo de 331 769. Si se excluye el empleo de los propietarios, entonces tendríamos alrededor de 195 000 trabajadores empleados en las MPERNA, de los cuales el 25% dicen que el salario recibido en el negocio donde laboran es su principal fuente de ingreso. Por tanto, aunque no disponemos de la información acerca de cuántos de estos trabajadores son jefes de hogar, es obvio que una parte de los mismos debe serlo. En consecuencia, el número de hogares que dependen principalmente de los ingresos en las MPERNA debe ser mucho mayor que el estimado anteriormente.

Sumado a lo anterior, y dado el número y el empleo de las MPERNA, es incuestionable que para muchos hogares rurales los ingresos generados en el negocio, sea como propietarios o como trabajadores, aunque no se trate de la fuente principal de los ingresos familiares, deben ser un componente importante. De hecho muchos trabajadores tienen lazos de parentesco con el propietario, e incluso, según ellos mismos, la razón más importante para trabajar en la empresa es que se trata de un negocio de la familia (53%), lo que refuerza el argumento de la importancia de las MPERNA en los ingresos de los hogares rurales.

La dinámica de estas microempresas transcurre en torno al eje de la economía familiar y comunitaria. En muchos casos es difícil establecer la diferencia entre la economía del hogar y la del negocio, “pues existe una estrecha relación entre las microempresas y la economía doméstica, ya sea a través del flujo de dinero de una a otra sin establecer controles previos” (Ortiz y Poyo 1999). Como afirman los autores citados, la enfermedad de un familiar puede hacer quebrar el negocio, mientras el envío de remesas de familiares en el exterior puede significar el restablecimiento de los inventarios o la compra de materia prima para operar. Por esta razón existe la necesidad de valorar las MPERNA, a partir de un enfoque sistémico que parte de la unidad familiar como unidad de análisis. Estos negocios constituyen elementos fundamentales dentro del conjunto de flujos de ingresos de la familia rural, asociados a la dotación particular de activos

que cada hogar dispone. Precisamente, como establecen Janvry y Sadoulet (2000), el control sobre los activos es el factor clave para explicar el ingreso de los hogares.

Contrario a lo que pudiera parecer, la remuneración del empleo no agrícola es mayor que la remuneración de los empleos agrícolas; los hogares con acceso a mayor cantidad de tierra son menos dependientes de los ingresos no agrícolas, pero generan niveles de ingresos superiores a los de aquellos hogares con menor acceso a la tierra (Rosario y López 1999). Asimismo, los hogares con mejores niveles educacionales tienen acceso a las mejores oportunidades remunerativas del empleo no agrícola, incluyendo las microempresas. Este fenómeno lo confirman diversos estudios para América Latina y el Caribe (Escobar 1999; Berdegué, Reardon, Escobar 2000; Janvry y Sadoulet 2000).

Organización y tamaño de la empresa

Las MPERNA son sociedades fundamentalmente individuales (92%) o familiares (7%), que se originaron principalmente por necesidad económica (36%) y en menor grado por motivación empresarial (32%), además de otras razones de menor importancia que dieron origen al negocio. Estos negocios operan mayormente en locales propios (73%), que en general coinciden con la vivienda familiar. La mayoría son de carácter informal puesto que apenas el 30% posee registro legal.

Hay que destacar los exiguos, o más bien precarios, niveles educativos de los propietarios. Casi el 70% no ha tenido educación formal o apenas ha alcanzado algunos niveles de la educación primaria sin haberla concluido; las tres cuartas partes están entre los 25 y 55 años de edad. Esto remite a las serias limitaciones para la gestión empresarial de la mayoría de los propietarios de las MPERNA.

Estas características sitúan a las MPERNA dentro del contexto socioeconómico de los hogares rurales dominicanos, en su mayoría en condiciones de pobreza, y muchos en pobreza extrema, como un medio importante de subsistencia pero también, aunque en menor grado, como opción orientada a la acumulación. En este sentido es importante destacar

el peso relativo de la motivación empresarial como razón de origen del negocio. De alguna manera este fenómeno es indicativo de la presencia de iniciativas económicas distintas a las que tradicionalmente se atribuyen al medio rural, referidas a la imposibilidad de creación de oportunidades económicas que trascienden la mera subsistencia. En efecto, se sabe de la existencia de un número importante de empresas de acumulación en el medio rural.

Las microempresas establecidas en hogares manejados por mujeres (jefas de hogar) tienen una mayor tasa de acumulación de capital y mayores posibilidades de expansión en el futuro (Aristy Escuder 1995; Dávalos 1998; Ortiz y Poyo 1999). Pero si bien las empresas manejadas por mujeres son más eficientes que las manejadas por hombres, también son, en promedio, más pequeñas y frágiles, debido probablemente a la fragilidad de la vida familiar misma (Dávalos 1998).

Actividad	% empresas
Manufactura:	
Producción de alimentos y bebidas	19,2
Confección de ropa	2,8
Elaboración de productos de madera	2,2
Elaboración de productos de metal	1,9
Otras manufacturas	1,3
Comercio:	
Venta y reparación de vehículos de motor	5,0
Comercio al por mayor	0,0
Comercio al por menor	49,4
Servicios:	
Hoteles y restaurantes	5,3
Actividades inmobiliarias y empresariales	0,6
Otros servicios	12,3
Total	100,0
Fuente: Ortiz y Poyo 1999.	

Actividades de las MPERNA

La mayor parte de las microempresas rurales no agrícolas está constituida por negocios comerciales destinados a la venta al por menor. En la Tabla 2 se presenta la composición de estos negocios según la rama de actividad.

La diversidad de estos negocios es alta. Sin embargo, algunos negocios tienen una importancia particularmente especial desde el punto de vista social y económico, como es el caso del colmado, pulpería o ventorrillo⁴. La importancia vital que tienen los colmados en la zona rural dominicana guarda relación con su rol en el abastecimiento y distribución de alimentos y de otros productos básicos de consumo en el hogar, su rol en el empleo, y en su incuestionable papel en el financiamiento de la producción y el consumo de las familias rurales (Rosario, Rodríguez y López 1998). De ahí que a estas empresas comerciales haya que tenerlas en especial atención al momento de pensar en programas de desarrollo rural, tanto por lo que se refiere a su importante rol en la seguridad alimenticia de las comunidades, como en la movilización de recursos financieros. El colmado es sin duda la microempresa de mayor importancia social y económica para las comunidades rurales⁵.

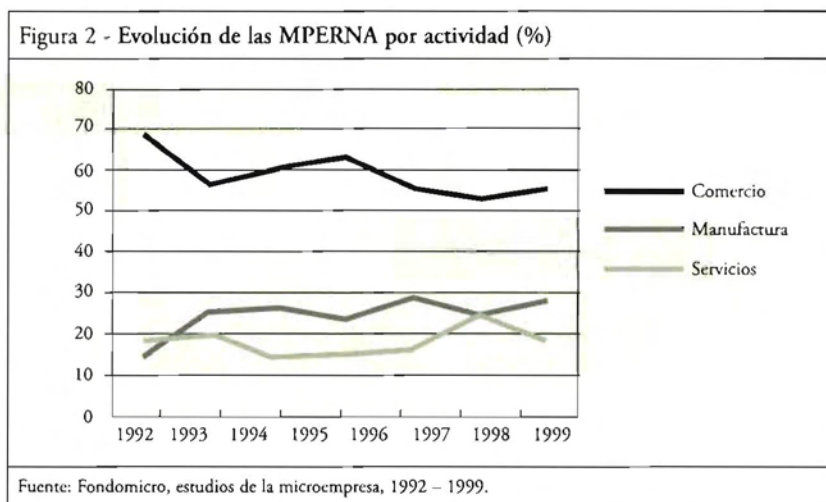
Hay que destacar también la importancia de la producción de alimentos y bebidas dentro de las actividades manufactureras y dentro del conjunto total de las MPERNA. Son los productos lácteos (quesos y dulces particularmente) los que muestran mayor dinamismo y potencialidades futuras. Las empresas de lácteos están diseminadas por todo el territorio dominicano pero tienen una mayor presencia en zonas ganaderas de Azua y Baní en la región sur, Puerto Plata en el norte, Nagua en el nordeste, Dajabón, Mao y Montecristi en la región noroeste, y El Seybo, Hato Mayor, Higüey y San Pedro de Macorís en la región este.

- 4 El colmado es un negocio detallista multifuncional que vende alimentos, bebidas, y mercancías destinadas fundamentalmente al uso en el hogar. Las pulperías son establecimientos similares pero con un volumen menor de capital y productos. Los ventorrillos son establecimientos pequeños, callejeros, frágiles con un volumen de productos de una escala muy reducida (ver Murray 1996).
- 5 Es vital la importancia del colmado en la economía microempresarial del país, estimándose que "a nivel nacional uno de cada dos microempresarios (45%) se dirige a alguna actividad relacionada con la producción, el abastecimiento o la preparación de los productos alimenticios. De éstos, un poco más de la mitad se dedica a la clase de actividad detallista que ejemplifica el colmado" (Murray 1996).

El casabe, producto del procesamiento de la yuca amarga⁶, ha adquirido gran importancia comercial en las últimas décadas. El casabe ha sido revalorizado en las comidas del dominicano, incluyendo los sectores de altos ingresos. Es difícil encontrar un negocio de expendio de alimentos (colmados, pulperías, supermercados, etc.) que no tenga el casabe en su oferta. El éxito relativo del casabe está asociado a su vinculación con la demanda urbana. Las empresas casaberas se encuentran principalmente en la región noroeste (Santiago Rodríguez y Dajabón).

Con menor importancia que los anteriores, los productos cárnicos (cortes de carne, longaniza, chicharrón, carne salada...) muestran también futuras condiciones favorables del mercado. Tanto los lácteos, como los cárnicos, así como el casabe, tienen una característica común importante: son actividades con fuertes eslabonamientos hacia atrás (con actividades productivas agropecuarias) y hacia delante (con actividades productivas o demandas de consumo urbanas).

El comportamiento de las actividades microempresariales rurales se puede observar en la Figura 2.



6 El casabe es una torta de yuca que tiene su origen en la población taína que habitó las islas del Caribe. Actualmente, la mayoría de las empresas productoras de casabe realizan esa actividad con los mismos procedimientos utilizados por los indígenas.

La figura anterior revela un comportamiento interesante de las MPERNA, según el tipo de actividad durante los años estudiados por FONDOMICRO. Si bien es evidente el fuerte peso relativo de las actividades comerciales frente a las dos actividades restantes, aquellas parecen mostrar un decrecimiento relativo en el tiempo a favor fundamentalmente de las actividades manufactureras. Todo parece indicar que los servicios mantendrán la menor importancia relativa, en tanto se asocian a las bajas densidades poblacionales típicas de la zona rural⁷. Dentro de los servicios, el transporte (motoconcho⁸, camionetas, guaguas) ocupa una importancia destacada, no sólo desde el punto de vista empresarial, sino también por las implicaciones en las articulaciones de las comunidades rurales con el exterior.

Por otro lado, la dinámica de estas empresas indica un notable proceso de creación-desaparición que hacen de la mayoría de estos negocios iniciativas relativamente jóvenes. Solamente el 14% de las MPERNA tienen más de 10 años de funcionamiento. El 42% de los negocios entre 3 y 10 años. Mientras el 44% tiene menos de 3 años. Es altísimo el número de empresas que desaparece cada año.

La dinámica de contracción y expansión del número de empresas y del empleo dentro del sector parece responder en gran medida al comportamiento general de la economía. Los datos de FONDOMICRO ratifican la hipótesis de que en los períodos de crecimiento económico lento hay contracción del empleo o simplemente éste no cambia en las empresas existentes, mientras que el surgimiento de empresas nuevas se acelera en dichos períodos como respuesta a las necesidades de trabajo de mano de obra disponible en el mercado. Lo contrario parece operar cuando hay expansión económica. De ahí que sea razonable aceptar que el crecimiento económico no impacta de la misma manera en todos los sectores productivos (Cabal 1993).

Sin embargo, la hipótesis anterior no puede ser de manera automática y simple transferida a la economía rural, fuertemente articulada a la dinámi-

7 Los estudios de FONDOMICRO muestran que los servicios adquieren mayor importancia relativa allí donde hay mayor densidad poblacional. De ahí que las zonas urbanas muestren a las microempresas de servicio con mayor dinamismo que en las zonas rurales.

8 Servicio de transporte en motocicletas.

ca de la agricultura. Las alzas y las bajas de la agricultura afectan directamente a las microempresas no agrícolas, sobre todo porque se trata de empresas de subsistencia en la mayoría de los casos. Los momentos de expansión de la agricultura están asociados directamente a la expansión de negocios y/o el empleo, mientras que los momentos de contracción de la actividad agropecuaria se asocia a la desaparición de negocios y/o contracción del empleo en el sector de las microempresas. Los ejemplos de zonas de tabaco, habichuela, café o guineo son aleccionadores en ese sentido⁹. La mayor parte de las MPERNA está conformada por empresas comerciales, sin eslabonamientos a sectores externos a la comunidad cuya dinámica depende en gran medida de los ingresos generados en la propia agricultura.

Hay que reconocer una relación compleja entre ingresos agrícolas y no agrícolas. Los ingresos agrícolas potencian el efecto multiplicador de las actividades no agrícolas y viceversa (Rosario et al. 1996, 1997; Rosario, Rodríguez, López 1998; Rosario y López 1999; Rosario y López 2007). La relación entre el comportamiento de la agricultura y las MPERNA podría ser diferente en zonas rurales donde este tipo de negocio está eslabonado a actividades no agrícolas, como pudiera ser, por ejemplo, la actividad turística. De igual manera, mientras más dinámico es el sector agropecuario, más importancia adquieren las actividades manufactureras y de servicios. No obstante, los datos muestran que las MPERNA dominicanas tienen un nivel reducido de eslabonamiento a otro tipo de actividad productiva, como se verá más adelante.

El fenómeno de la articulación de la agricultura con las microempresas rurales, mencionado también, se explica por el carácter mismo de este tipo de negocio. La venta mensual promedio apenas alcanzaba, en el año 1999, los RD\$ 5000 en el 52% de las MPERNA. Y el 84% obtuvo ganancias también menores a los RD\$ 5000 en ese mismo año. Esto significa que la mayoría de las microempresas rurales apenas logró ventas mensuales y ganancias por un monto algo superior al valor de la canasta bási-

9 Conversaciones con directivos de instituciones de financiamiento orientadas a las microempresas corroboran esta situación. Argumentan que cuando hay problemas en cultivos de gran alcance económico, como es el caso del tabaco en la región del Cibao, sus operaciones se ven negativamente afectadas, tanto en las áreas rurales como urbanas del entorno.

10 No incluye la zona rural del Distrito Nacional.

ca familiar en la misma zona rural¹⁰, la cual asciende a RD\$ 4065 (Banco Central 1999b); y de 2,2 salarios mínimos en el mejor de los casos. Sólo el 14% alcanzó ventas mensuales de más de RD\$ 20 000.

Si a esto agregamos que el 78% de las MPERNA vende a crédito (“fiato”), hay que suponer que la dinámica de estos negocios está fuertemente condicionada por la situación económica del contexto inmediato en el que la actividad agropecuaria suele ser dominante. Este argumento adquiere mayor fuerza si observamos que la mayoría de los clientes de estos negocios está constituida por personas de la comunidad, vecinos; como se presenta en la tabla siguiente:

Tabla 3 Principales Clientes de las MPERNA (1999)	
Tipo de cliente	% empresas
Individuos de la comunidad	80,8
Individuos de otra comunidad	13,4
Empresas	4,3
Individuo o empresas del extranjero	1,1
Otros	0,4
Total	100,0
Fuente: Ortiz y Poyo, 1999.	

Llama la atención, además, el bajo nivel de eslabonamiento hacia delante que manifiestan estos negocios. Apenas el 4,3 % de las MPERNA es suplidora de otra empresa; lo mismo se puede decir con respecto a los eslabonamientos hacia atrás, donde en la mayoría de los casos hay que hablar de suplidores de bienes terminados para la comercialización. Además, es prácticamente nula la relación de mercado con el extranjero¹¹, inclu-

11 Aquí se habla propiamente de exportación formal. Puesto que, en las comunidades fronterizas particularmente, hay un fuerte dinamismo comercial debido a las compras realizadas por haitianos en territorio dominicano. De igual manera, hay un flujo importante de productos no agrícolas rurales que salen al extranjero, como queso, dulce, etc. a través del movimiento de dominicanos, sea hacia Nueva York, Puerto Rico u otro destino.

yendo individuos. El mercado de estas empresas es relativamente homogéneo y está concentrado en el ámbito territorial de la comunidad y su entorno inmediato. Lo local-comunitario es el contexto de actuación de la mayoría de las MPERNA dominicanas. La competencia está en la propia comunidad.

Los datos anteriores, junto con las características de las MPERNA relacionadas con el empleo y la inversión, dan cuenta del carácter de subsistencia de la mayoría de estos negocios. Se trata de actividades empresariales con limitaciones para desarrollar un proceso de acumulación a través de una dinámica sostenida de ahorro e inversión, generar crecimiento y niveles de beneficios adecuados. Los ingresos generados por la mayoría de las MPERNA son expresiones salariales, y más bien de salarios de autoempleo que se destinan básicamente al consumo de la propia familia.

La pregunta de Dávalos (1998) es fundamental en este contexto:

¿Es esa dinámica interna de las micro y pequeñas empresas, esa efervescencia de éxitos y fracasos, el resultado de un proceso mediante el cual está saliendo la gente de la pobreza hacia niveles superiores de bienestar o, por el contrario, está recogiendo el sector a la gente que se “cae”, por así decirlo, del sector tradicional de la economía y se refugia en los negocios propios como mecanismo de supervivencia?

Las empresas de subsistencia o de “refugio” (Berdegué, Reardon, Escobar 2000) corresponden a actividades de baja productividad y baja calidad del empleo, y consecuentemente, trabajo mal remunerado. Es el correlato de la agricultura de subsistencia, y como tales tienen una función importante en el medio rural: complementar el ingreso familiar y amortiguar las fluctuaciones estacionales de los ingresos¹². Aunque esta última función dependerá “de la fortaleza y la naturaleza de los eslabonamientos y el tipo de actividades no agropecuarias que existan” (Escobar 1999), no pueden ser consideradas como un instrumento para superar la pobreza y para el

12 En estudios realizados en Zambrana, Cotuí, se muestra que en las comunidades rurales pobres, aquellos hogares que han logrado diversificar sus fuentes de ingreso, incluyendo las actividades empresariales, son los que muestran mejores condiciones para enfrentar la pobreza. “La complementariedad mediante el desarrollo de actividades no agropecuarias parece ser una opción importante para la potenciación de los sistemas agrarios” (Rosario et al. 1997)

desarrollo sustentable rural. Este tipo de empresa sostiene y a veces mejora el ingreso familiar pero no aumenta el empleo. La mayor proporción de apertura y cierre con este tipo de empresas es precisamente debido a la fragilidad de los negocios y a las limitaciones en la capacidad gerencial de los propietarios. El reto de las empresas de subsistencia es subsistir (Dávalos 1998).

En cambio las empresas de acumulación, que representan cerca del 40% de las MPERNA, tienen un mayor capital fijo, mayor número de trabajadores remunerados, y mayores volúmenes de venta que permiten generar excedentes y enrolarse en procesos de inversión. “Este tipo de empresa, en efecto, arroja excedentes que están siendo reinvertidos en la expansión de negocios” (Dávalos 1998). Como plantea el autor citado, el reto más importante de este tipo de negocio es mejorar su capacidad gerencial, que le permita elevar las ventas, mejorar la productividad y al mismo tiempo adquirir un mayor conocimiento sobre las oportunidades del mercado, las implicaciones de la competencia y la renovación tecnológica. Si se quiere promover el empleo entonces son las empresas de acumulación aquellas que ofrecen la mayor potencialidad para aumentarlo.

Más aún, dentro del sector de las microempresas no agrícolas hay otro aspecto importante que se destaca en la literatura y que guarda relación con la diferencia entre las empresas manufactureras y las comerciales respecto al empleo. Los estudios de FONDOMICRO demuestran que las empresas manufactureras generan mayor empleo asalariado que las comerciales, pero éstas generan un mayor nivel de empleo absoluto porque incorporan la mano de obra familiar no pagada y aprendices (Dávalos 1998).

En consecuencia, las opciones con respecto al empleo deben ser diferenciadas, dependiendo de la orientación de las políticas hacia el sector de las microempresas:

- Mejorar los ingresos familiares de los sectores más pobres, entonces se deberá enfatizar las MPERNA de subsistencia.
- Aumentar el empleo, entonces se deberá enfatizar las empresas de acumulación.

- Aumentar el empleo asalariado, entonces deberá haber mayor énfasis en las empresas de acumulación manufacturera.

No obstante, estas opciones, según el tipo de actividad, están condicionadas por las características del mercado en el que se desenvuelven las MPERNA, lo cual significa también el grado de articulación de estas empresas con mercados más amplios que la propia comunidad rural. En efecto, en mercados reducidos y relativamente homogéneos las posibilidades de éxito de las microempresas comerciales son mayores que en otro tipo de actividad. Los servicios adquieren mayor dinamismo cuando las densidades poblacionales son relativamente altas, mientras la manufactura se motoriza por mercados amplios, heterogéneos y probablemente de mayor nivel de ingresos. De ahí que el contexto regional dentro del cual se desenvuelven las MPERNA debe ser indefectiblemente analizado a la hora de diseñar políticas orientadas hacia las mismas, en el marco del desarrollo rural. El enfoque territorial debe prevalecer sobre los enfoques sectoriales del desarrollo rural.

Estudio de caso: el empleo y el ingreso no agrícola en una zona pobre de la región noroeste

Región noroeste

La región noroeste comprende cuatro provincias: Monte Cristi, Dajabón, Santiago Rodríguez y Valverde. La zona rural estudiada es la de mayor pobreza y marginación, y entre las más pobres de todo el país. La zona mencionada ocupa alrededor de 3900 km², lo cual representa cerca del 80% de toda la región¹³, con una población de unos 135 000 habitantes (31%), según el último Censo de 2002 (ONAPLAN 2005).

Hay 3,9 personas por hogar, similar a lo que ocurre en toda la zona rural del país (ONAPLAN 2005). Tal como se había establecido en estudios anteriores (ver ONAPLAN 1997 y 2005; Rosario y López 1999), esta

13 Excluye todas las áreas urbanas y zonas rurales bajo riego.

zona se caracteriza por la existencia de un gran número de hogares en condiciones de pobreza, con un alto porcentaje en situación de pobreza extrema. Desde el punto de vista de los ingresos, el 73,2% de los hogares es calificado como pobre, incluyendo un 46,4% en situación de indigencia.

En la zona, la agricultura es la fuente principal de empleo. Pero se trata de una agricultura tradicional y poco dinámica, con una reducida capacidad de absorción de la mano de obra disponible. Es fundamentalmente una agricultura de subsistencia de baja incorporación de complementos externos y excedentes limitados o inexistentes. Un bajo porcentaje de las personas en edad de trabajar asume que su actividad laboral es la agricultura. La Tabla 4 sintetiza las actividades laborales de la zona.

Actividad	% Total
Agricultura	46,5
Jornalero	14,8
Profesor	2,0
Domésticos	1,8
Comerciante	11,0
Motoconcho	0,3
Zona franca	1,3
Obrero	13,0
Administrativo	2,5
Otros	7,0
Total	100,0
Fuente: Rosario y López 1999.	

Algunos comentarios sobre los datos anteriores

1. Según estos datos, el empleo no agrícola (manufactura, comercio y servicios), en su conjunto, representa más del 50% de los que se reportaron con trabajo al momento de la realización del estudio, lo cual denota un cambio fundamental en la estructura laboral de esa región.

En la categoría “otros” se incluyen actividades como la de rifero, prestamista, vendedor de chucherías, fabricación de casabe, escobas, dulces y queso, ebanistería y carpintería, y otras actividades de menor importancia. Cerca del 20% del empleo en la zona está asociado a las MPERNA. Es decir, que por cada 5 empleos remunerados generados en la agricultura hay 2,2 en el sector de las MPERNA.

- 2 Es cierto que la mayoría de estas empresas son de subsistencia. En muchos casos se trata de actividades de autoempleo, con escaso capital y niveles de venta muy reducidos. Sin embargo, dentro de estos negocios hay verdaderas empresas de acumulación, cuya estructura más desarrollada, junto con una mejor capacidad gerencial, les ha permitido un crecimiento notable. Casos de colmados y almacenes, fábricas de casabe, de dulces o de muebles, que muestran un dinamismo significativo, pueden ser observados en esta zona. La mayoría están vinculados con mercados más amplios que la propia comunidad.
- 3 Por supuesto, como los datos indican, el comercio es la actividad no agrícola de mayor importancia. Dentro de ese conjunto, los colmados y pulperías muestran una importancia particular. El estudio sobre los mercados financieros de la zona (Rosario Rodríguez, López 1998) indican que el crédito para el consumo es un mecanismo muy utilizado por las familias residentes, a través fundamentalmente por los colmados, de manera similar a lo que ocurre en otras áreas rurales. Dado que la actividad productiva de mayor significación en la zona estudiada es la agricultura, y como tal, genera un nivel relativamente alto de estacionalidad en la recepción de los ingresos, es normal que los requerimientos alimentarios y otras necesidades de consumo básicas sean satisfechas fundamentalmente mediante el “fiao”¹⁴, en el colmado relativamente cercano al lugar de residencia. El colmado es la fuente principal de crédito al consumo, seguido, con menor importancia, por las tiendas, almacenes, y los intermediarios.

14 Crédito al consumo.

- 4 Es bueno observar que siendo una zona netamente rural, no es ya una zona de agricultores desde el punto de vista del empleo. El peso del conjunto del empleo no agrícola supera al generado por la agricultura. Se considera que el porcentaje del empleo no agrícola crecerá en cuanto la agricultura tenga limitaciones para satisfacer los requerimientos de la familia. Mientras la agricultura de la zona permanezca deprimida, la dependencia de ingresos no agrícolas será el componente principal de la estrategia familiar. Por otro lado, se sabe que el intercambio con Haití ha generado un fuerte dinamismo comercial, sobre todo en los parajes más cercanos a la frontera. El desarrollo de este mercado, aunque no se ha cuantificado, debe tener efectos importantes en la zona, desde el punto de vista del incremento del empleo y el ingreso.

- 5 Por otro lado, la zona refleja exactamente lo que ocurre en toda la zona rural dominicana. La promoción de actividades no agrícolas en el campo (como manufacturas y servicios diversos) no ha sido parte de la agenda de las políticas nacionales, con lo cual las oportunidades diversas de empleo, frente a una agricultura con serias limitaciones, se reducen al mínimo, y consecuentemente aumentan las presiones de los factores de expulsión de la población residente, sobre todo de los jóvenes que tienen ventajas comparativas para insertarse en el mercado laboral urbano. Parece ser inminente un aceleramiento del proceso de diversificación laboral, que supone un traslado de parte de los miembros de las familias a lugares que ofrezcan oportunidades de trabajo, cuando no es la salida definitiva de toda la familia.

Comentarios finales

Todos los datos recopilados ratifican el fenómeno del crecimiento de la actividad no agropecuaria en el medio rural dominicano. En general, el sesgo agropecuario en el diseño de las políticas ha limitado las potencialidades existentes para el desarrollo de la zona rural. El espacio rural no es un espacio solamente de agricultura, aunque hay que reconocer que la

agricultura sigue siendo el sector empleador más importante del medio rural. Las actividades no agropecuarias, tomadas en conjunto, tienen un mayor peso relativo respecto al empleo rural, lo cual crea la necesidad de considerar esas actividades en toda política, programas y proyectos orientados al desarrollo rural. En efecto, es claro que las familias rurales han asumido una estrategia de diversificación de las fuentes de ingresos y del uso de la mano de obra familiar a partir de la dotación de activos (tierra, capital humano, capital financiero, capital social, etc.) que cada hogar posee. Mientras más pobres son los hogares, mayor es la dependencia de fuentes de ingresos no agropecuarios. Entonces, desde el punto de vista del desarrollo, es necesario valorar el espacio rural en esa doble dimensión agropecuaria-no agropecuaria, de componentes incluyentes, complementarios y mutuamente potenciadores de sus efectos multiplicadores sobre el empleo y el ingreso de los hogares rurales. Las estrategias para el desarrollo de las actividades no agropecuarias no pueden ser orientadas como estrategias de sustitución de las agropecuarias.

Es incuestionable la importancia de las MPERNA en la generación de empleo e ingresos en el medio rural. Por cada cinco empleos generados en la actividad agropecuaria, las MPERNA generan casi cuatro. Del monto total de ingresos de los hogares rurales, las MPERNA representan alrededor del 40%. Pero, si bien desde el punto de vista de la redistribución del empleo entre las zonas rural y urbana a nivel nacional, las microempresas muestran un mejor desenvolvimiento que cualquier otro sector productivo, hay que destacar que al interior del espacio rural las mejores opciones de acceso al empleo y los mayores niveles de ingreso se concentran en los individuos y hogares mejor dotados en su canasta de activos. Los niveles educativos, la disponibilidad de tierra, la existencia de infraestructuras, la cercanía a ciudades, entre otros, son factores que marcan la diferencia en la distribución del empleo y de los ingresos rurales. En otras palabras, los que poseen mejores activos en el medio rural también concentran las mejores opciones de empleo e ingresos. Por ende, las MPERNA no son necesariamente un factor de redistribución del empleo y los ingresos rurales.

La presencia de las MPERNA ha sido pocas veces valorada, sino soslayada, en el marco de las políticas nacionales para el desarrollo rural.

Dada la importancia de las mismas es obvio que se requiere de estrategias explícitas orientadas a la potenciación de ese tipo de actividad. Sin embargo, estas estrategias deben tener un carácter diferenciado en tanto la forma de organización, la capacidad gerencial y los resultados económicos son distintos según los tipos de empresa. En este sentido, hay que tomar en consideración que las empresas de subsistencia son distintas a las empresas de acumulación. Las primeras cumplen una importante función de garantía de la seguridad de la familia, complementando los ingresos provenientes de la fuente principal, así como reduciendo los riesgos de las fluctuaciones estacionales de los ingresos. Parafraseando a Cela (1984), son muy buenas para desenvolverse en la pobreza, pero no sirven para salir de ella. Constituyen probablemente la diferencia entre la indigencia y la pobreza de muchas familias rurales. En efecto, estas empresas se orientan a garantizar la subsistencia de la familia rural, pero de ningún modo son la mejor opción para promover el empleo, y sobre todo el empleo asalariado. En cambio, las empresas de acumulación, con capacidad para generar excedentes, se pueden enrolar en un proceso de crecimiento sostenido con efectos multiplicadores sobre el empleo y el nivel de los ingresos. De ahí que las estrategias de desarrollo de las microempresas de subsistencia haya que enmarcarlas dentro de un contexto de transición, lo que significa crear oportunidades para que evolucionen hacia empresas de acumulación o hacia oportunidades de empleo remunerado.

Bibliografía

- Aristy Escuder, J. (1995) *Ahorro y producción de las microempresas y pequeñas empresas en la República Dominicana: un análisis econométrico*. Santo Domingo, República Dominicana, FONDOMICRO.
- Banco Central de la República Dominicana (1999a) *Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares Oct. 97 – Sept. 98*. Tomo III, Indicadores Sociales. Santo Domingo, República Dominicana.
- Banco Central de la República Dominicana (1999b) *Encuesta Nacional de Gastos e Ingresos de los Hogares Oct. 97 – Sept. 98*. Tomo IV, Gastos e Ingresos de los Hogares. Santo Domingo, República Dominicana.

- Banco Central de la República Dominicana (1999c). *Mercado de trabajo 1991 – 1996*. Santo Domingo, República Dominicana.
- Berdegú, J.; T. Reardon y G. Escobar (2000) “Empleo e ingreso no agrícola en América Latina y el Caribe”. *Conferencia sobre desarrollo de la Economía rural y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*. New Orleans, BID.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo); FAO (Organización para la agricultura y la alimentación); CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1999) *Documento de conclusiones y recomendaciones del Seminario Internacional sobre Desarrollo del Empleo Rural no Agrícola en América Latina*. Santiago de Chile.
- Cabal, Miguel (1993) *Evolución de las microempresas y pequeñas empresas en la República Dominicana 1992-1993*. Santo Domingo, República Dominicana, FONDOMICRO.
- Cela, Jorge (1984) “Tengo un dolor en la cultura: análisis cultural”. *Estudios Sociales*, No. 56. Santo Domingo, República Dominicana.
- Dávalos, Mario (1998) *Las Microempresas: El coloso desconocido de las economías en desarrollo*. Santo Domingo, República Dominicana, FONDOMICRO.
- Dirven, Martine (1997) “El Empleo Agrícola en América Latina y el Caribe. Pasado Reciente y Pespectivas”. *Desarrollo Productivo*, No. 43. Santiago de Chile, CEPAL.
- Escobar, Germán (1999) “¿Empleo no agropecuario: una alternativa estratégica para el desarrollo?”. *Seminario Internacional sobre Desarrollo del Empleo Rural no Agrícola en América Latina*. Santiago de Chile, BID, FAO, CEPAL.
- FAO (Organización para la Agricultura y la Alimentación) (2000) “Tendencias y Desafíos en la Agricultura, los Montes y la Pesca en América Latina y el Caribe”. Oficina Regional de la FAO, Santiago, Chile.
- Janvry, A. de; E. Sadoulet (2000) *Making Investment in the Rural Poor into Good Business: New Perspectives for Rural Development in Latin America*. Conferencia sobre Desarrollo de la Economía Rural y Reducción de la Pobreza en América Latina y el Caribe. BID, New Orleans.

- Köbrich, Claus y M. Dirven (2007) *Características del empleo rural no agrícola en América Latina con énfasis en los servicios*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Murray, Gerald (1996) *El Colmado. Una investigación antropológica*. Santo Domingo, República Dominicana, FONDOMICRO.
- ONAPLAN (Oficina Nacional de Planificación) (1997) *Focalización de la pobreza en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana.
- ONAPLAN (Oficina Nacional de Planificación) (2005) *Focalización de la pobreza en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana.
- Ortiz, Marina y J. Poyo (1999) *Microempresas, globalización y servicios financieros en la República Dominicana 1998-1999*. Santo Domingo, República Dominicana, FONDOMICRO.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2000) *Desarrollo humano en la República Dominicana*. Santo Domingo, República Dominicana.
- Rosario, P. del, et al. (1996) *Uso de la tierra y producción de alimentos en la República Dominicana*. Santiago de los Caballeros, República Dominicana, CEUR/PUCMM.
- Rosario, P. del, et al. (1997) *Evaluación de la sustentabilidad en sistemas agroforestales*. Santiago de los Caballeros, República Dominicana, CEUR/PUCMM.
- Rosario, P. del; R. Rodríguez; H. López (1998) *Estudio sobre movilización de ahorros rurales en la zona de acción de PROLINO*. Santiago de los Caballeros, República Dominicana, CEUR/PUCMM.
- Rosario P. del; H. López (1999) *Estudio sobre la pobreza rural en la zona de impacto de PROLINO*. Santiago de los Caballeros, República Dominicana, CEUR/PUCMM.
- Rosario, P. del; H. López (2007) *La ruralidad dominicana: un enfoque para reducir la pobreza rural*. Santo Domingo, República Dominicana, IDIAF.