

Compilación teórica: emprendimientos en la República Dominicana

José Alberto Acosta Guzmán

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE SANTIAGO,
SANTIAGO DE LOS CABALLEROS, REPÚBLICA DOMINICANA
josacoguz@hotmail.com

Resumen: Este artículo presenta una revisión bibliográfica a las investigaciones realizados sobre el tema del emprendimiento en la República Dominicana y el mundo. La revisión realizada pone de relieve el hecho que, aunque es un tema que no ha sido muy investigado en la República Dominicana, existe un interés marcado por entender y comprender los factores que condicionan, influyen y determinan los emprendimientos por parte de los dominicanos, de forma específica en lo relacionado con la creación de las microempresa empresas. Además, se trataran temas vinculados a las características de las Empresas de las persona emprendedoras, los principales indicadores de las microempresas se expondrán, dado que el desempeño de las microempresas está asociado a un conjunto de factores relacionados con el tamaño de la empresa y el nivel de organización que exhibe, el sector donde se ubica y las características de sus propietarios.

Palabras clave: emprendimiento, empresarios, compilación, antecedentes, constructo.

Abstract: *This article presents a literature to research conducted on the topic of entrepreneurship in the Dominican Republic and the world review. The review highlights the fact that although it is an issue that not been investigated in the Dominican Republic, there is a clear interest to understand and comprehend the factors that affect, influence and determine the enterprises by the Dominicans, of specifically with regard to the creation of micro enterprises. In addition, issues related to the characteristics of the companies enterprising person is treated the main indicators of microenterprises will be discussed, since the performance of microenterprises is associated with a set of factors related to firm size and the level exhibiting organization, the sector where it is located and the characteristics of their owners.*

Keywords: *entrepreneurship, business, compilation, background, construct.*

Introducción

La presente investigación descriptiva y cualitativa, tiene como propósito presentar la tendencia de las investigaciones que se han realizado a nivel nacional e internacional alrededor del emprendimiento. Esta exploración descriptiva se realiza en el marco de la investigación que adelanta el grupo de investigación en emprendimiento del área de Negocios de la Maestría en Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA).

Según Otriz (1992), las microempresas son negocios o unidades no agrícolas dedicadas a actividades de manufactura, comercio o servicios, que emplean 10 trabajadores o menos, incluyendo al propietario. La definición del concepto microempresa, implica mantener soterrado un mundo empresarial en constante efervescencia con aperturas y cierres, con negocios de una misma industria con características diferentes tanto en su estructura económica como en sus modalidades operativas.

La explicación sobre los orígenes de los empresarios emprendedores, ha generado una rica discusión teórica entre los investigadores de esta área del saber, de carácter multidisciplinario, que involucra varias generaciones y múltiples accesiones. En el año 1980, Naisbitt planteó que estábamos pasando de una sociedad de empleados a una sociedad de empresarios.

Antecedentes

Durante centurias, se ha venido investigando el constructo emprendedor partiendo de las expresiones del campo organizacional y empresarial, que se sitúa por primera vez en el siglo XVII. A partir de esa época hasta la actualidad, numerosos investigadores han ido dando forma al constructo "emprendedor", investigadores de los dotes como Cantillon, Rodríguez, Say, Stuart, Walras, Casson, Schumpeter, Kirzner y Audretsch.

Se puede considerar a Cantillon (1755) como el primer investigador que utiliza el término *entrepreneur* al señalar explícitamente en su ensayo el rol que tiene el empresario en la economía. Cuando hace referencia al término *entrepreneur* no quiere hacer mención a dueños de empresa, sino a "personas que persiguen la puesta en funcionamiento de un negocio para obtener un beneficio", fundamentando esto en las necesidades existentes en el mercado. Se puede afirmar entonces, que es el primer investigador que lo utilizó.

Así mismo, más adelante en el tiempo Say (1803) consideró que la función principal de la persona emprendedora era la de "gestionar recursos de una manera eficiente a través del conocimiento", que como resultado de estas actividades le permitiera aumentar la producción. Stuart (1848) lo introdujo en el hablar inglés, respetando y manteniendo la esencia de la terminología francesa *entrepreneur* y haciendo relación con la "asunción de riesgos económicos", idea muy en la línea de Cantillon.

También, el investigador Walras (1874) situó al emprendedor dentro del marco de estudio de la teoría general de equilibrio económico y definió al empresario como un individuo que "adquiere en alquiler la tierra, el trabajo y el capital, asociándolos para, comprando materias primas a otros empresarios, vender por su cuenta y riesgo los productos obtenidos".

Según el economista Schumpeter (1934), “un emprendedor es un individuo que reúne un conjunto de recursos de forma novedosa, intentando mejorar de forma rutinaria la oferta de productos existentes en un mercado e incorporando la innovación como constructo intrínseco en la creación de una nueva organización empresarial”. El enfoque de Schumpeter tilda al empresario como eje central o motor del desarrollo económico, impulsado por las innovaciones que el empresario sitúa en el mercado y que pueden ser de cinco tipos: de producto, de método de producción, de apertura de un nuevo mercado, utilización de una nueva fuente de materias primas y, por último, la creación de un tipo de organización industrial.

Según Schumpeter, se puede considerar a un individuo como empresario a cualquier persona que realice innovaciones en uno de los cinco ámbitos descritos anteriormente, bien de manera independiente, (por cuenta propia), o bien como ejecutivo (empleado) de una organización; característica diferencial del empresario de Schumpeter es que no asuma riesgos a menos que sea su propio capital el invertido en el proyecto de innovación.

Kirzner (1973, 1998), realiza un aporte significativo en este sentido, añadiendo algo nuevo con respecto a Schumpeter y es que los mercados no son perfectos ni están en equilibrio. Es pues, que según este, es el emprendedor el que “permite aumentar la competitividad conduciendo al mercado a una situación de equilibrio” debido a que cuantos más emprendedores se incorporen al mercado, existirá mayor competencia, lo que provocará que los precios existente en ese mercado disminuyan. El emprendedor, gracias a su iniciativa y coraje pone en funcionamiento nuevas ideas y formas de organización de los factores de producción. Para Kirzner (1973) no todas las personas tienen la misma información sobre el valor y los precios de los productos, lo que constituye una oportunidad el hecho de que diferentes emprendedores tengan distinta información sobre la situación del mercado.

Otro investigador, Casson (1982) desarrolló las cualidades que debe poseer todo mercado de empresarios, poniendo de manifiesto la dificultad que existe para definir objetivamente tal mercado. El principal inconveniente no reside en la complejidad o en la dimensión del proyecto empresarial, sino más bien en la cualidad de la decisión, la cual provoca que dicha decisión sea innovadora y permita desarrollar un proyecto empresarial. Por otra parte, “el emprendedor no está detrás de cada actuación desarrollada por la organización y solo cuando tras una decisión se produce un cambio fundamental, se podrá hablar de decisiones acertadas o juiciosas”, Casson (1982). Para éste, el espíritu emprendedor, la capacidad de asumir riesgos, de crear una empresa, es una condición general que puede clasificarse incluso como macroeconómica, estructural, la cual está relacionada con el funcionamiento general de equilibrio de una economía y con el progreso y la

evolución social en su conjunto. El equilibrio de una economía es resultado de la interacción entre emprendedores o empresarios y entre aquellos que tienen éxito y los que fracasan.

Audretsch (2013) ha construido una versión actualizada del papel del emprendedor innovador schumpeteriano: se trata de “un agente dispuesto a explotar conocimientos que las empresas establecidas consideran alejados de su negocio central”. Considera que el emprendedor es el agente del cambio que mediante la toma de una posición de riesgo acelera la generación y aplicación de las ideas innovadoras en la economía, debiendo estar la actividad de la empresa ligada a un contexto local y dentro de este contexto se puede vincular con los viveros de empresas, al ser un instrumento de política económica que fomenta la actividad emprendedora en un territorio. Aun cuando Audretsch no habla explícitamente de los viveros de empresas, sí resalta la importante influencia que los programas con incentivos públicos tienen en la actividad emprendedora a través de la formación empresarial, la financiación, la introducción de normas de calidad y la detección de las oportunidades que ofrece el mercado. También considera que el tipo de programa elegido y el momento de aplicación pueden servir de soporte, pero también de freno en el fomento de la actividad emprendedora (Audretsch et al., 2002).

Se considera al doctor Príamo Rodríguez, el primer investigador en plantear el constructo emprendedor en la República Dominicana, el cual ha expresado lo siguiente, “la verdadera actitud emprendedora, también, es una constante búsqueda por la excelencia, con miras a lograr la más grande de las satisfacciones sentimentales del hombre y la mujer que son la felicidad y la libertad humana” Rodríguez (2011).

Revisión del Constructo de Emprendedor

En sentido amplio, se puede afirmar que un emprendedor es una persona que crea una empresa. Lo que a simple vista parece una actividad sencilla pero en la práctica no lo es tanto. Lanzando una ojeada a las definiciones que de dicho término da el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (RALE) se ha encontrado con que un emprendedor es aquel que “emprende con resolución acciones dificultosas o azarasas”. Por lo tanto, resulta que la expresión no comprende las actividades cotidianas y rutinarias que realizan los emprendedores. Sin embargo, si se escudriña el vocablo “empresario”, en su cuarta acepción, da la siguiente definición: “Titular propietario o directivo de una industria, empresa o negocio”. Se podrían interpretar que esta última definición coincide más con el constructo emprendedor.

Existen algunos investigadores que realizan diferencias entre los vocablos de empresario y emprendedor; así, Veciana (1998, 2005) afirma, que no todos los due-

ños de una organización con fines de lucro, reúnen necesariamente la condición de emprendedores, ya que pudieron ser dueños por las siguientes razones: (a) porque la adquirieron mediante compra o por herencia, (b) por lo que solo serían emprendedores aquellos que ponen un nuevo negocio y (c) una nueva actividad dentro de una empresa ya establecida. Gartner (1988), en cambio, diferenció entre emprendedores (crean empresas) y no emprendedores (no crean empresas).

Lückgen et al. (2006) han definido a los líderes emprendedores como “individuos que están, solos o con otros, activamente involucrados en el origen de una nueva organización y que esperan ser propietarios de dicho negocio, combinando la implicación personal con el interés por poseer una parte del negocio”.

Amatori (2010), considera que “el emprendedor pueda ser una persona, que por cuenta propia o incluso con uno o más empleados que estén en condiciones de ser muy sensible ante las demandas del mercado, personalizando y adecuando sus acciones en un nicho específico de mercado”. Finalmente, un emprendedor es un individuo o varios individuos que quieren crear una organización o la han constituido recientemente buscando satisfacer los deseos y necesidades de los consumidores a través de un servicio o un producto, generando un derecho de cobro, gestionando para ello unos recursos (humanos, financieros y materiales) que generan una obligación de pago y obteniendo un resultado empresarial.

Según Rodríguez (2011), el emprendedor, a través del tiempo, ha jugado un papel trascendental en el desarrollo económico y social de los pueblos y otros pueblos han sido testigos del crecimiento de sus organizaciones, de sus empresas y de su persona. En este mismo sentido ha expresado, el emprendedor vive y motiva a los demás para que se multiplique la riqueza de su comunidad y de su país. Así mismo, este autor afirma: el emprendedor es una persona que sabe determinar un especial valor al hecho de incursionar en lo desconocido, pero siempre con un reto en su conquista.

Emprendedores

Varios autores han expresado, el aporte en cuanto a la definición del constructo «emprendedor» logrando un rico repertorio de los diferentes significados y matices que este pueden adoptar Alonso y Galve, (2008) que se vincula por lo general, con valores positivos, ya que simboliza a aquel que toma la iniciativa, siendo el motor que empuja a la realización de una empresa, superando las adversidades que esto supone. Los emprendedores, atendiendo a su función de nuevos empresarios, son personas que innovan, identifican y crean nuevas oportunidades de negocios (Campos, 1997): reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximos beneficios de sus innovaciones en un entorno incierto, en otras palabras, reali-

zan la gestión directiva de los diferentes recursos que se ponen en juego para crear la empresa (Casillas y Martí, 2003, Bermejo y de la Vega, 2003). Está claro que si existe un elemento esencial y determinante del éxito empresarial, ese es la propia actitud del emprendedor y su forma de enfrentarse al riesgo (Maqueda et al., 2003), pero este constructo no deja de ser concebido como tautológico.

Aunque existen varios autores que han afirmando de forma categórica, factores como la edad, el sexo, el estatus social, la educación, los ingresos y el acceso a las fuentes de financiación como determinantes de la decisión de crear una empresa (Minniti et al., 2006) y otros investigadores se han orientado hacia la búsqueda del elemento individualista del emprendedor (Robinson, 1987) como institución económica y no como conjunto de cualidades personales (Valcarce y Sequera, 2006), en la practica la mayoría destaca algún rasgo como característico, que definen el carácter de los emprendedores.

En la actualidad, existe cierta discusión sobre si estas cualidades esenciales pueden ser adquiridas y desarrolladas por cualquier persona o, por el contrario, los emprendedores tienen una serie de características innatas que facilitan su crecimiento y desarrollo y por lo tanto, esto conlleva la inquietud de realizar la siguiente premisa, si el emprendedor nace o se hace. Se puede afirmar con certeza que el emprendedor nace, pero no se estará en lo cierto ya que existen ciertas capacidades empresariales (Filella, 1997): habilidades que el emprendedor posee o debe adquirir y que se relacionan directamente con la capacidad de gestión de la futura empresa y que a diferencia de las cualidades intrínsecas, pueden ser estudiadas y aprendidas a través de una educación y formación empresarial adecuada.

Además, el emprendedor, junto con poseer cualidades psicológicas adecuadas para ser emprendedor y ambicioso se ha de estar preparado para el trabajo y el sacrificio (López-Amo, 2005). En los negocios se pueden aprender comportamientos específicos (Pérez-Orive, 2004) derivados de la cercanía al cliente y a la experiencia. Está muy claro que en el emprendedor se combinarán las influencias que ejercen el entorno y de sus propias características individuales.

Existen altas probabilidades, el emprendedor no nace, se hace, pero al igual que un aprendiz de pianista necesita agilizar su destreza digital, su vista y, sobre todo, su oído, un emprendedor necesitará potenciar sus capacidades, tanto personales como empresariales. Algunas características son adquiridas en el proceso de crecimiento y desarrollo (García y Boria, 2006), pero el aprendizaje de otras resultarán inviables.

Tabla 1
Principales características o aptitudes que, según sus autores definen al emprendedor

Concepto	Descripción
Pasión	Realmente, hay que querer, desear y amar; hay que sentir la pasión fundamental por la vida, combinada con una pasión empresarial; hay que amar lo que se hace para poderlo vivir y sentir día a día y así disfrutar su empoderamiento. (Rodríguez 2011).
Aptitud positiva	De esta manera se asumen las cargas laborales y las inclemencias del mercado y se toman medidas meditadas sin dejarse influir por los estados de ánimo (Timmons, 1994).
Creatividad	Esta característica puede ser clave, como hemos visto, para diferenciar al emprendedor del empresario. La creación de una nueva empresa constituye el nacimiento de un nuevo sistema (Hawkins y Turla, 1987).
Iniciativa	La proactividad se relaciona con tomar la iniciativa anticipando y llevando a cabo nuevas oportunidades, y crear o participar en mercados emergentes (Gibb, 1993).
Tenacidad	Para lograr el éxito hay que desear poder desarrollar las ideas y ponerlas en práctica, hay que creer tan decididamente en esa idea que todo lo demás carezca de sentido comparado con ella (Rock, 1987).
Integridad	La integridad del emprendedor se deriva del conocimiento que tiene, primero de sí mismo y después de los demás (Rodríguez 2011).
Decisión	Es una capacidad específica de la labor gerencial, que conformará el modelo de mando ejercido (Arents 2004).

Fuente: elaboración propia

Una gran cantidad de emprendedores han expresado, que van a poner en marcha su empresa para lograr su independencia y controlar el destino de su vida personal y empresarial, pero esas metas resultan exorbitantes y vagas (Williams, Duncan y Ginter, 2006). El riesgo del emprendedor en todo este proceso es inevitable y evadir ese riesgo es la clave de la supervivencia empresarial, orientando siempre el negocio a favor de la recompensa y alejándola de contratiempos.

Crecimiento emprendimientos República Dominicana

El crecimiento y evolución del sector empresarial en los dos últimos años han revelado el posicionamiento espacial que estas unidades productivas han adquirido en la economía nacional. Entre los años 1993 y 2013 la cantidad de microempresas en el país se ha incrementado en más de un 100%, pasando de 309,279 unidades en 1993 a 772,899 negocios en el 2013. Esto indica una tasa de crecimiento de 150%, lo que equivale a una tasa de crecimiento promedio anual de 4.7%. Esto implica, que entre

1993 y 2013 el crecimiento de las microempresas en la República Dominicana superó el crecimiento promedio anual de la población dominicana, la cual aumentó en promedio 1.5% por año Ortiz (2013).

A nivel nacional, los estimados arrojados en la encuesta realizada por el Fondo-Micro 2013 indican que por cada 1,000 habitantes en la República dominicana existen 75 microempresas, lo que refleja un incremento de una tasa de 85% con respecto al año 1993 cuando por cada 1,000 habitantes había 41 microempresas. Este incremento en este sector empresarial, sugiere que estas unidades se han expandido en la población, como una alternativa para la generación de ingresos, dado que el mercado laboral formal genera insuficientes puestos de trabajo, con salarios bajos y con dificultad de acceso, especialmente para los jóvenes o personas de más de 45 años.

El impacto positivo que alcanzaría la microempresa como ente dinámico en la generación de empleos e ingresos y en la superación de la pobreza está estrechamente relacionado con el tipo de microempresas que se crea y que se fomenta en las políticas públicas. Si estas microempresas, aunque pequeñas, tienen una alta capacidad de generar empleo e ingresos pudieran tener un impacto positivo en el ritmo de crecimiento de la economía. Si, por el contrario, estas microempresas son de subsistencia, esto implicaría la permanencia de una situación de pobreza y una limitada contribución a la dinámica económica del país. Ortiz (2013).

En otro orden de ideas, el proceso urbanístico registrado en los últimos 20 años se ha caracterizado, fundamentalmente, por una dinámica migración del campo a la ciudad e interprovincial, lo que ha influido en el crecimiento de este sector. Las microempresas, son las indicadas para proveer los bienes y servicios que requiere la población en los nuevos asentamientos urbanos, donde regularmente hay una menor penetración de grandes empresas. Así mismo, en los nuevos barrios que van ensanchando el perímetro urbano de las ciudades se instalan colmadones, salones de belleza, farmacias, ferreterías, talleres, ventas de ropa y artículos varios, actividades típicas y propias del microempresarial.

Según Ortiz (2013) lo expresado con anterioridad se refleja al observar, que en el año 1993, el 60% de estas unidades empresariales estaba ubicado en las zonas urbanas, mientras que para el 2013 ese porcentaje aumentó a 83.3%. En contraste, los pequeños emprendimientos de la zona rural redujeron su participación de un 40% en el 1993, a un 16.7% en el 2013, lo que se corresponde con una menor concentración de la población en los campos del país. En otras palabras, se puede afirmar que la creación de nuevas microempresas será proporcional a la cantidad de habitantes que ocupan determinada zona geográfica.

Empleo que generan los emprendimientos en República Dominicana

Un aspecto relevante de las microempresas es el rol preponderante que han jugado como ente generadoras como fuente de empleo. La fuerza de trabajo ocupada en este sector refleja un notable crecimiento en las dos últimas décadas. En el año 1993 las microempresas emplearon 711,934 hombres y mujeres, mientras que para el año 2013 se incrementó el número de empleados a 1,644,260; lo que quiere indicar que este sector empresarial ha generado unos 932,000 empleos adicionales, que equivalen a más de la mitad del aumento del empleo en la economía dominicana de los últimos 20 años Ortiz (2013).

Si se toma en comparación como ha evolucionado el mercado laboral entre 1993 y abril 2013, se puede ver que el número de ocupados en la economía creció en 2.5% promedio anual, en tanto que el crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) fue de 2.3% anual¹². La tasa de crecimiento del empleo en las microempresas fue de un 4.3% anual en promedio, lo que evidencia el papel fundamental que tienen estas unidades productivas como generadoras de empleo en la economía.

La alta proporción de microempresas en zonas urbanizadas se relaciona con la concentración de habitantes y los flujos migratorios internos, pues hace dos décadas se estimaba que el 43.9% de la población vivía en zonas rurales y más del 38.4% de las microempresas estaban ubicadas en campos del país, en tanto que el 56.1% de la población dominicana estaba localizada en las ciudades y pueblos, con una proporción del 61.6% de microempresas en esos centros urbanos¹³.

Composición del Empleo

Ortiz (2013) ha indicado, en las microempresas se pueden encontrar diferentes tipos de trabajadores. Por un lado están los propietarios, que suelen ser el único empleado de las empresas unipersonales, pero hay también empleados asalariados, empleados no pagados y empleados en proceso de aprendizaje. Los resultados de la encuesta FondoMicro 2013 presentan que los dueños, continúan siendo la principal fuerza laboral de estas unidades productivas, ya que representan el 49.1% del empleo y laboran en el 93.7% de las empresas. En la realidad, todas las empresas unipersonales (98.2%) tienen a su propietario como único trabajador.

Se debe destacar el aumento de la participación de los empleados pagados como parte de la fuerza trabajadora de las microempresas, dado que representan el 34.1% del empleo y casi seis de cada 10 unidades productivas contratan mano de obra asalariada. En contraste, los trabajadores no pagados han perdido representatividad, pues solo representan el 14% del empleo total del sector, siendo parte de la estructura del empleo del 22.3% del universo de microempresas. La menor participación del

empleo recae en los aprendices, que representan el 2% del empleo en menos del 5% de las microempresas. Ortiz (2013).

La composición del empleo por tipo de trabajador que arroja la encuesta FondoMicro 2013 sugiere un incremento en la calidad del empleo de las empresas en los últimos 20 años. En el 1993 el 23.7% del empleo correspondió a trabajadores pagados, mientras que para el 2013 se reporta un aumento en la participación de este tipo de trabajadores en más de diez puntos porcentuales, para constituir el 34.1% de la fuerza laboral. En cambio, la participación del trabajador no pagado se redujo prácticamente a la mitad entre 1993 y 2013.

Además, es interesante analizar las diferencias que se establecen en la estructura del empleo según el género del propietario del negocio. En las empresas lideradas por mujeres, las propietarias constituyen la principal fuerza laboral (62.1%), en tanto que en las empresas de propiedad masculina los trabajadores pagados tienen una mayor relevancia (46.1%) en relación con los demás tipos de trabajadores. Igualmente, las empresas de mujeres utilizan más mano de obra no remunerada (19.2%) que las empresas de hombre (11.5%) o propiedad conjunta (9.4%).

En cuanto a la generación el empleo en las microempresas según el género del trabajador, los resultados de la encuesta FondoMicro 2013 muestran que las mujeres representan el 46% del empleo total generado por las microempresas y, a su vez, el 59% de las empresas tiene alguna mujer como parte de su planilla laboral. Esto representa un incremento de 6.4 puntos porcentuales en comparación con el año 1993, donde las mujeres constituían el 39.5% de toda la fuerza laboral ocupada en las microempresas Ortiz (2013).

Conclusiones

La investigación realizada pone de manifiesto el hecho de que, aunque es un tema que no ha sido estudiado de manera suficiente, existe un interés marcado por parte de los investigadores del campo empresarial, por comprender los factores que condicionan, influyen y determinan los emprendimientos en la República Dominicana y el mundo, de manera específica en lo relacionado con la creación, mantenimiento y desarrollo y de nuevas empresas.

Las investigaciones, que han sido tomadas en consideración para la elaboración de esta investigación descriptiva y cualitativa, muestran la variedad de enfoques y énfasis de las diferentes investigaciones alrededor del mundo. Estas muestran el aporte de diversas disciplinas como la psicología, la sociología, la administración, la economía, que aportan a la comprensión del emprendimiento en sentido general.

Cuando en un país, como la República Dominicana se da una situación de desempleo en la juventud, aun con lo mucho que ha crecido el tejido empresarial, se

puede considerar poco innovador y competitivo por la carencia de nuevas iniciativas empresariales, se hace necesaria una intervención coordinada por parte de los diferentes sectores que conforman el entorno socioeconómico del país. Finalmente la República dominicana, así como Hispanoamérica se lleva el rezago en cuanto al fomento de los emprendimientos, pero existen evidencia claras y precisas, de que se está dando pasos importantes en la dirección correcta con el objetivo de promoverla y fomentarla a nivel nacional.

Finalmente, los últimos 20 años, han sido decisivos en cuanto al avance de los emprendedores en el ámbito empresarial y socioeconómico en sus diferentes ámbitos, pero todavía no se puede expresar, de una situación igual en comparación con los asiáticos (los dragones del Asia), solo queda expresar que se debe continuar emprendiendo nuevos negocios pero, con un alto índice de emprendimiento, para que en el devenir de los años se puede entonces anunciar (República dominicana es un país, netamente emprendedor).

Referencias bibliográficas

- ALONSO, M.J. y GALVE, C. (2008): “El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución”, *Acciones e Investigaciones sociales*, nº 26, pp. 5-44.
- AMATORI, F. (2010): “Determinants and typologies of entrepreneurship in the history of industrial Italy”, en García-Ruiz, J. L. y Toninelli, P. A: *The determinants of entrepreneurship. Leadership, culture, Institutions*. Pickering & Chatto, Londres.
- AUDRETSCH, D. (2013): “Entrepreneurship: A survey of the literature”, Comisión Europea, Dirección General de Empresa, Enterprise Papers, N° 14, Publicaciones y ediciones de la Universidad de Barcelona, Barcelona.
- CAMPOS, M. (1997): “La función de la empresa y el empresario en la sociedad moderna”, *Economistas Colegio de Madrid*, nº 73, pp. 100-104.
- CANTILLON, R. (1755): *Essai sur la Nature du Commerce en Générale*, Macmillan, Londres (1931).
- CASILLAS, T. y MARTÍ, J. (2003): *Guía para la creación de empresas*, Fundación EOI, Madrid.
- CASSON, M. (1982): *The entrepreneur, an economic theory*. Martin Robertson, Rowman & Littlefield, Executive Report, London Business School, Londres.
- GARCÍA, A. y BÒRIA, S. (2006): *Los nuevos emprendedores. Creación de empresas en el s. XXI*
- GARTNER, W. (1988): “Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question”. *American Journal of Small Business*, nº 12, vol. 4, pp. 47-68.

- KIRZNER, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- KIRZNER, I. (1998): *Competencia y empresariabilidad*. 2ª edición, Unión editorial, Madrid.
- LÜCKGEN, I.; OBERSCHACHTSIEK, D.; STERNBERG, R. Y WAGNER, J. (2006): “Nascent entrepreneur in German regions” en FRTISCH, M. Y SCHUMEDE, J. (Eds): *Entrepreneurship in the region. International Studies in Entrepreneurship*, Springer, Berlin.
- MAQUEDA, J., OLAMENDI, G. y PARRA, F. (2003): *Tu propia empresa: Un reto personal*, Editorial ESIC, Madrid.
- MINNITI, M., BYGRAVE, W. D. y AUTIO, E. (2006): *Global Entrepreneurship Monitor*
- NAISBITT, J. (1982). *Ten new directions Transforming Our Lives*, Warner Boooks, Nueva York.
- SAY, J. (1803): *Traité de Economie Politique*. Edición de 1972, Calmann-Lévy Éditeur. París.
- SCHUMPETER, J. (1934): *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.
- VALCARCE, J. y SEQUERA, A. M. (2006): *Aprender a emprender*, Nowtilus, Madrid.
- VECIANA, J. (1998): “Teoría y política de la creación de empresas”, Jornada del Economista 1998, Col·legi d’Economistes de Catalunya, Barcelona.
- VECIANA, J. (2005): “La creación de empresas. Un enfoque gerencial”. Colección Estudios Económicos, nº 33, La Caixa, Barcelona.
- WALRAS, I. (1874): *Elementos de economía política pura*, Ed Alianza, Madrid.
- WILLIAMS, D. R., DUNCAN, W. J. y GINTER, P. M. (2006): “Structuring deals and governance after the IPO: Entrepreneurs and venture capitalist in high tech start-ups”, *Business Horizons*, vol. 49, pp. 303- 311, Indiana University, Bureau of Business Research.