



Global
Entrepreneurship
Monitor



REPÚBLICA DOMINICANA 2018

ABRIL DE 2019



BARNA
Management School



MICM
MINISTERIO DE INDUSTRIA
COMERCIO Y MIPYMES
REPÚBLICA DOMINICANA

© GEM República Dominicana 2018

Primera edición: julio de 2019

© del texto:

Ministerio de Industria y Comercio y MIPYMES

de la República Dominicana - MICM, 2019

Barna Management School, República Dominicana, 2019

Gestión administrativa y aplicación del instrumento por parte del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes:

Ignacio Méndez	Alan Fernández Mateo
José Checo	Aura Madera
Luis Madera	Nicole Aponte Cueto
Pablo Tactuk	Natali Márquez
Ana Abreu	Fernando Sanchez
María Cristina Terrero	Ingrid Espinal

Procesamiento estadístico y elaboración de Informe por parte de BARNAMANAGEMENT SCHOOL:

Javier Villamizar Fernández

Fernando Barrero Rivera

Correcciones:

Aura Madera
Nicole Aponte Cueto
Luis Madera
Luigi Sued
Ivette Caceres
Rubi Bretón

Diseño y Diagramación:

L. Karen Cortés H. - disenhografico@gmail.com

Fotografías: www.freepik.com / www.shutterstock.com

©Reservados los derechos. No se permite reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información ni transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc., sin el permiso previo de los titulares de los derechos de propiedad intelectual.



REPÚBLICA DOMINICANA
2018



CONTENIDO

RESUMEN	6
INTRODUCCIÓN	8
OBJETIVOS DEL GEM	10

Sección 1

EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN LA REPÚBLICA DOMINICANA . . . 12

1.1 Percepciones e intenciones	.16
1.1.1. Percepciones emprendedoras y potencial emprendimiento	.16
1.1.2. Intenciones emprendedoras	.21
1.1.3. Comparando emprendedores potenciales e intencionales	.23
1.2 Actividad emprendedora	.26
1.2.1. Actividad emprendedora total en etapa inicial (TEA)	.26
1.2.2. Emprendimiento por necesidad y por oportunidad	.28
1.2.3. Aspiraciones de los emprendedores en etapa temprana	.32
1.2.4. Internacionalización	.36
1.2.5. Emprendedores establecidos	.37
1.2.6. Actividad emprendedora de empleados (EEA)	.38
1.2.7. Descontinuación emprendedora	.39
1.3 Caracterización demográfica del emprendedor dominicano	.41
1.4 Actividad económica de los emprendedores dominicanos	.42

Sección 2

ENTORNO EMPRENDEDOR . . . 43

2.1 Generalidades	.44
2.2 Medición del entorno emprendedor en la República Dominicana	.46
2.3 Factores del entorno emprendedor	.47
2.4 Condiciones del entorno emprendedor de la República Dominicana frente al de otras economías	.52

2.5	Identificación de los factores claves para que la República Dominicana logre mejorar su entorno emprendedor	.56
2.5.1.	Políticas y programas del gobierno	.57
2.5.2.	Soporte financiero	.61
2.5.3.	Formación y tecnología	.63
2.5.4.	Capital humano.	.66
2.5.5.	Mercados	.67
2.5.6.	Infraestructura física y de servicios básicos.	.68
2.5.7.	Cultura	.70
2.5.8.	Nivel de apoyo a empresas familiares	.72

Sección 3

CONCLUSIONES	. 76
------------------------	------

Sección 4

RECOMENDACIONES CLAVES PARA LA FORMULACIÓN O EVALUACIÓN DE POLÍTICAS DEL GOBIERNO DOMINICANO.	. 80
--	------

Sección 5

FUTURAS INVESTIGACIONES	. 82
-----------------------------------	------

BIBLIOGRAFÍA	. 83
------------------------	------

ANEXOS 89

ANEXO 1	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE TIPO DE EMPRESAS POR MACROREGIÓN.	. 90
ANEXO 2	PERFIL DEMOGRÁFICO DEL EMPRENDEDOR DOMINICANO.. . . .	. 91
ANEXO 3	POTENCIAL DE EMPRENDIMIENTO POR NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO Y POR SEXO	. 92
ANEXO 4	COMPETENCIAS PERCIBIDAS POR NIVEL EDUCATIVO	. 93
ANEXO 5	PORCENTAJE DE INGRESOS NO TRIBUTARIOS POR PAÍS	. 93
ANEXO 6	DIVISIÓN TERRITORIAL POR MACROREGIÓN, REGIÓN Y PROVINCIA DE REPÚBLICA DOMINICANA, ACTUALIZADA AL 2015	. 94
ANEXO 7	NIVEL EDUCATIVO POR NACIONALIDAD DE LOS ENTREVISTADOS	. 95
ANEXO 8	INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO POR NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO Y POR SEXO (%)	. 96
ANEXO 9	INGRESO MENSUAL DEL HOGAR POR NIVEL EDUCATIVO	. 97
ANEXO 10	NIVEL DE OPORTUNIDAD POR EDAD DEL EMPRENDEDOR, E INGRESO POR HOGAR	. 97



RESUMEN

E **L MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO** (en adelante GEM, por sus siglas del inglés, Global Entrepreneurship Monitor) es un modelo de investigación desarrollado con el propósito de obtener datos comparativos a nivel internacional sobre la actividad empresarial, a fin de identificar oportunidades en la mejora del ecosistema emprendedor en cada país, compuesto por los emprendedores y su entorno. Al interpretar y estudiar adecuadamente los indicadores que lo componen, se pueden desarrollar comparaciones regionales, globales y longitudinales de la actividad empresarial. Los indicadores analizados en el presente informe provienen de la encuesta de población adulta (APS) de GEM y de la Encuesta Nacional de expertos (NES) de GEM. Los resultados más notables de GEM 2018 para la República Dominicana se presentan en los siguientes párrafos.

El emprendedor dominicano se caracteriza por percibirse con elevadas competencias emprendedoras (75%, comparado con el 50% del promedio de los demás países participantes del estudio), como también, presentar el menor miedo a emprender (12,5%) frente a las demás economías (36% en promedio), permitiendo que se generen elevadas intenciones emprendedoras en la República Dominicana (53%), por encima del promedio de los otros países (24%), igualmente, originando una actividad emprendedora que

supera a los demás países GEM (18.2%, frente a 12.6%), indicador que se ha incrementado en los últimos 11 años (16.8%, del año 2007).

Este desempeño es relevante si se tiene en cuenta el riguroso entorno emprendedor al que se someten los emprendedores nacientes y establecidos. En primer lugar, el nivel de competencia percibido es elevado, pues los emprendedores opinan que en su negocio se encuentran muchas empresas competidoras (55% en emprendedores nacientes y 57%

en establecidos), niveles equivalentes a los hallados en la primera medición GEM realizada en la República Dominicana (año 2007), donde las cifras correspondieron al 55% y 58% respectivamente. Una de las posibles causas de éstos números elevados de manera permanente, se puede atribuir al monopolio, pues el Índice de Competitividad Global del año 2018, expone a éste fenómeno como uno de los factores que dificultan la competitividad para la creación de empresa en la República Dominicana. No obstante, el porcentaje de abandono se ha reducido del 9% al 6% en los últimos once años, siendo la baja rentabilidad (59%), la constante razón para cerrar o vender la empresa.

Al incluir los demás factores del entorno emprendedor, con base en la opinión de los expertos consultados en la presente medición, tanto las políticas, como los programas del gobierno, hasta sus iniciativas de financiación, son combustibles claves que mueven la máquina emprendedora del país. No obstante, las condiciones del entorno asociadas a la formulación de políticas gubernamentales presentan niveles por debajo de los países participantes (3.5 frente a 4.4, en escala de 1 a 9), justificando la continuidad y el refuerzo de las iniciativas del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM).

La región Este ostenta un favorable ecosistema emprendedor, debido a que presenta una mayor percepción de oportunidades para abrir negocio (59%, frente al total nacional del 45%), incidiendo que el porcentaje de emprendedores intencionales y potenciales sea mayor que el promedio del país (69% y 75%, frente a 53% y 64%, respectivamente).

Las personas empleadas con post grado se califican como colaboradores con mayor espíritu emprendedor frente a los demás grupos con menor nivel educativo, lo que les facilita el acceso a la actividad emprendedora, evidenciando que el país requiere incrementar el nivel de escolaridad de sus habitantes, con énfasis en el diseño e implementación de programas con contenidos de innovación, tecnología, emprendimiento de exportación y sustitución de importaciones, a fin de promover los factores de oferta y demanda nacional, con un enfoque de competitividad global.





INTRODUCCIÓN

¿Qué es el Monitor Global de Emprendimiento (GEM)¹?

E L GEM ES EL ESTUDIO MÁS IMPORTANTE DEL MUNDO SOBRE EMPRENDIMIENTO. A través de un amplio esfuerzo de recopilación

de datos, coordinado centralmente y ejecutado internacionalmente, GEM puede proporcionar información de alta calidad, informes completos e historias interesantes, que mejoran en gran medida la comprensión del fenómeno emprendedor, pero es más que eso. También es una comunidad cada vez mayor de creyente de los beneficios transformadores de la iniciativa emprendedora.

GEM es un recurso confiable sobre emprendimiento para organizaciones internacionales clave como las Naciones Unidas, el Foro Económico Mundial, el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que proporciona conjuntos de datos personalizados, informes especiales y opiniones de expertos.

Estos organismos importantes aprovechan la gran cantidad de datos, la metodología probada y validada de GEM y la red de expertos locales para promover políticas basadas en evidencia para el emprendimiento en todo el mundo.

En números, GEM es:

- » 20 años de datos.
- » Más de 200,000 entrevistas al año.
- » 100 economías.

¹ Tomado de <https://www.gemconsortium.org/>

-
- » Más de 500 especialistas en investigación emprendedora.
 - » Más de 300 instituciones académicas y de investigación.
 - » Más de 200 instituciones de financiación.

En cada economía, GEM observa dos elementos, componentes del ecosistema emprendedor:

- » El comportamiento emprendedor y las actitudes de los individuos.
- » El contexto nacional y cómo eso afecta el emprendimiento.

La información obtenida, analizada cuidadosamente por investigadores locales de GEM, permite una comprensión profunda del entorno para el emprendimiento y proporciona información valiosa.

GEM comenzó en 1999 como un proyecto conjunto entre Babson College (EE.UU.) y London Business School (Reino Unido). El objetivo era considerar por qué algunos países son más "emprendedores" que otros. 20 años después, GEM es el recurso de información más rico sobre el tema, que publica una serie de informes globales, nacionales y de "temas especiales" de forma anual. En la presente entrega, después de 10 años sin medición en la República Dominicana, se ha delegado a Barna Management School para el análisis y elaboración del reporte final.





OBJETIVOS DEL GEM

A NIVEL GLOBAL, SE RECONOCE AMPLIAMENTE que el espíritu emprendedor es una fuerza importante en la configuración de la economía de un país². De manera adicional, en los últimos años, más que nunca en la historia, el desarrollo económico y el espíritu emprendedor se han interconectado significativamente. Aun así, la comprensión de los roles exactos que desempeñan los emprendedores en las economías modernas continúa en investigación. La búsqueda de desentrañar la compleja relación entre el espíritu emprendedor y el desarrollo económico se ha visto obstaculizada en particular por la falta de datos armonizados transnacionales sobre el espíritu emprendedor.

Desde 1999, el programa de investigación GEM ha tratado de abordar esto mediante la recopilación de datos armonizados transnacionales relevantes de forma anual.

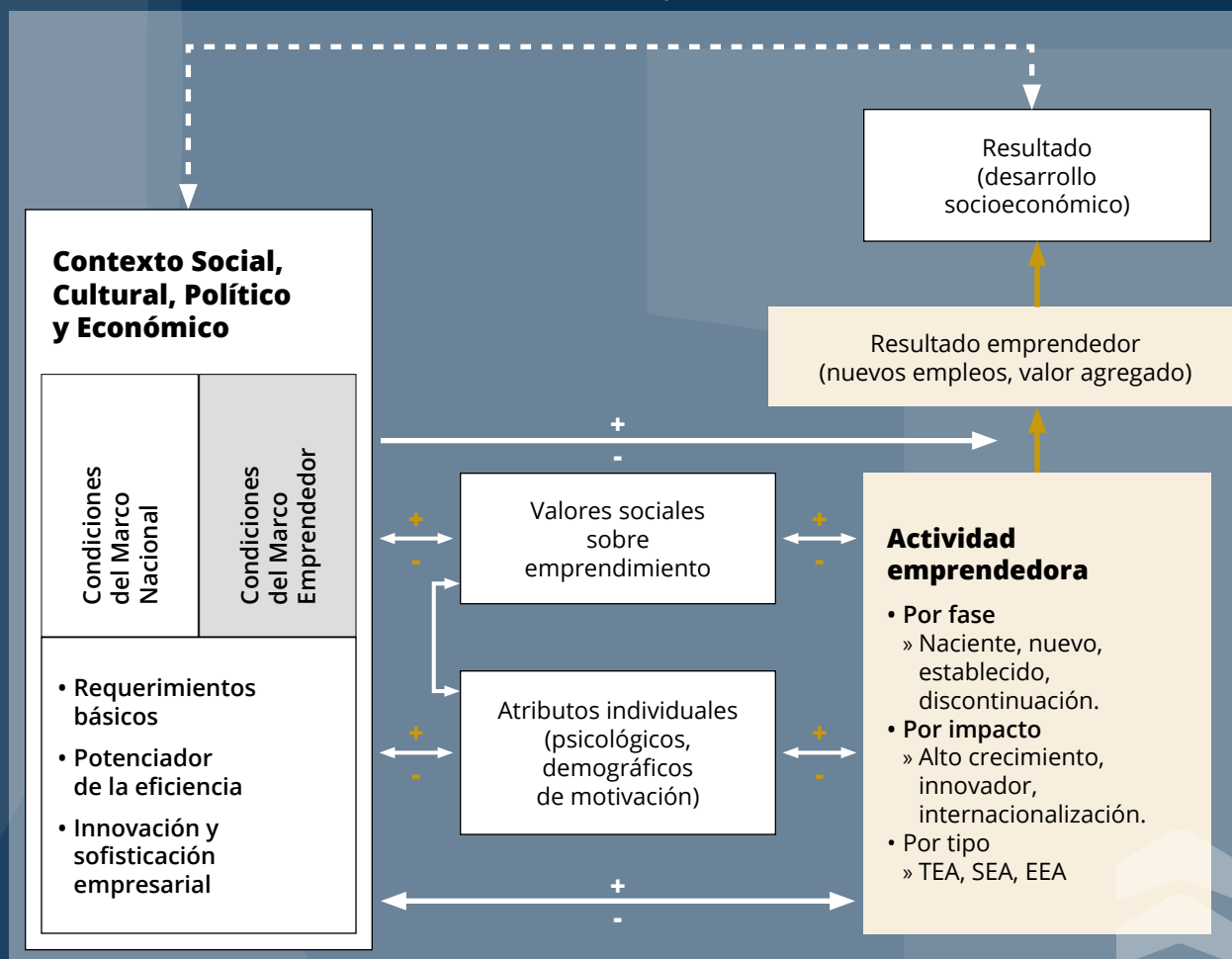
GEM se enfoca en tres objetivos principales:

- » Medir las diferencias en el nivel de actividad emprendedora entre países.
- » Descubrir factores que determinan los niveles nacionales de actividad emprendedora.
- » Identificar políticas que puedan mejorar el nivel nacional de la actividad emprendedora.

Además de estos tres objetivos principales, GEM estudia la contribución del espíritu emprendedor al crecimiento económico nacional. Los análisis tradicionales del crecimiento económico y la competitividad han tendido a descuidar el papel desempeñado por las empresas nuevas y pequeñas en la economía. GEM adopta un enfoque integral y considera el grado de participación en actividades emprendedoras dentro de un país, identificando las diferentes fases de la iniciativa emprendedora (**sección 1**), y el entorno emprendedor (**sección 2**), de manera tal que la perspectiva cubre todos los elementos componentes del ecosistema emprendedor (**figura 1**).

² Para mayor información, consultar a Ogunlana (2018), Audretsch, D. B., Belitski, M. and Desai, S. (2015), Sorin-George (2014), Wennekers (2010), y Braunerhjelm (2010).

FIGURA 1. Marco conceptual del GEM



Fuente: elaboración propia con información del GEM, 2018.



SECCIÓN

1

EL FENÓMENO EMPREENDEDOR EN LA REPÚBLICA DOMINICANA



Esta primera sección se referirá al comportamiento emprendedor y las actitudes de los individuos, así como la caracterización del emprendimiento dominicano, mientras la segunda sección corresponderá al contexto nacional y cómo eso afecta el desarrollo empresarial. De esta manera se podrá contar con éstos dos elementos simbióticos del ecosistema emprendedor.

GEM reconoce que la actividad emprendedora se ve mejor como un proceso que como un evento (ver también Van der Zwan, Thurik y Grilo, 2010). Por lo tanto, los datos se recogen a través de varias fases de la iniciativa emprendedora. Esta visión dinámica proporciona información valiosa para los responsables políticos, porque los individuos pueden responder de manera diferente a sus intervenciones, dependiendo de su posición específica en el proceso de emprendimiento. Por lo tanto, se pueden distinguir las siguientes fases del espíritu emprendedor:

- » **Emprendedores potenciales:** son personas que aún no han tomado medidas para iniciar un negocio, pero tienen las creencias y habilidades para emprenderlo. Específicamente, se considera que los individuos son emprendedores potenciales cuando creen que tienen el conocimiento y las habilidades para iniciar un negocio y cuando ven oportunidades para establecer un negocio en el área en la que viven. Además, no deben tener miedo al fracaso emprendedor.
- » **Intención emprendedora:** el potencial emprendimiento es seguido por un propósito emprendedor, es decir, personas que tienen intenciones reales, solas o en conjunto con otras personas, para iniciar un nuevo negocio en los próximos tres años.
- » **Actividad emprendedora en etapa temprana (TEA):** la medida principal del espíritu emprendedor de GEM es la actividad emprendedora en la etapa temprana. TEA se compone de emprendedores nacientes y nuevos emprendedores. Específicamente, el grupo de emprendedores nacientes se refiere a individuos dentro de la población adulta

(de 18 a 64 años de edad) que actualmente están tratando de iniciar un nuevo negocio. Para este esfuerzo inicial, el individuo espera poseer al menos una parte de este nuevo negocio, y los salarios aún no se han pagado durante los últimos tres meses. Los nuevos emprendedores están actualmente involucrados en la propiedad y gestión de un nuevo negocio existente. Los salarios se han pagado entre 3 y 42 meses (3.5 años). Los individuos que trabajan por cuenta propia también pueden ser incluidos en este grupo. Una parte significativa de la primera sección de este informe está dedicada a la iniciativa emprendedora en etapa inicial.

- » **Emprendedores nuevos:** aquellos que están tratando de poner en marcha un nuevo negocio, incluyendo alguna forma de autoempleo o venta de bienes o servicios a otros.
- » **Emprendedores establecidos:** el ciclo continúa con los dueños de negocios establecidos, que han sido dueños y gerentes de un negocio durante al menos 42 meses (incluidas las personas que trabajan por cuenta propia).

Al articular la anterior información, puede suceder que exista una conciencia sustancial sobre el espíritu emprendedor como una elección de carrera en un país y que muchas personas esperen iniciar un negocio en los próximos años. Sin embargo, en ese mismo país, pueden existir tasas bajas de emprendimiento naciente en comparación con países con niveles similares de desarrollo económico. Tal discrepancia en las tasas de participación en el espíritu emprendedor en varias

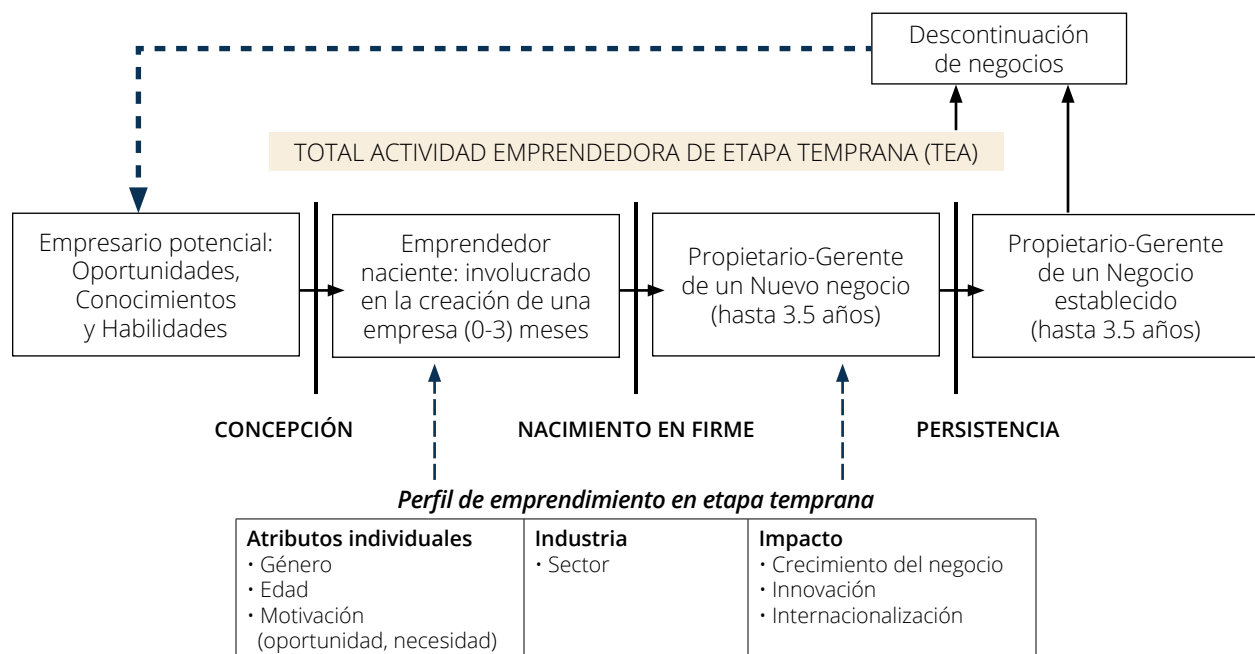
EL POTENCIAL EMPRENDIMIENTO ES SEGUIDO POR UN PROPÓSITO EMPRENDEDOR, ES DECIR, PERSONAS QUE TIENEN INTENCIONES REALES”.

fases, puede requerir intervenciones políticas específicas para mejorar la transformación entre etapas, en este ejemplo, desde las intenciones a los pasos reales para iniciar un nuevo negocio (GEM, Netherlands, 2017). GEM pone en funcionamiento el proceso de emprendimiento como se muestra en la **figura 1**, que se toma del Informe global 2016/17 (Herrington y Kew, 2017).

GEM consta de dos componentes de la encuesta. Los datos recopilados como parte de la Encuesta

de población adulta (APS) se utilizan para proporcionar indicadores de actividad emprendedora, actitudes emprendedoras y aspiraciones emprendedoras dentro de una economía. Estos indicadores pueden ser comparados entre economías. La recopilación de datos de APS cubre el ciclo de vida completo del proceso de emprendimiento como se muestra en la **figura 2**. Además, la APS distingue entre varios tipos de emprendedores en función de motivos de creación, aspiraciones de crecimiento, etc.

FIGURA 2. Modelo de las fases de emprendimiento



Fuente: elaboración propia con información del GEM, 2018.

1.1

PERCEPCIONES E INTENCIONES

El comportamiento emprendedor se compone de las percepciones, actitudes e intenciones y la actividad emprendedora.

En la presente medición, en la República Dominicana, se tuvieron en cuenta las percepciones y actividad emprendedora.

Quizás la investigación más significativa sobre el comportamiento empresarial utilizando el modelo de comportamiento planificado de Ajzen³ que demuestra la intención empresarial, es la realizada por Engle, R., Gavidia, J., Dimitriadis, N., Schlaegel, C. (2010) en 12 países. Los hallazgos de esta investigación confirman que la intención desempeña un papel importante en la estimulación del comportamiento empresarial. Además, la influencia de las normas sociales como un importante predictor de la intención empresarial fundamenta la discusión previa sobre el comportamiento empresarial que se construye tanto social como culturalmente.

De manera similar, un estudio realizado por Gasse y Tremblay (2011), con estudiantes universitarios en siete países, no solo confirma el papel de la “intencionalidad” en el comportamiento empresarial, sino que también reconoce la fuerte influencia de los valores, las actitudes y las creencias del individuo en las demostraciones de comportamiento empresarial. Los artículos subsiguientes sobre “intención empresarial” (Engle et al., 2010; Kautonen, T., Van Gelderen, M. and Tornikoski, E., 2013) apoyan el argumento de Krueger (2007)

de que el comportamiento empresarial es planificado e intencional.

En primer lugar, las percepciones emprendedoras indican si las personas perciben oportunidades en su entorno, cómo perciben su propia capacidad emprendedora y cuál es su percepción hacia el fracaso. En segundo lugar, las actitudes emprendedoras se refieren a la imagen general del espíritu emprendedor en la República Dominicana y revelan hasta qué punto esto se considera una opción ocupacional favorable. En tercer lugar, las intenciones emprendedoras proporcionan una medida dinámica concreta de la actividad emprendedora en un país. Específicamente, el GEM pregunta a las personas sobre sus intenciones de comenzar un negocio dentro de los próximos tres años.

El presente apartado se centra en las percepciones, actitudes e intenciones emprendedoras de la población adulta dominicana en 2018. Se ofrece una visión longitudinal de estas medidas comparando los números dominicanos del año 2018, con los de la medición publicada anteriormente (2007). Además, los resultados dominicanos se comparan con los resultados de América Latina y Caribe, y frente a las economías participantes del estudio GEM. El insumo es la información de 3.033 registros provenientes de la Encuesta Nacional sobre Participación y Actitudes hacia el Emprendimiento (Adult Population Survey, APS), que mide el emprendimiento en la población adulta dominicana, así como la data de los 50 países que contribuyeron en el desarrollo de éste estudio GEM.

1.1.1.

Percepciones emprendedoras y potencial emprendimiento

La decisión de convertirse en emprendedor, o la progresión de un individuo a través de varias fases del proceso de iniciativa emprendedora, depende de una amplia gama de características del emprendedor potencial. Una categoría de factores determinantes relevantes se refiere a la percepción de un individuo sobre el espíritu emprendedor. De hecho, las variables de percepción parecen

³ Según ésta teoría, la intención es el antecedente inmediato del comportamiento y se deriva de las creencias sobre las posibles consecuencias del mismo (Ajzen, Izek. 2012).

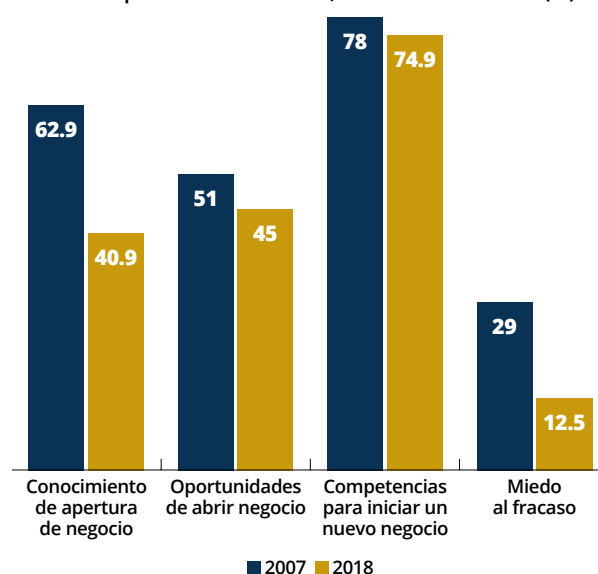
ser relevantes para explicar la propensión a ser un emprendedor naciente o establecido. Si bien la relación entre las percepciones del individuo sobre el espíritu emprendedor y su comportamiento se considera importante, la investigación sobre este tema ha sido limitada, en parte debido a problemas con la adquisición de buena información sobre el tema (Carsrud y Brännback, 2011).

El estado objetivo del medio ambiente en términos de su favorecimiento hacia la realización de actividades emprendedoras es importante. Sin embargo, la percepción subjetiva de un individuo sobre este entorno puede ser aún más relevante. El primer elemento de la percepción emprendedora en estudio se refiere a la medida en que los individuos ven buenas oportunidades para iniciar un nuevo negocio en el área en que viven. Además de esta percepción sobre las oportunidades emprendedoras en el medio ambiente, es importante la creencia de un individuo con respecto a las capacidades propias de un individuo. De hecho, los estudios informan que la llamada autoeficacia emprendedora es un predictor de la entrada emprendedora (por ejemplo, Wennberg, Pathak y Autio, 2013). Sin embargo, el temor al fracaso puede evitar que las personas que perciben oportunidades o creen que tienen las habilidades necesarias para emprender un negocio, puedan iniciarlo. Por lo tanto, el tercer elemento de la percepción emprendedora se relaciona con el temor de un individuo al fracaso emprendedor.

En el **gráfico 1** se observan los porcentajes de respuestas positivas si conoce a alguien que haya puesto en marcha un negocio en los últimos dos años, así como si percibe oportunidades para iniciar un negocio en el área que vive, también si considera contar con conocimientos, habilidad y experiencia para emprender un negocio, y, si el miedo a fracasar le impediría iniciarlo. La información permite deducir que los dominicanos encuestados se han percibido desde hace once años con elevadas competencias para iniciar un negocio y con cada vez un menor miedo al fracaso. No obstante, los niveles de oportunidades se visualizan como más reducidos en la actualidad, frente al 2007, así como la disminución del porcentaje de conocer a alguien que haya puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años. Este fenómeno deja

entrever que son mayores las fortalezas que las oportunidades percibidas, abriendo la hipótesis que el comportamiento y actitudes del emprendedor dominicano logran ser superiores al entorno emprendedor, presentando una disyuntiva entre estos dos componentes del ecosistema emprendedor dominicano, algo que se podrá corroborar a lo largo del presente reporte.

GRÁFICO 1.
Evolución del conocimiento de apertura de negocios, la percepción de oportunidades, competencias emprendedoras y miedo al fracaso⁴ al iniciar un negocio en la República Dominicana, 2007 frente al 2018 (%).



Fuente: Elaboración de los autores, con información GEM APS 2007 y 2018.

Al tener como marco de referencia los países latinoamericanos participantes del GEM 2018, los encuestados dominicanos se perciben actualmente con el mayor nivel de competencias y el menor temor al fracaso (**gráfico 2**).

Sin embargo, frente a los otros 9 países latinoamericanos participantes, los dominicanos se perciben en el 4º lugar en oportunidades para abrir negocios, después de Chile, Colombia, Perú y Guatemala, y, en el 6º lugar de conocer de alguien que haya puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años.

⁴ Porcentaje obtenido con base a los que percibieron oportunidades de abrir un negocio.

SECCIÓN 1

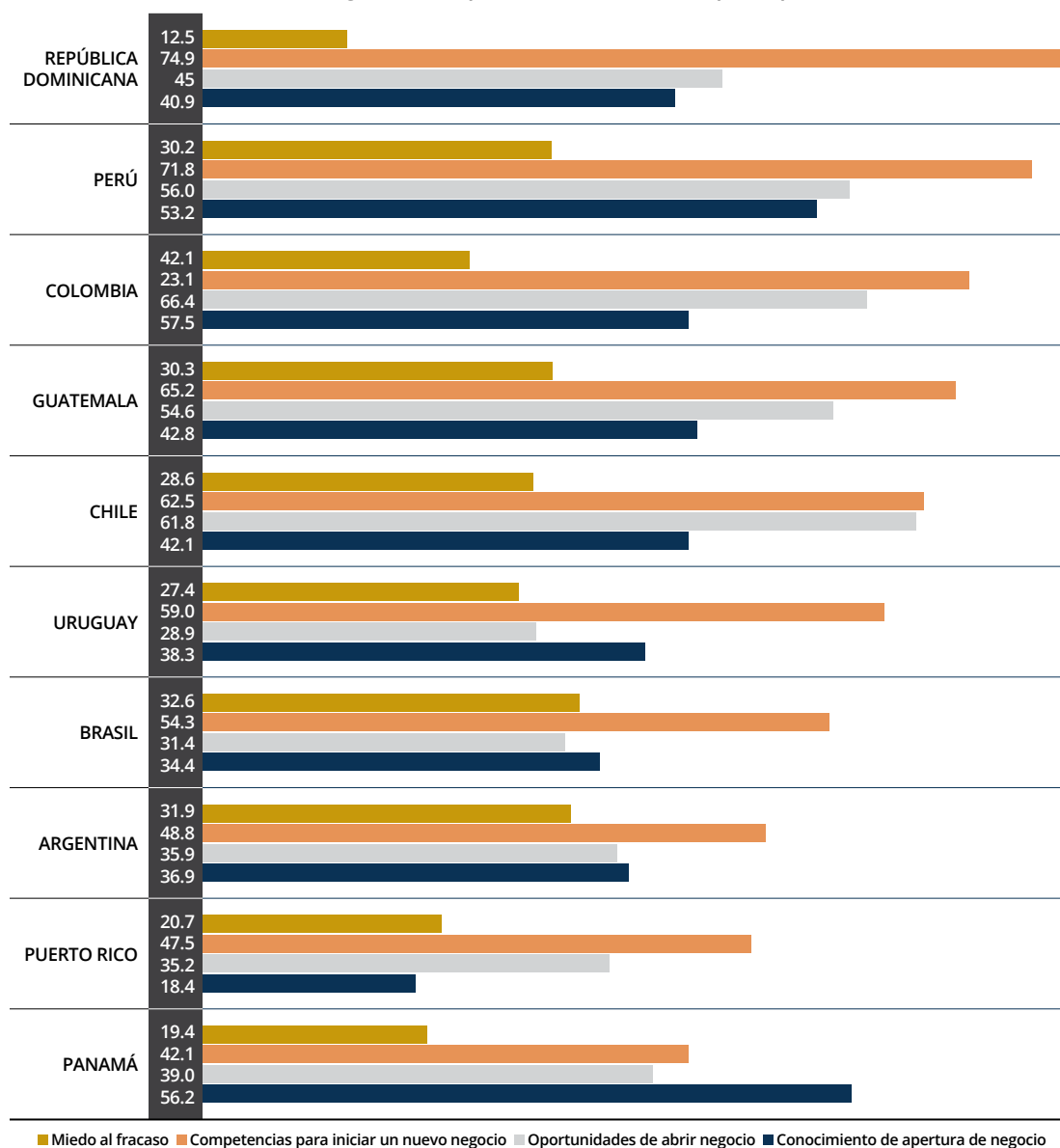
EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Si se consideran las otras 49 economías analizadas en la medición GEM 2018, los emprendedores dominicanos se ubican en los de menor temor al fracaso como un obstáculo para poner en marcha un negocio, y situados en tercer lugar, como los de mejores conocimientos, habilidades y experiencia

para iniciar un nuevo negocio. No obstante, los emprendedores dominicanos se ubican en la posición 25 en percibir oportunidades en su territorio, comparados con los otros 49 países participantes (ver tabla 1).

GRÁFICO 2.

**Percepción de oportunidades, competencias emprendedoras y miedo al fracaso⁵
al iniciar un negocio en los países latinoamericanos participantes (%)**



Fuente: Elaboración de los autores, con base en la data GEM APS 2018.

⁵ Porcentaje obtenido con base a los que percibieron oportunidades de abrir un negocio.

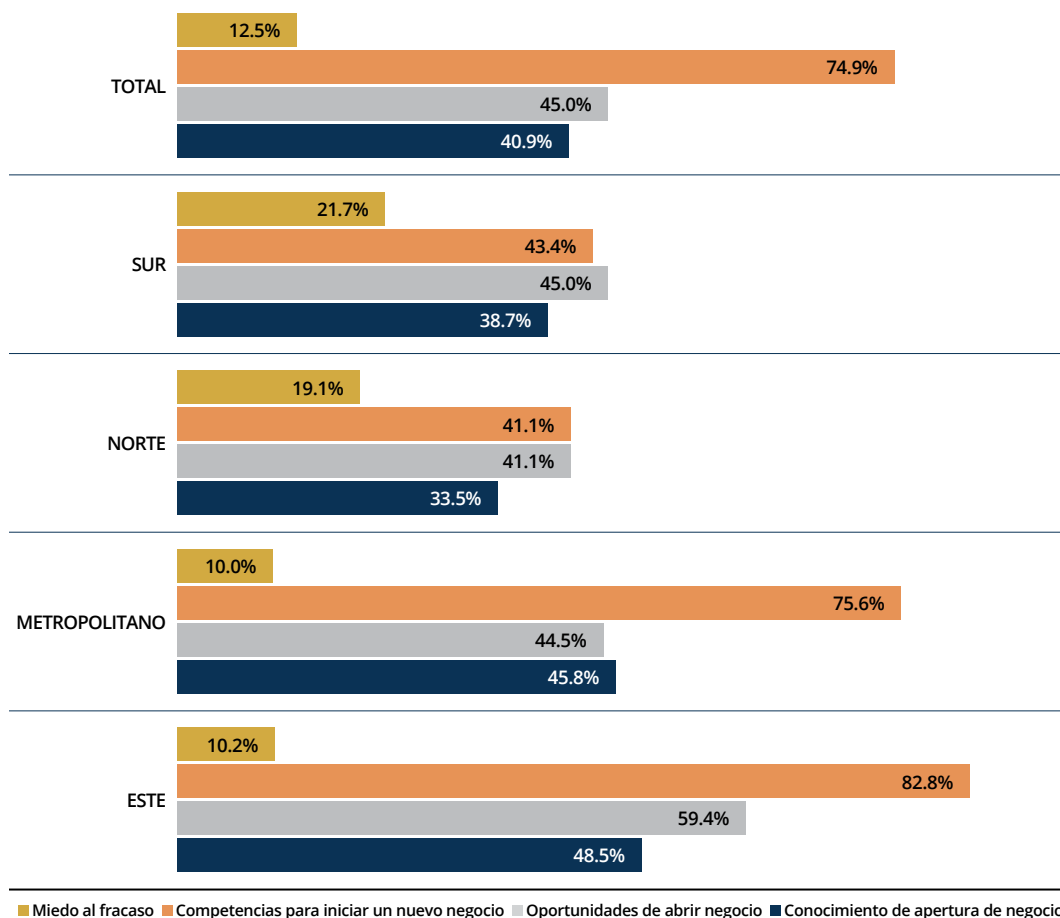
TABLA 1. Factores de emprendimiento por país.

ECONOMÍA	Oportunidades de abrir negocio		Competencias para iniciar un nuevo negocio		Miedo al fracaso (% 18-64 de quienes perciben oportunidades)		Conocimiento de apertura de negocio, últimos dos años	
	Puntaje	Puesto/50	Puntaje	Puesto/50	Puntaje	Puesto/50	Puntaje	Puesto/50
Alemania	42.1	28	38.3	40	35.1	24	23.7	45
Angola	74.0	3	75.7	2	16.6	49	56.7	4
Arabia Saudita	76.3	2	83.4	1	43.6	11	79.1	1
Argentina	35.9	33	48.8	25	31.9	32	36.9	25
Austria	46.8	21	48.3	27	36.7	20	39.7	20
Brasil	31.4	40	54.3	14	32.6	29T	34.4	31
Bulgaria	19.3	47	36.9	42	31.0	34	33.5	33
Canadá	63.0	9	55.9	12	42.3	12	39.9	19
Chile	61.8	10	62.5	9	28.6	40	42.1	15T
China	35.1	35	24.2	48	41.7	13	45.7	10
Colombia	57.5	11	66.4	6	23.1	45	42.1	15T
Croacia	33.1	39	52.3	18T	30.3	36T	34.6	30
Chipre	45.9	22	45.9	33	48.5	6	33.2	36T
Corea	45.7	23	49.7	24	32.8	28	43.5	13
Egipto	39.3	30	43.0	36	28.2	41	11.7	49
Emiratos Arabes	66.5	8	53.6	15	24.3	44	27.9	42
Eslovaquia	37.4	32	53.3	16	29.4	39	35.0	29
Eslovenia	42.2	27	51.0	22T	32.0	31	38.5	22T
España	29.1	42	48.5	26	36.2	22	33.4	34
Estados Unidos	69.8	5	55.6	13	35.2	23	38.5	22T
Francia	35.0	36	37.5	41	37.1	19	33.2	36T
Holanda	66.7	7	46.1	32	34.7	25	36.0	26
Grecia	19.2	48	46.4	31	57.8	3	23.5	46
Guatemala	54.6	16	65.2	7	30.3	36T	42.8	14
India	49.8	20	52.2	20	50.1	5	31.5	39
Indonesia	54.9	15	64.0	8	34.1	27	72.2	2
Irán	22.3	46	53.1	17	30.4	35	44.5	12
Irlanda	51.7	18	45.6	34	39.3	16	32.4	38
Israel	56.2	12	41.5	38	47.5	7	56.1	6
Italia	34.6	37	29.8	44	51.7	4	26.0	43
Japón	8.1	49	10.1	49	46.4	9T	19.4	47
Libano	42.0	29	68.1	5	22.4	46	53.1	9
Luxemburgo	55.0	14	43.9	35	47.2	8	35.3	28
Madagascar	30.6	41	51.5	21	36.6	21	53.5	7
Marruecos	33.6	38	29.5	45	64.2	1	34.1	32
Panamá	39.0	31	42.1	37	19.4	48	56.2	5
Perú	56.0	13	71.8	4	30.2	38	53.2	8
Polonia	68.5	6	46.6	29T	31.1	33	40.1	18
Puerto Rico	35.2	34	47.5	28	20.7	47	18.4	48
Qatar	54.2	17	52.3	18T	32.6	29T	44.9	11
República Dominicana	45	25	74.9	2	12.5	50	40.9	19
Reino Unido	44.0	26	46.6	29T	37.7	17	33.3	35
Rusia	22.8	45	27.5	47	46.4	9T	35.7	27
Sudan	71.0	4	74.5	3	34.5	26	59.3	3
Suecia	81.6	1	38.4	39	37.2	18	39.2	21
Suiza	45.5	24	36.3	43	39.9	15	28.4	41
Taiwan	26.7	44	28.2	46	41.4	14	41.0	17
Tailandia	50.1	19	51.0	22T	58.9	2	29.3	40
Turquía	44.3	25	56.8	11	28.1	42	25.3	44
Uruguay	28.9	43	59.0	10	27.4	43	38.3	24
Promedio	45.6		49.7		35.8		38.9	

Con el propósito de identificar los factores que inciden en el fenómeno de percibir mayores o menores oportunidades para abrir negocios en las macroregiones de la República Dominicana, el **gráfico 3** muestra que los emprendedores de la

región Este se perciben con mayores competencias para iniciar un negocio, así como un bajo temor a emprender y un mayor conocimiento de apertura de negocios, factores que inciden en una mayor oportunidad para emprender en esta macroregión.

GRÁFICO 3.
Percepción de buenas oportunidades para iniciar negocios por macroregión dominicana⁶



Fuente: Elaboración de los autores, con base en la data GEM APS 2018.

EL TEMOR AL FRACASO PUEDE EVITAR QUE LAS PERSONAS QUE PERCIBEN OPORTUNIDADES O CREEN QUE TIENEN LAS HABILIDADES NECESARIAS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO, PUEDAN INICIARLO”.

⁶ Ver provincias por macroregión en el anexo 6.

Para validar lo mencionado en el párrafo anterior, los **gráficos 4a, 4b y 4c** describen la relación existente entre los factores mencionados, donde la correlación⁷ alcanza valores elevados para todas las variables, de forma tal que, se puede concluir que las mayores oportunidades para emprender dependen de los mejores conocimientos, habilidades y experiencia del emprendedor, como también de un bajo temor al fracaso. De similar forma, entre más alto sea el conocimiento de la existencia de negocios abiertos, más elevado es el nivel de oportunidad percibido para emprender.

Este comportamiento es similar al encontrado en otros países participantes de la medición GEM, donde el miedo a emprender es la principal barrera que se interpone entre el emprendedor y sus propósitos de generar empresa (Morgan y Sisak, 2016; Dhungana, 2017). De similar manera, poseer un alto nivel de las habilidades emprendedoras también estimula la intención empresarial, y, por lo tanto, se desarrollaría un sentido de actividad emprendedora (Baum y Locke, 2004; Yasir y Mahid, 2018).

1.1.2. Intenciones emprendedoras

El siguiente apartado informa sobre las intenciones emprendedoras de la población adulta dominicana. Este es un indicador importante de la dinámica emprendedora que puede predecir el nivel futuro de la actividad emprendedora real en un país (Davidsson, 2006).

Desde una perspectiva internacional, las intenciones emprendedoras dominicanas son elevadas (**ver tabla 2**), ocupando el segundo lugar dentro de las 50 economías participantes del estudio GEM y liderando ésta variable en toda la región de Latinoamérica y Caribe, así como obteniendo una media superior a todos los países.

GRÁFICO 4A.
Relación entre oportunidades para emprender y competencias del emprendedor por macroregión

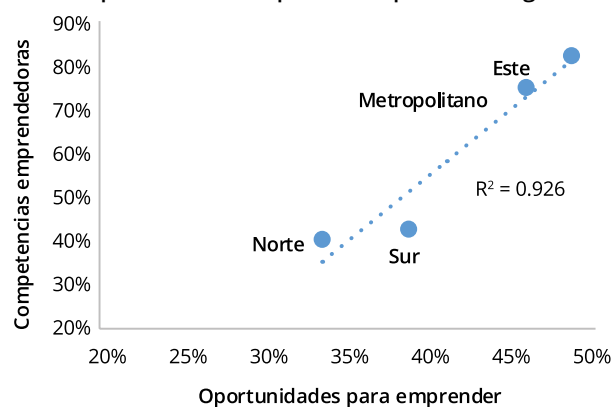


GRÁFICO 4B.
Relación entre oportunidades para emprender y temor al fracaso por macroregión

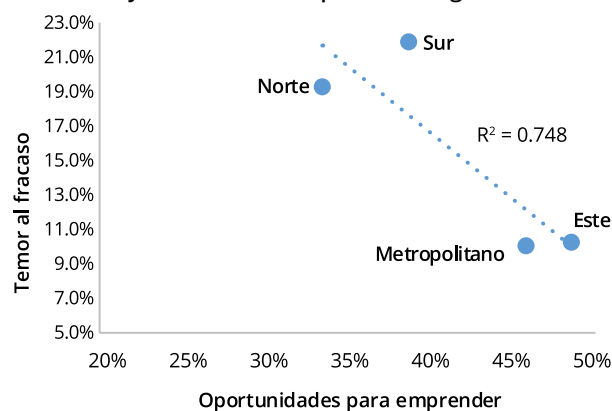
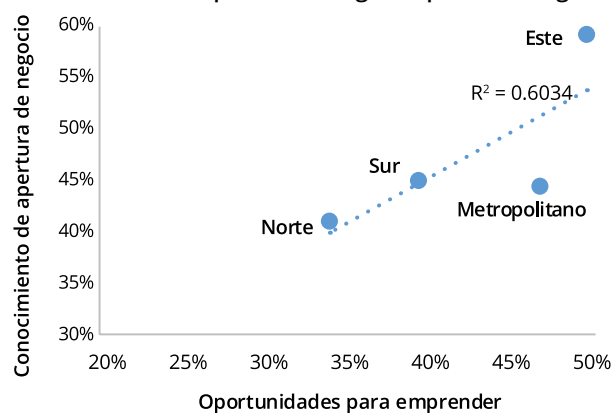


GRÁFICO 4C.
Relación entre oportunidades para emprender y conocimiento de apertura de negocios por macroregión



Fuente: Elaboración de los autores, con base en la data GEM APS 2018.

⁷ Coeficiente de correlación de Pearson (R^2).

TABLA 2. Intenciones emprendedoras de las economías participantes del GEM 2018 (media)

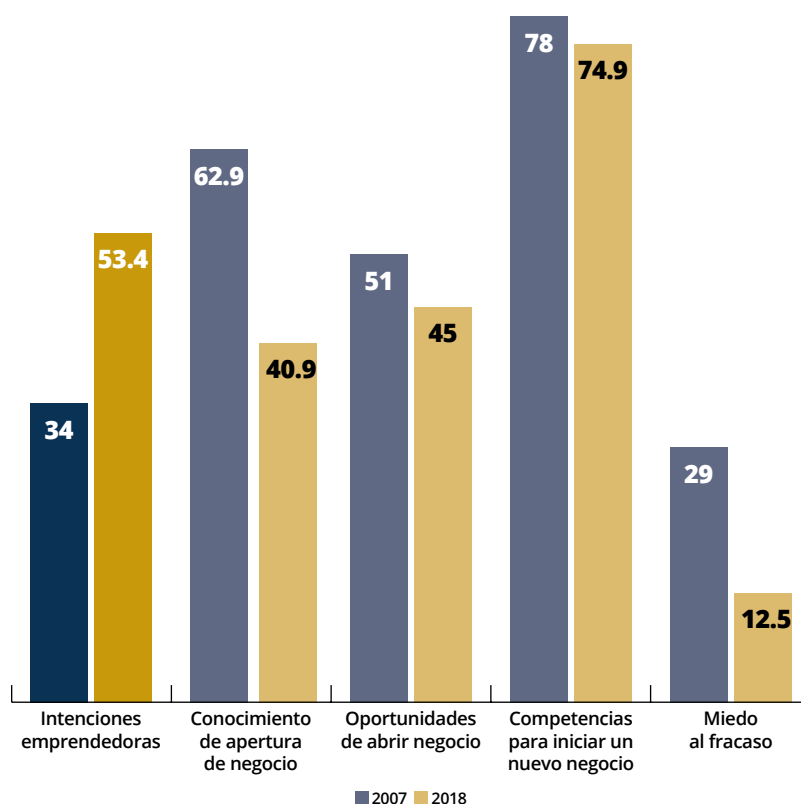
Economía	Intenciones emprendedoras (%)	Economía	Intenciones emprendedoras (%)
República Dominicana	53,4	Croacia	18,6
Angola	79,8	Francia	18,6
Sudan	66,7	Irlanda	15,4
Egipto	59,8	China	15,3
Guatemala	49,7	Chipre	15,3
Colombia	48,8	Slovenia	15,3
Chile	48,7	Argentina	14,8
Marruecos	39,8	Luxemburgo	14,7
Perú	39,7	Canadá	14,5
Emiratos Árabes	38,2	República Eslovaca	13,7
Iran	35	Estados Unidos	12,2
Madagascar	32,6	Austria	11,8
Tailandia	31,5	Suecia	9,6
Korea	31	Polonia	9,5
Turquía	29,7	Italia	9
Líbano	29,1	Holanda	7,7
Qatar	29,1	Grecia	7,5
Arabia Saudita	26,8	Reino Unido	7,2
Israel	26,2	Suiza	6,9
Brazil	26,1	España	6,2
Uruguay	24,2	Alemania	5,9
Taiwan	24,1	Japón	5
Puerto Rico	22,9	Bulgaria	3,9
Indonesia	21,2	Rusia	2,2
India	20,6	Promedio LAC	22,5
Panamá	18,9	Promedio GEM	23,8

Fuente: Elaboración de los autores, con data del GEM APS 2018.

Entre 2007 y 2018, el nivel de intenciones emprendedoras de los dominicanos se incrementó del 34% al 53% (**gráfico 5**), debido en parte al menor conocimiento de apertura de nuevos negocios. Igualmente, se redujo la percepción de competencias para iniciar un nuevo negocio. No obstante, el miedo al fracaso es cada vez menor. Este comportamiento es relevante si se tiene en cuenta la reducción de las oportunidades para abrir negocios y el menor conocimiento de apertura de nuevas empresas.

Al intentar encontrar alguna explicación de la influencia del entorno emprendedor en éste comportamiento, el desempeño positivo de las intenciones de los dominicanos podría asociarse a las condiciones macroeconómicas que han favorecido el crecimiento del país en los diferentes sectores en la última década, suceso que pudo haber facilitado una percepción positiva para apertura de nuevos negocios. Sin embargo, no se cuenta con la suficiente información histórica de mediciones del GEM en la República Dominicana,

GRÁFICO 5.
Intenciones emprendedoras y factores que inciden en su desempeño (%)



Fuente: Elaboración de los autores, con información GEM APS 2007 y 2018.

para lograr inferir sobre la hipótesis anterior. No obstante, parte de éste comportamiento se abordará detalladamente en la **sección 2** del presente documento. En el siguiente apartado se aborda la correlación de las intenciones emprendedoras, frente al potencial de emprendimiento, para tratar de explicar el fenómeno del emprendimiento en el país. Un comportamiento que se ha logrado investigar ampliamente es la incidencia de la creación de nuevos negocios en el crecimiento económico de los países⁸, encontrando una alta correlación de la actividad emprendedora y el crecimiento del PIB.

1.1.3. Comparando emprendedores potenciales e intencionales

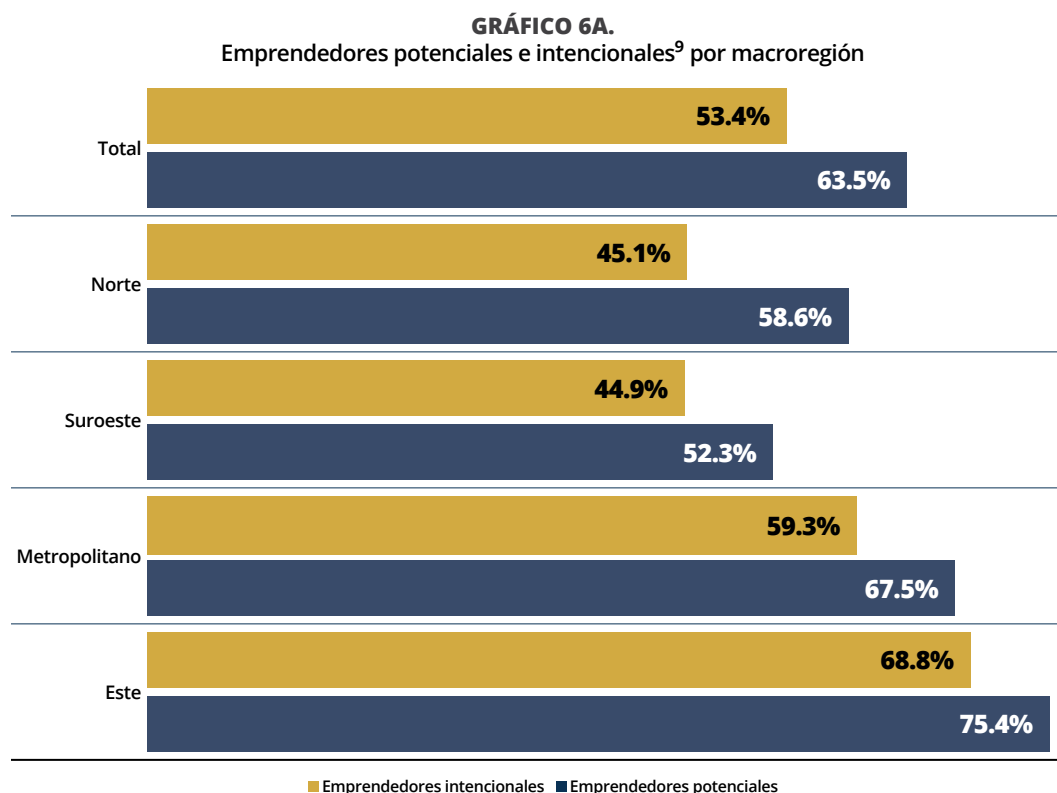
A continuación, se analizan a las personas con potencial emprendedor y con intenciones emprendedoras. Dichos análisis proporcionan información sobre qué individuos tienen más probabilidades de tener potencial o intenciones emprendedoras.

Es importante aclarar que los emprendedores potenciales son aquellos que cuentan con las competencias para emprender y a su vez perciben oportunidades para iniciar una empresa en el área donde viven, en tanto los emprendedores intencionales son quienes desean abrir un negocio en los próximos 3 años.

⁸ Para mayor información, consultar a Audretsch, D. B., Belitski, M. and Desai, S. (2015), y Sorin (2014).

El **gráfico 6a** presenta una descomposición de macroregión, para los emprendedores potenciales y los individuos con intenciones emprendedoras. El valor porcentual de los emprendedores potenciales corresponde a aquellos que se perciben con las competencias necesarias para emprender, que dicen carecer de miedo al fracaso y que identi-

can oportunidades para iniciar un nuevo negocio, aspectos que se abordaron de manera separada en el anterior apartado. El porcentaje de personas con intención de emprendimiento, son aquellas que pretenden iniciar un negocio dentro de los próximos tres años para cada subgrupo.



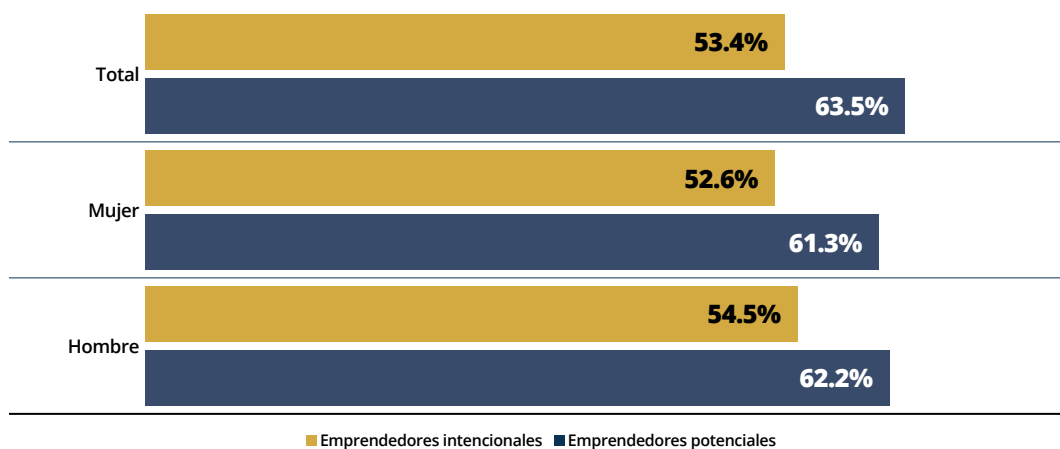
Fuente: Elaboración de los autores, con base en la data GEM APS 2018.

Según los resultados, a nivel descriptivo, se presentan diferencias en el potencial de emprendimiento y en la intención de emprendimiento según macroregión. El Este vuelve a perfilarse como el área geográfica con un positivo ecosistema emprendedor, pues logra la mayor percepción de intención de emprendimiento, y congruentemente, con una elevada proporción de emprendedores potenciales.

Al tener en cuenta el género no se encuentran diferencias en el potencial de emprendimiento, como tampoco en la intención de emprendimiento (**ver gráfico 6b**). Sin embargo, si se encuentran diferencias por nivel educativo alcanzado, pues los dominicanos que han obtenido un título de postgrado son aquellos que se perciben con menor potencial de emprendimiento frente a los demás grupos con menor nivel académico, explicando el grupo con una menor intención de emprendimiento.

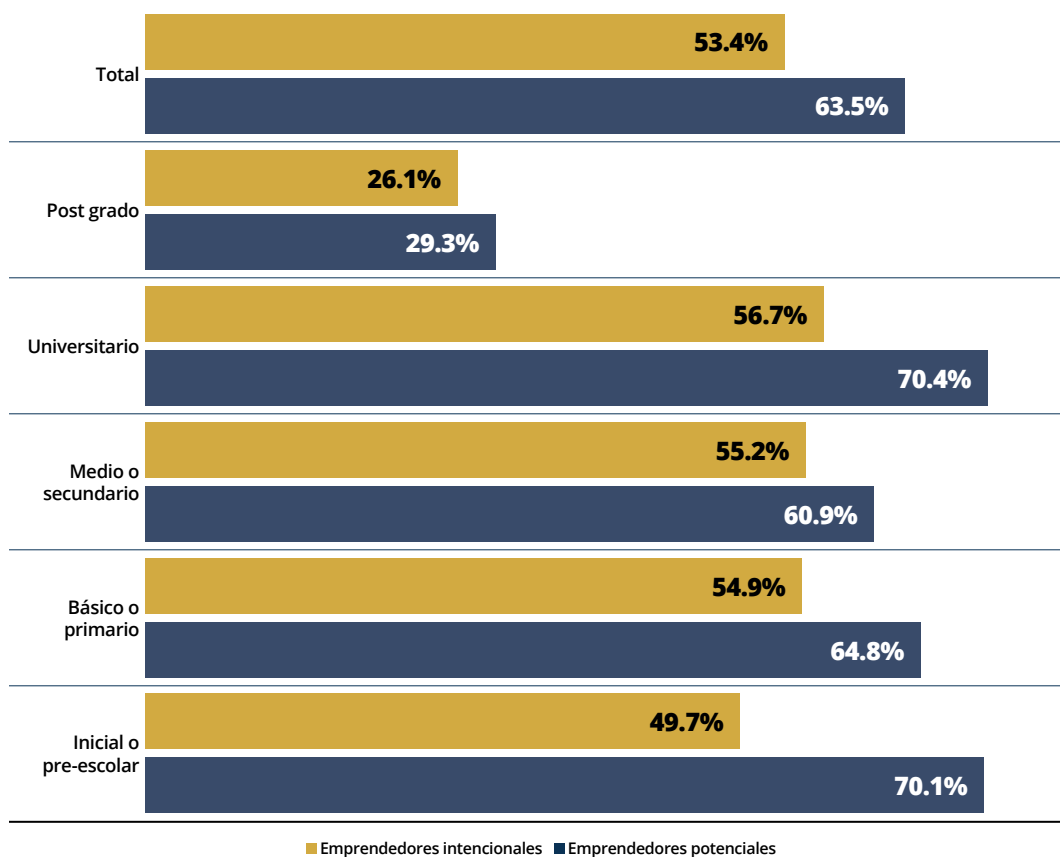
⁹ Los valores porcentuales tienen como base el total de personas que se encuentran en cada segmento.

GRÁFICO 6B.
Emprendedores potenciales e intencionales por género



Fuente: Elaboración de los autores, con base en la data GEM APS 2018.

GRÁFICO 6C.
Emprendedores potenciales e intencionales por nivel educativo alcanzado



Fuente: Elaboración de los autores, con base en la data GEM APS 2018.

1.2

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

El siguiente apartado relaciona la actividad emprendedora en términos de su etapa inicial, las razones y aspiraciones para iniciar negocios, el nivel de internacionalización y espíritu emprendedor, la actividad emprendedora de los empleados y el nivel de discontinuación de los negocios.

Las características de los emprendedores en etapa inicial se desentrañan aún más al centrarse en sus aspiraciones en una serie de dimensiones. Por otro lado, se abordará el grado de internacionalización de los emprendedores.

Más allá de la discusión de esta medida de la actividad emprendedora, el presente apartado dedica cierta atención a los emprendedores establecidos, es decir, a los individuos que han sido dueños de una empresa por más de 3.5 años.



UN ENCUESTADO TAMBIÉN PUEDE INDICAR QUE ESTÁ MOTIVADO POR UNA COMBINACIÓN DE RAZONES DE OPORTUNIDAD Y NECESIDAD, LOS ENCUESTADOS CON ESTOS “MOTIVOS MIXTOS” SE INCLUYEN EN LA CATEGORÍA DE EMPRESARIOS DE OPORTUNIDAD”.

1.2.1.

Actividad emprendedora total en etapa inicial (TEA)

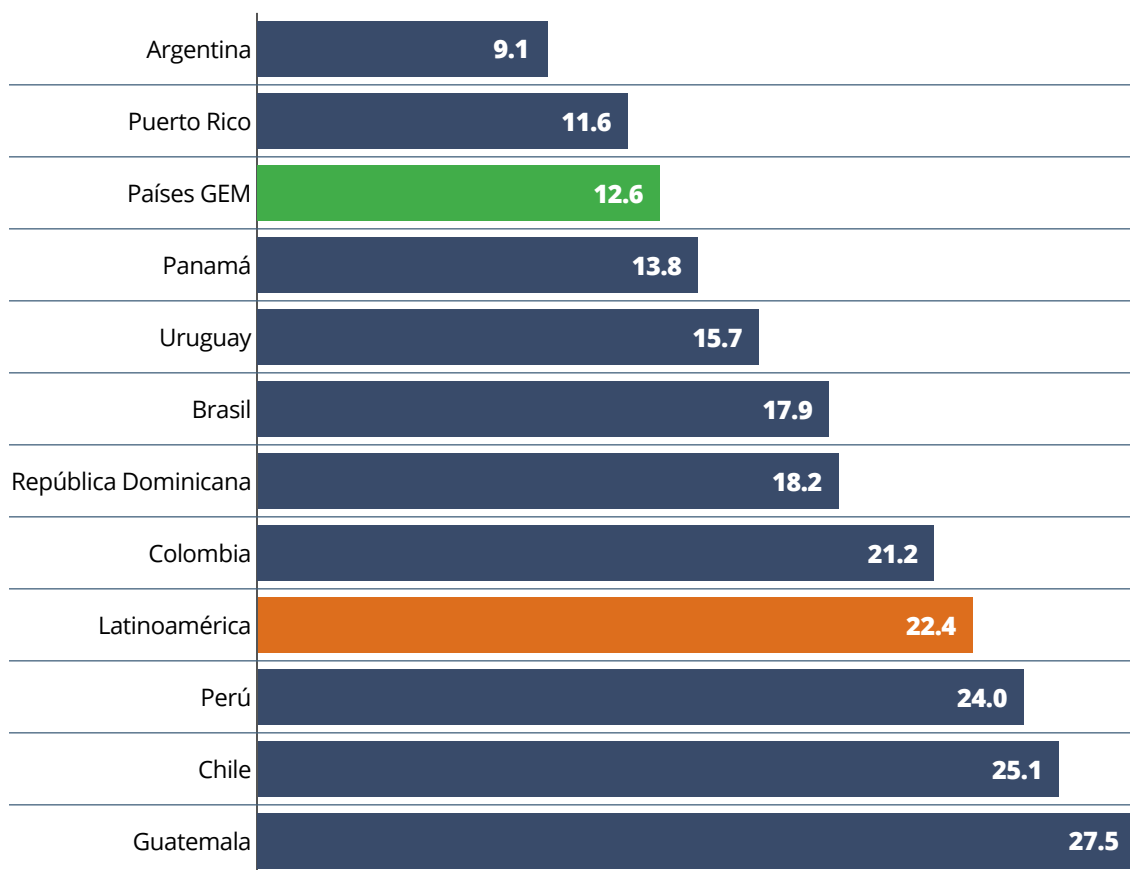
El presente apartado se enfoca principalmente en la actividad emprendedora temprana (en adelante TEA, por sus siglas en inglés). TEA consiste en personas que están tomando medidas para iniciar un negocio (emprendedores nacientes) y propietarios-gerentes de negocios con menos de 3.5 años de existencia (nuevos emprendedores). Este apartado analiza la tasa de prevalencia de TEA y la composición demográfica de estos emprendedores en etapa temprana.

La actividad emprendedora temprana captura emprendedores nacientes y nuevos emprendedores. Los emprendedores nacientes son aquellos adultos de entre 18 y 64 años de edad que están tratando de iniciar un nuevo negocio que será parcial o totalmente de su propiedad. Los individuos deben participar activamente en esta actividad de inicio. Por ejemplo, podrían haber desarrollado un plan de negocios específico, podrían estar buscando una ubicación desde la cual los futuros negocios estarán activos y / o podrían participar en la organización de un equipo de inicio.

Los nuevos emprendedores son personas de entre 18 y 64 años de edad que actualmente poseen y administran una empresa y lo han estado haciendo durante menos de 3,5 años. Es importante tener en cuenta que una persona puede ser un propietario-gerente de un nuevo negocio y al mismo tiempo participar en las actividades iniciales para el lanzamiento de un nuevo negocio. Dicho individuo se contará como una persona activa en el cálculo de las tasas de TEA.

Al tener en cuenta la información del GEM 2018, la República Dominicana logra una TEA del 18.2%, ligeramente superior a la reportada en el año 2007 (16.8%), equivalente al promedio de los países latinoamericanos y del Caribe, y superior al promedio de los países participantes de la medición GEM. Guatemala, Chile, Perú y Colombia presentan una mayor TEA que el promedio latinoamericano (**ver gráfico 7**); paradójicamente, Guatemala, Perú y Colombia son países que pre-

GRÁFICO 7. Actividad emprendedora total en etapa inicial (TEA) de la República Dominicana frente a países de Latinoamérica y Caribe, y promedio países GEM (%)



Fuente: Elaboración de los autores con data GEM APS 2018.

sentan unas condiciones de entorno emprendedor por debajo del promedio de la región y frente a los países GEM, fenómeno que se tratará en la segunda sección del presente reporte.

En el año 2007, cuando se realizó la primera medición de TEA para la República Dominicana, el nivel alcanzado fue de 16.8 %, valor ligeramente inferior al encontrado en la presente medición (18.2%), indicando un crecimiento de este factor. Esta cifra guarda congruencia frente a la encontrada con relación al aumento de la intención emprendedora revisada anteriormente (del 34% al 53%).

Al tener en cuenta el sexo, tanto en la República Dominicana, como en los países latinoamericanos y participantes del GEM, la TEA en hombres es mayor que las mujeres (**gráfico 8a**).

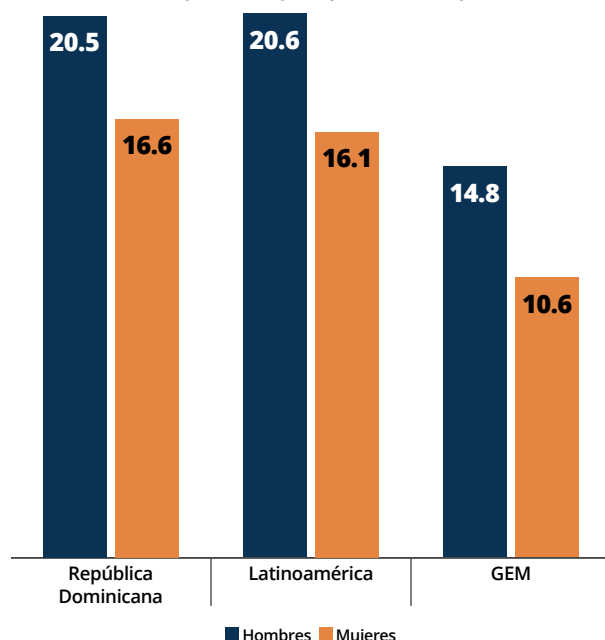
Es interesante destacar que las mujeres dominicanas presentan una mayor actividad empresarial que las de los países de Latinoamérica y Caribe, mientras los hombres logran niveles equivalentes a los de la región¹⁰.

Por otra parte, la TEA ha evolucionado en los últimos once años, puesto que en el año 2007 se logró un nivel del 16.8, en tanto, en la presente medición se alcanzó el 18.2% (**ver gráfico 8b**).

¹⁰ Latinoamérica y Caribe.

GRÁFICO 8A.

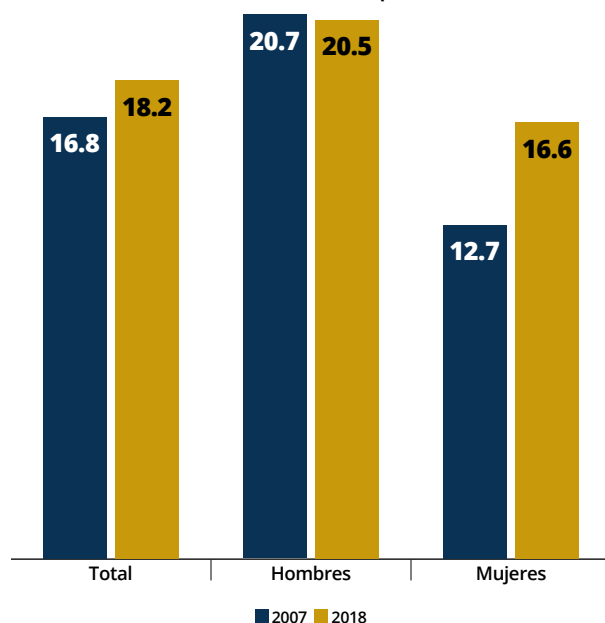
Actividad emprendedora total en etapa inicial (TEA) de la República Dominicana frente a los promedios de Latinoamérica y Caribe, y de países GEM, por sexo (%).



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

GRÁFICO 8B.

Evolución de la actividad emprendedora total en etapa inicial (TEA) de la República Dominicana de los años 2007 vs. 2018, por sexo (%).



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

1.2.2.

Emprendimiento por necesidad y por oportunidad

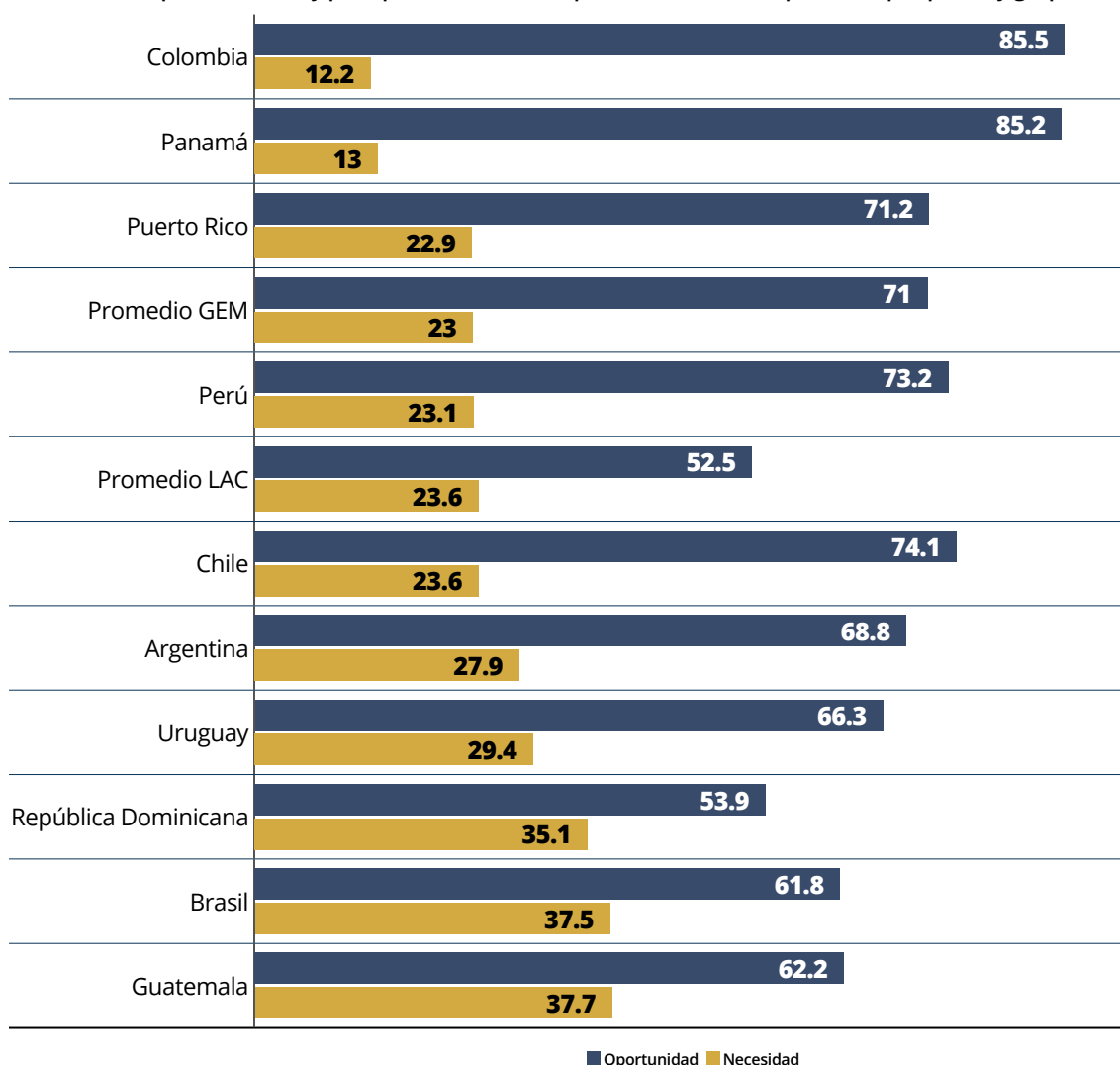
Desde el trabajo de Schumpeter (1934), el espíritu emprendedor ha sido considerado como un concepto que se relaciona estrechamente con la innovación. Una reciente investigación (Mrozewski, 2016), encontró que el emprendimiento por necesidad está inversamente relacionado con la innovación, mientras que el emprendimiento por oportunidad está positivamente vinculado al progreso tecnológico. Por otro lado, se dedujo que la disponibilidad de oportunidades es un elemento importante del entorno empresarial de un país. Otro estudio (Larsson, 2018) demostró, por medio del análisis del GEM de 70 países, con una población de 111.589 encuestas, que la independencia y el control del trabajo, dos fuentes comúnmente sugeridas para un mayor bienestar subjetivo de los empresarios, benefician a los empresarios de oportunidad. Las dos investigaciones anteriores, permiten justificar ampliamente el estudio de los motivos para emprender, aspecto que se abordará en el presente apartado.

En el estudio GEM, se pregunta a las personas que participan en actividades empresariales de etapa temprana sobre sus motivos subyacentes para iniciar un negocio. Dentro de éste contexto, se hace una distinción entre motivos de oportunidad y motivos de necesidad. El espíritu empresarial de oportunidad refleja los esfuerzos iniciales “para aprovechar una oportunidad de negocio”, mientras que el espíritu empresarial de necesidad existe cuando “no hay mejores opciones para el trabajo” (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio & Hay, 2002). Un encuestado también puede indicar que está motivado por una combinación de razones de oportunidad y necesidad, los encuestados con estos “motivos mixtos” se incluyen en la categoría de empresarios de oportunidad. Una cuarta opción se refiere a la motivación de los empleados para buscar mejores oportunidades. Una categoría separada consiste en encuestados que están motivados por “otros motivos” que no solo por motivos de oportunidad o basados en la necesidad.

El **gráfico 9** muestra los resultados de la medición de los niveles de emprendimiento por necesidad y por oportunidad de la República Dominicana, comparados con el promedio de los países participantes GEM y, frente a los países de Latinoamérica y Caribe (LAC). El promedio de abrir negocios por necesidad es superior en la República Dominicana comparado con los países GEM y LAC. Adicionalmente, ese valor promedio es el 9° más alto frente a todas las 50 economías participantes. Por otra parte, el promedio de emprender por oportunidad en la República

Dominicana, es el menor de los países de LAC y por debajo de los que participaron en GEM, ubicándose en el puesto 47. Este desempeño permite corroborar el fenómeno mencionado en el apartado 1.1.1, donde se propuso que el comportamiento y actitudes del emprendedor dominicano logran ser superiores a las oportunidades que ofrece el entorno emprendedor. Una exploración de las causas del anterior comportamiento se abordará en la **sección 2**, donde se tendrán en cuenta los componentes del entorno emprendedor.

GRÁFICO 9.
Motivaciones por necesidad y por oportunidad, en emprendimiento en etapa inicial, por países y grupos (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

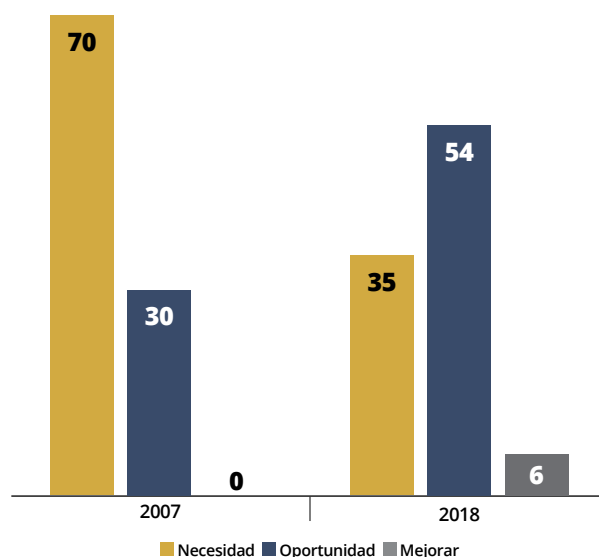
SECCIÓN 1

EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Con el propósito de identificar la evolución de éste indicador en la República Dominicana a través del tiempo, el **gráfico 10** expone los datos de la medición del 2018 frente a la del 2007, donde se puede deducir que, en 11 años se ha duplicado la necesidad de emprender para mejorar las condiciones de vida en los dominicanos. De manera opuesta, los niveles de emprendimiento por necesidad se redujeron a la mitad en el mismo período.

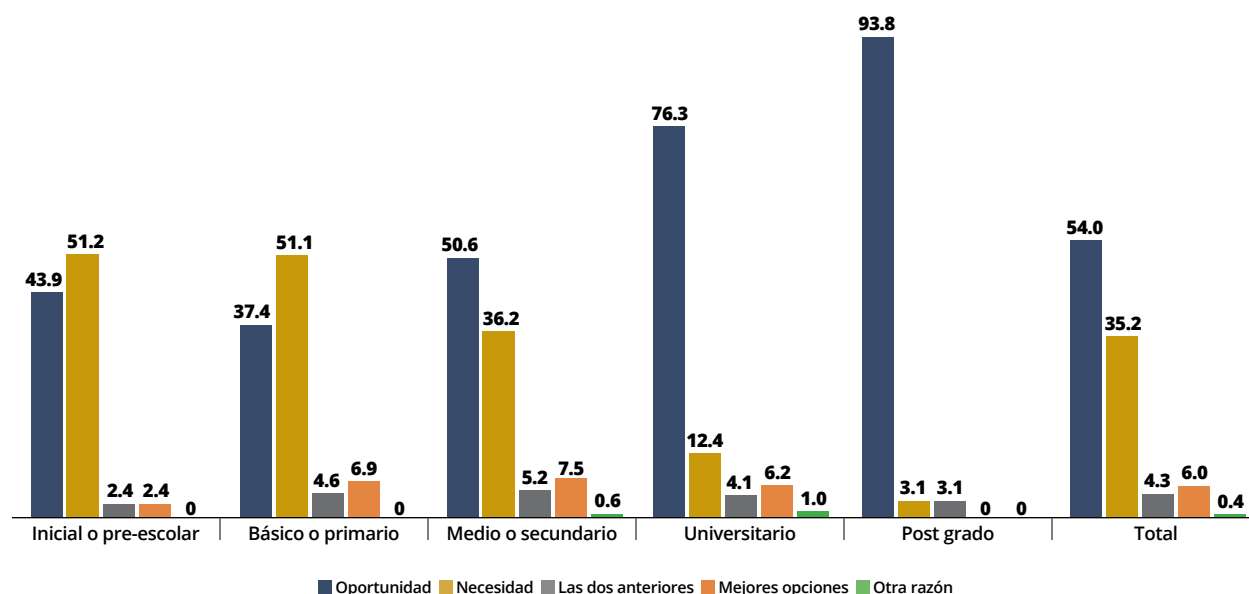
Al considerar los factores demográficos que podrían explicar las razones de emprendimiento. En la medida que se incrementa el nivel educativo, se aumenta la proporción de personas que mencionan la oportunidad como razón para emprender (**ver gráfico 11a**), evidenciando que una mayor formación permite que los emprendedores identifiquen oportunidades de negocio, más allá del deber conseguir su sustento por medio de la creación de empresa.

GRÁFICO 10.
Evolución de las razones para emprender
en la República Dominicana 2007-2018 (%)



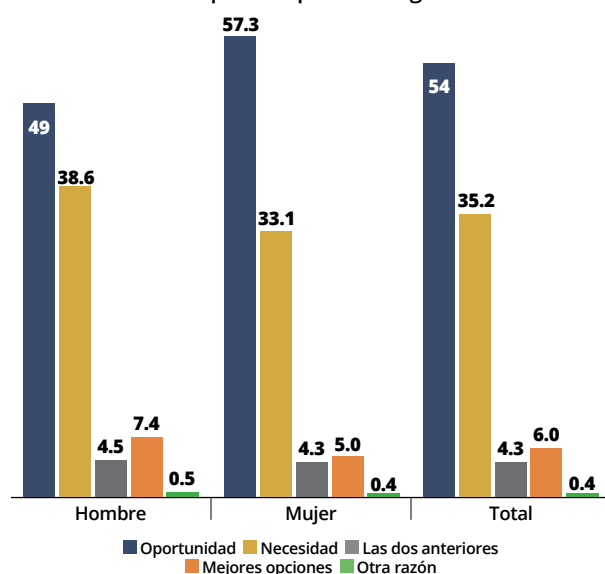
Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2007 y 2018.

GRÁFICO 11A.
Razones para emprender según nivel educativo alcanzado (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

GRÁFICO 11B.
Razones para emprender según sexo



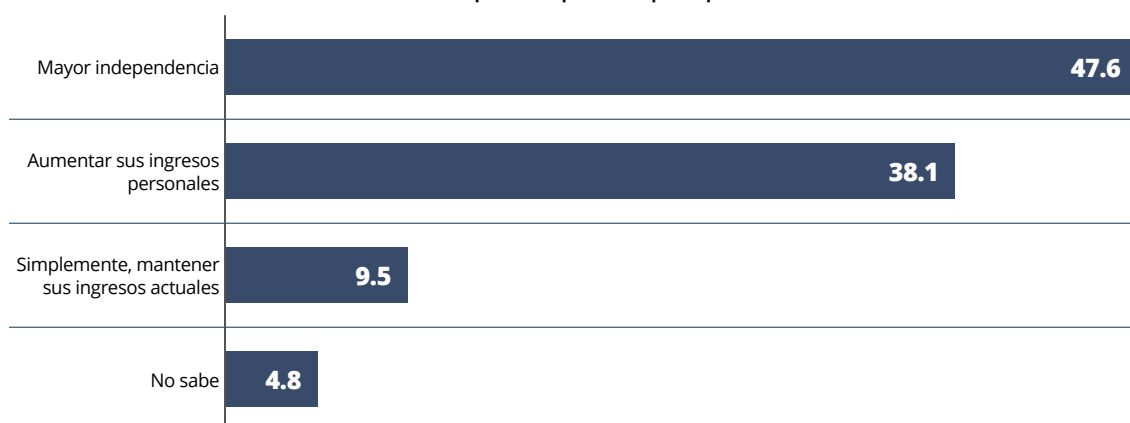
Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

De la misma manera, una mayor proporción de mujeres dominicanas, frente a la de hombres, tuvieron como razones de emprendimiento la de haber identificado oportunidades, esto corrobora lo mencionado en el apartado anterior, donde se sugirió una evolución de la participación femenina en la actividad emprendedora.

De acuerdo con una investigación desarrollada por Barna, al recolectar información de emprendedores dominicanos del 2015 al 2018, los entrevistados mencionaron diversas razones asociadas con la identificación de oportunidades, como razones para emprender (Barna, 2019).

Al entrar al detalle de las motivaciones de emprender por haber identificado una oportunidad en el mercado, los dominicanos mencionaron como principal motivo la búsqueda de mayor independencia, y, en segunda instancia, para aumentar sus ingresos personales (ver gráfico 12).

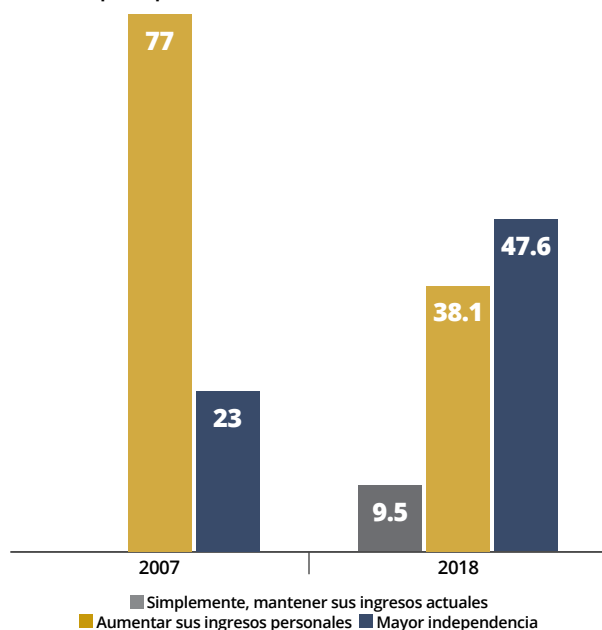
GRÁFICO 12.
Motivaciones para emprender por oportunidad



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018

Al tener en cuenta la información del año 2007, la necesidad de independencia es cada vez más relevante en quienes emprenden por oportunidad (**ver gráfico 13**).

GRÁFICO 13.
Evolución de las motivaciones para emprender
por oportunidad, 2007 frente al 2018 (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2007 y 2018.

De forma adicional, los rasgos de personalidad emprendedora que más menciona la literatura son la autoeficacia, la capacidad de innovación (identificar oportunidades), el control y la necesidad de logro (Pekkala, 2017), adicionalmente, se mencionan la pasión para emprender, la inconformidad y la independencia (BARNA, 2019).

1.2.3.

Aspiraciones de los emprendedores en etapa temprana

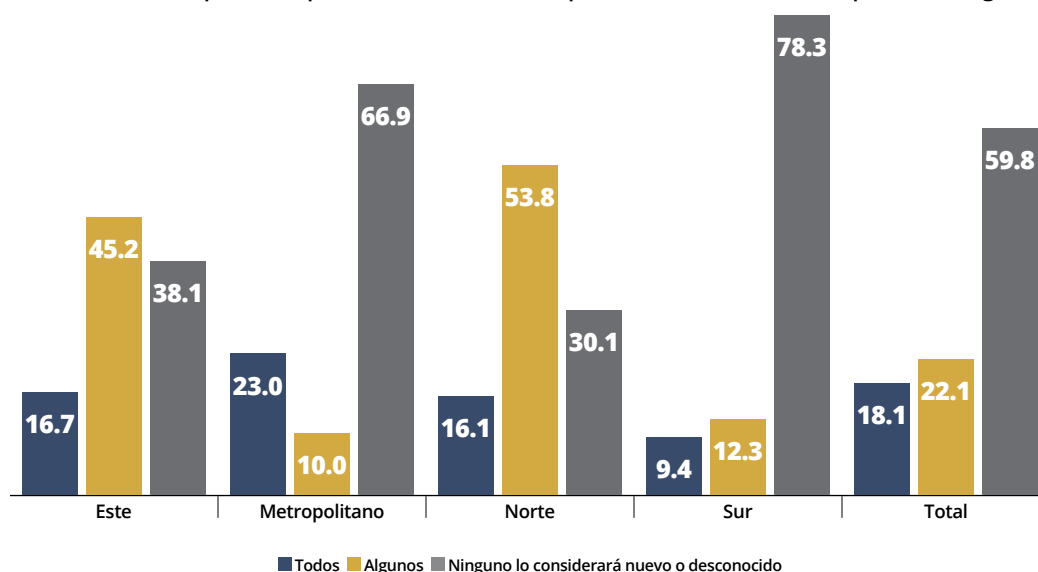
Los apartados anteriores se enfocaron en presentar la tasa de emprendimiento en etapa inicial sin tener en cuenta las aspiraciones del emprendedor. Sin embargo, estas aspiraciones son importantes porque contienen información sobre la calidad de una empresa (Hermans, Vanderstraeten, Van Witteloostuijn y Dejardin, 2015) y el impacto que generan en el ecosistema emprendedor. El análisis se centra en tres dimensiones de las aspiraciones: el nivel de innovación del producto o servicio que introduce el emprendedor, el crecimiento esperado del negocio en los próximos cinco años y, el nivel de competitividad percibido en el mercado.

Innovación del producto

Con respecto al nivel de innovación del producto o servicio, los emprendedores en etapa temprana indican cuántos clientes consideran el producto o servicio nuevo o desconocido. Se distinguen tres niveles de innovación de productos: productos / servicios que no son familiares para todos los clientes (potenciales), productos / servicios que no son familiares para algunos clientes (potenciales) y productos / servicios que no son familiares para ningún (potencial) cliente. El **gráfico 14a** describe los niveles de innovación por cada grupo demográfico.

Los emprendedores del norte y del este dominicano opinan que la mayoría de sus clientes consideran que los productos o servicios adquiridos son nuevos, en tanto, tan solo una minoría de las otras dos macroregiones perciben esto de sus clientes. De manera similar, los emprendedores del Sur y del Área Metropolitana reconocen que la mitad de sus clientes creen que ninguno de sus productos es nuevo. Lo anterior explica cómo la región Este, compuesta del sector manufacturero y de empresas de servicios (construcción, ingeniería), logra ofrecer un entorno con mayor nivel de innovación, que las otras macroregiones, donde se componen más de comercio y otros servicios, tales como los educa-

GRÁFICO 14A.
Nivel de innovación percibido por los clientes de los emprendedores dominicanos, por macroregión (%)



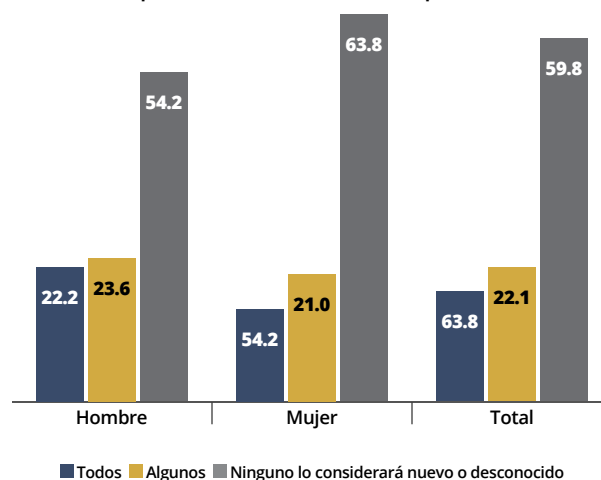
Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

tivos, donde no se perciben con mayor nivel de innovación (ver detalles en el anexo 1). Este fenómeno corrobora lo previamente expuesto en los apartados 1.1.3. y 1.2.2, donde se destaca la macroregión Este como la de mayores oportunidades para emprendimiento.

En el **gráfico 14b** se observa el nivel de innovación percibido según sexo. De manera descriptiva, hay una menor proporción de mujeres frente a la de los hombres que consideran que sus productos o servicios son innovadores (15% y 22%, respectivamente).

Al tener en cuenta el nivel educativo alcanzado, el 30% de los emprendedores con estudios de postgrado consideran que sus productos o servicios son innovadores, valor superior al percibido por los emprendedores con menor nivel educativo.

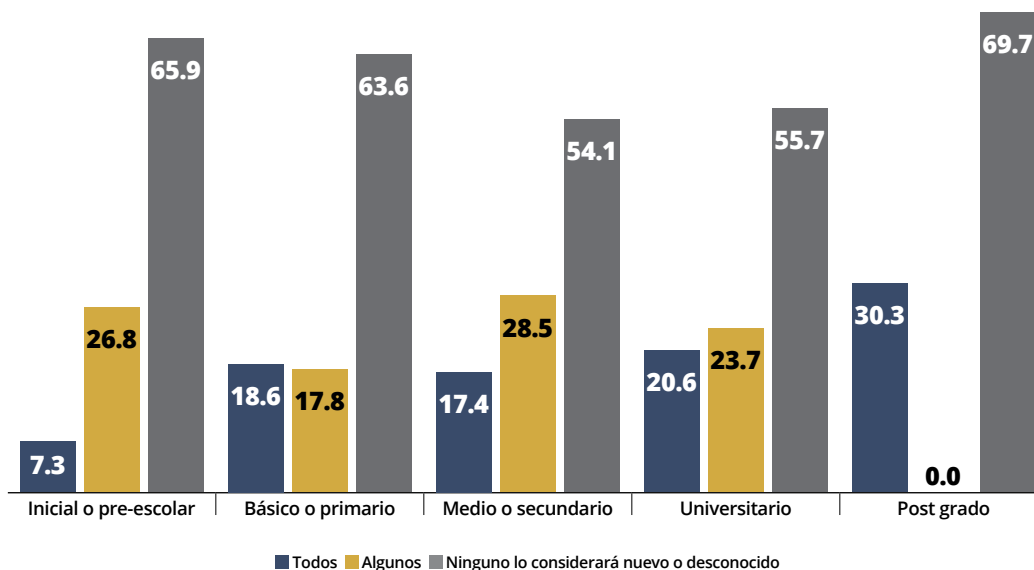
GRÁFICO 14B.
Nivel de innovación percibido por los clientes de los emprendedores dominicanos, por sexo (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

Desde una perspectiva internacional, los reportes GEM usan un indicador del nivel de innovación, el cual considera la percepción de los emprendedores con relación a que su producto / servicio ofrecido es nuevo para todos o algunos clientes, y pocas / ninguna empresa ofrece el mismo producto. El gráfico 15 expone las cifras de los países LAC, GEM y República Dominicana, donde se observa que los emprendedores del país perciben

GRÁFICO 14C.
Nivel de innovación percibido por los clientes de los emprendedores dominicanos,
por nivel educativo alcanzado (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

que sus productos o servicios alcanzan un nivel de innovación superior al promedio obtenido de los países de Latinoamérica y Caribe y el de los participantes del GEM. En Latinoamérica, tan solo Chile y Guatemala logran un nivel superior al de la República Dominicana, y, teniendo en cuenta los 50 países participantes de la medición GEM, la República Dominicana ocupa el puesto 14 en nivel de innovación. Sin embargo, al tener en cuenta el reporte de Índice de Innovación Global del 2018, la República Dominicana ocupa el puesto 87, de 126 economías analizadas (Cornell University, INSEAD, and WIPO, 2018) y en el puesto 10 de los 15 países LAC. Esta disyuntiva deja en evidencia que el emprendedor dominicano cuenta con competencias importantes en el momento de abrir negocios, el optimismo y la autoconfianza. Esto último se puede corroborar en los resultados de una reciente investigación desarrollada con emprendedores dominicanos, donde se identificaron como competencias el optimismo, la autoconfianza y la persistencia (BARNA, 2019).

Expectativas de crecimiento del empleo

GEM pregunta a los emprendedores en etapa inicial sobre el crecimiento esperado en la cantidad de empleados para los próximos cinco años.

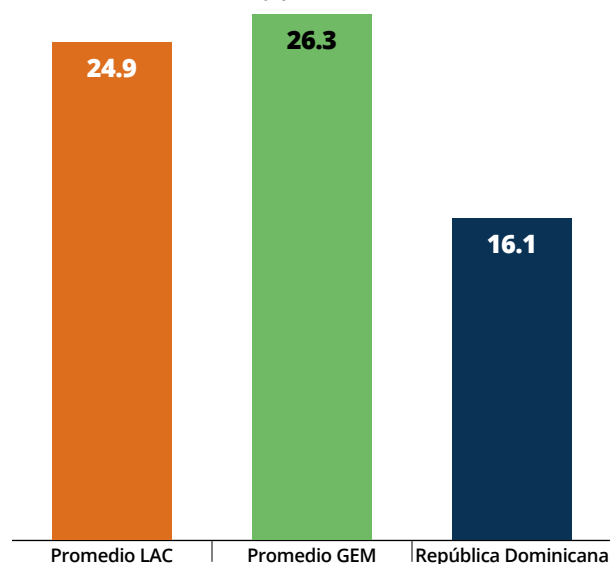
Como se muestra en el gráfico 16, la cantidad de empleados que esperan contratar los emprendedores dominicanos corresponde a un rango entre 1 a 5 (barras en color azul, media de 4.6), nivel superior al observado en los países de Latinoamérica y Caribe, y los países participantes del GEM. En tanto, los emprendedores de la República Dominicana que perciben no van a contratar más empleados (barra amarilla = cero empleados), tan solo son el 9 %, cifra muy inferior comparada frente a LAC y GEM (31 % y 33%, respectivamente). Esto es alentador, ya que los emprendedores dominicanos cuentan con altas expectativas de crecimiento, aspecto importante para lograr altas tasas de crecimiento económico (Hermans et al., 2015), igualmente corrobora las competencias emprendedoras de los dominicanos: el optimismo, la autoconfianza y la persistencia.

Nivel de competencia percibido

La tercera dimensión de las aspiraciones de crecimiento se refiere al nivel de competencia percibido en el mercado. Los datos GEM ayudan a proporcionar una imagen del alcance de la competencia que enfrentan los emprendedores cuando ingresan al mercado. En el APS, se preguntó a los emprendedores si el mercado en el que com-

piten (o van a competir) se caracteriza por muchos competidores o si hay pocos, o incluso, no hay competidores. Se debe tener en cuenta que, las respuestas a esta pregunta dan indicaciones de cómo los emprendedores perciben la competencia en el mercado y, que las respuestas no se corresponden necesariamente con el nivel de competencia en el mercado. En el **gráfico 17** se proporciona una descripción general de la evolución de la competencia percibida entre los emprendedores dominicanos en etapa temprana. En la medida que menos empresas ofrecen el mismo producto, se percibe una competencia más débil (Sirec y Mocnik, 2016).

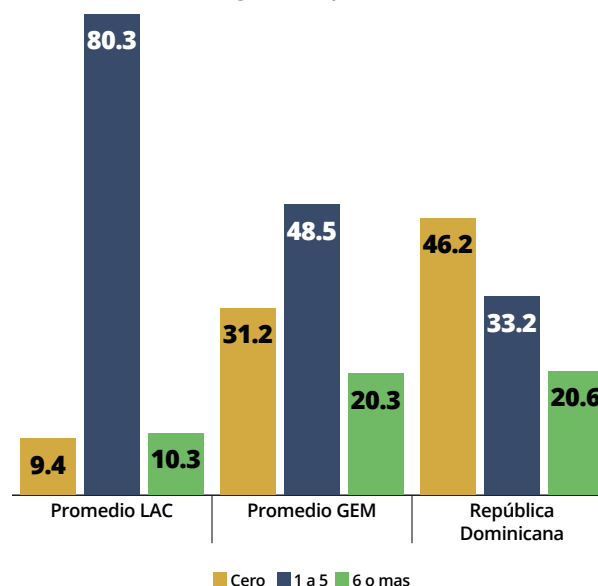
GRÁFICO 15.
Nivel de innovación de la República Dominicana, frente a LAC y países GEM 2018 (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

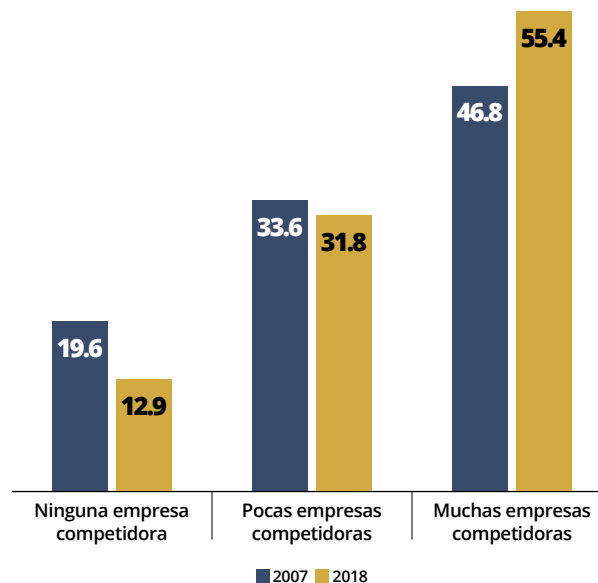
Se observa que en los últimos once años se ha incrementado la percepción de la cantidad de empresas competidoras en la República Dominicana, explicando el fenómeno expuesto en el apartado 1.1.2, donde se mostró una reducción en el conocimiento de la apertura de empresas y la disminución de la percepción de oportunidades para generar nuevos negocios.

GRÁFICO 16.
Porcentaje de emprendedores que esperan su negocio crezca en cada rango de empleados contratados (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

GRÁFICO 17.
Evolución del nivel de competencia percibido por los emprendedores dominicanos (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2007 y 2018.

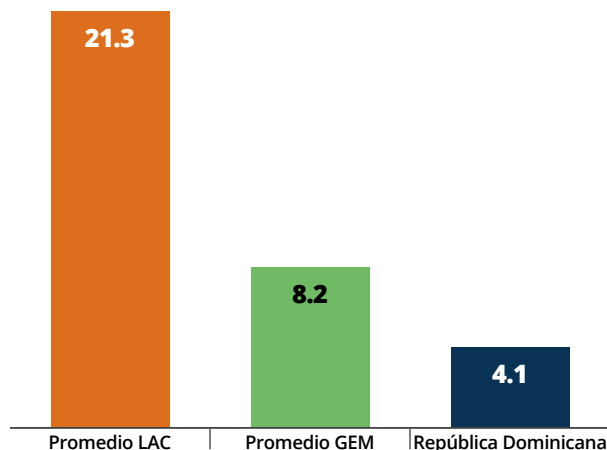
1.2.4. Internacionalización

Un factor de la actividad emprendedora que genera un impacto en el ecosistema emprendedor, es el de internacionalización (Gonçalves, 2016). Este aspecto se mide por el porcentaje reportado de ventas anuales que provienen de clientes del exterior.

Al comparar este factor en la República Dominicana, frente al promedio de Latinoamérica y Caribe, y al promedio de los países GEM, el país se ubica en una posición poco competitiva en internacionalización, puesto que el nivel percibido de exportaciones de los emprendedores dominicanos es la mitad de sus pares latinoamericanos y la quinta parte de los participantes en la medición GEM (**ver gráfico 18**).

GRÁFICO 18.

Nivel de internacionalización de las empresas (porcentaje de empresas que reciben más del 25% de sus ingresos provenientes de las exportaciones)

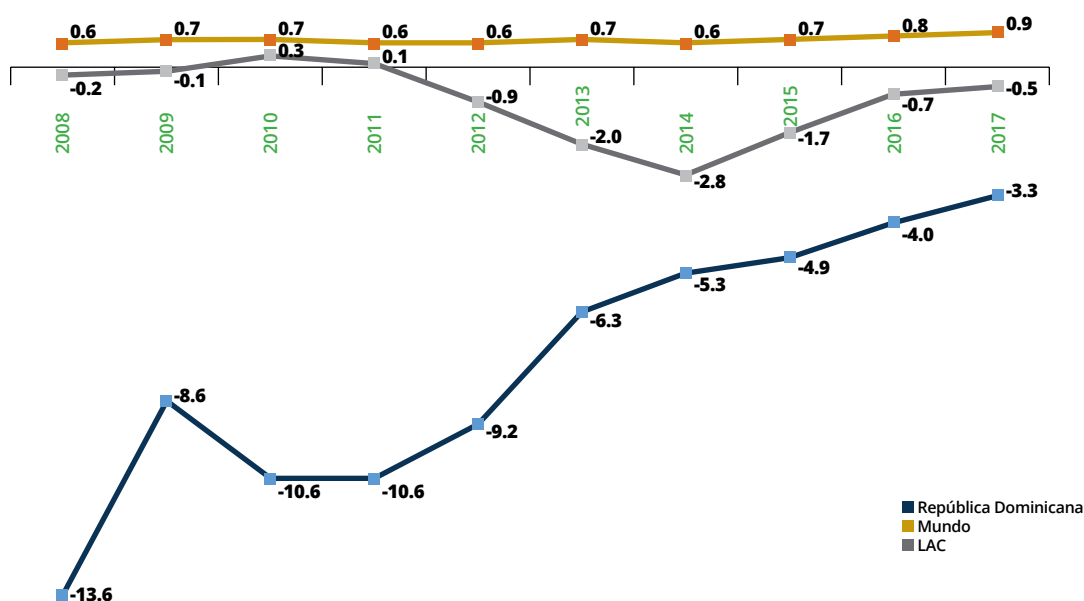


Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

Tanto Latinoamérica y Caribe, como la República Dominicana presentan niveles de internacionalización por debajo de los demás países GEM, fenómeno que obedece a su entorno emprendedor con un comportamiento negativo de su balanza comercial (**ver gráfico 19**).

GRÁFICO 19.

Balanza comercial de la República Dominicana, LAC y mundo (% del PIB)



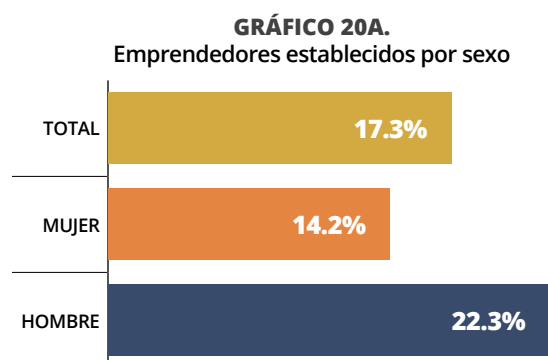
Fuente: Elaboración propia con data del Banco Mundial (The World Bank, 2018)

1.2.5.

Emprendedores establecidos

Este importante factor mide el nivel de emprendimiento, tanto en los propietarios de los negocios establecidos, como en los gerentes o administradores de esos negocios. Esta sección informa sobre el espíritu emprendedor establecido, a saber: propietarios o gerentes de negocios que han existido durante al menos 3.5 años.

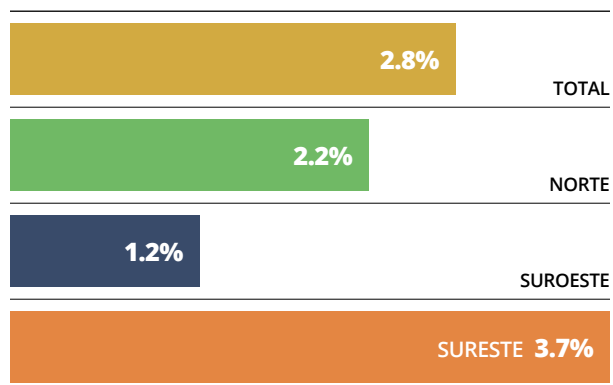
El **gráfico 20a** expone los resultados cruzados por sexo, de donde se deduce que, los hombres presentan una mayor proporción en la administración de los negocios frente a las mujeres, lo que corrobora lo abordado en anteriores apartados, donde el sexo masculino contaba con mayor participación en diversos factores de emprendimiento. Este comportamiento se ha mantenido en los últimos 11 años, pues en la medición del año 2007 la proporción de hombres propietarios o gerentes de negocios alcanzó un valor del 9%, frente al 6% de las mujeres (diferencia del 50%), mientras que en el 2018 los porcentajes fueron del 22% y 14%, respectivamente.



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

Al continuar con el análisis demográfico, la macroregión Norte presenta niveles por debajo de las otras dos macroregiones, desempeño similar al encontrado en los otros factores de emprendimiento revisados en los apartados previos (**ver gráfico 20b**).

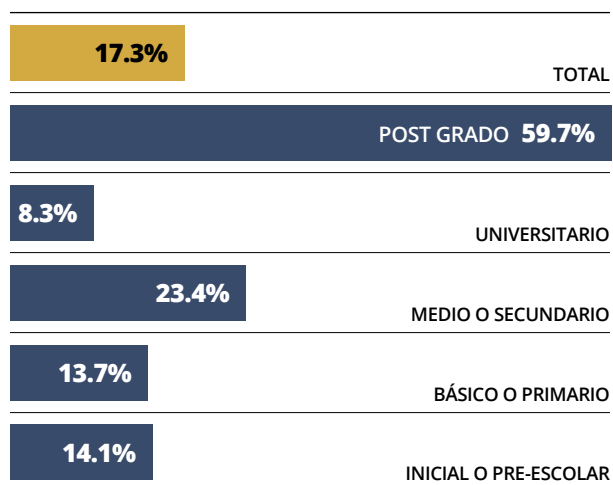
GRÁFICO 20B.
Emprendedores establecidos por macroregión



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

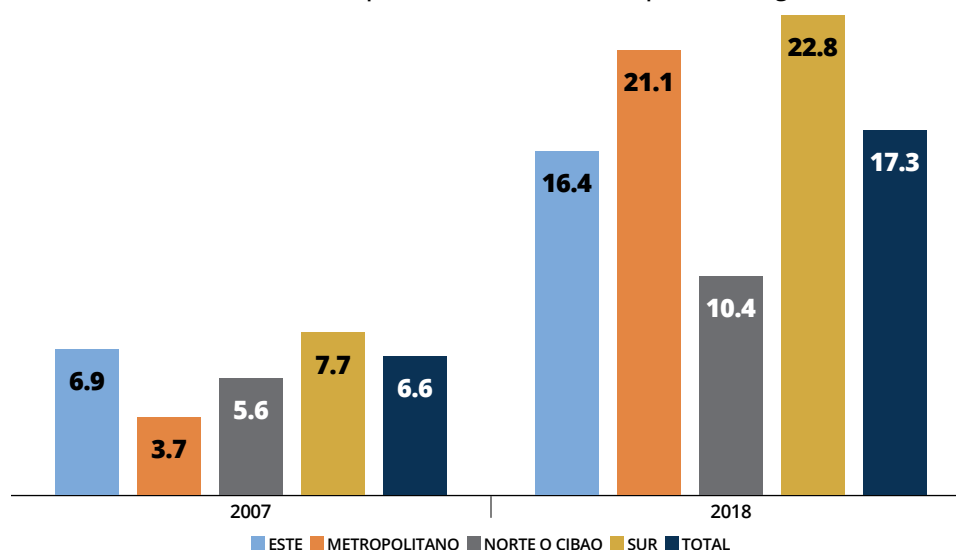
Por otra parte, los propietarios o gerentes de los negocios con título de post grado, logran una significativa mayor participación en los negocios establecidos, indicando que el nivel educativo incide positivamente como una competencia en alcanzar la dirección o manejo de una empresa.

GRÁFICO 20C.
Emprendedores establecidos por nivel educativo alcanzado



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

GRÁFICO 20D.
Evolución de los emprendedores establecidos, por macroregión



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2007 y 2018.

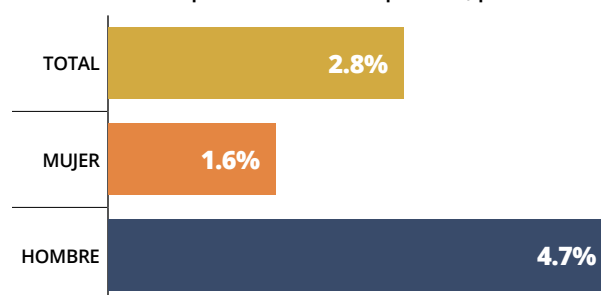
Al tener en cuenta la evolución de este indicador en los últimos 11 años, el **gráfico 20d** muestra que se ha incrementado el porcentaje de gerentes o propietarios de los negocios, del 7% al 17%, corroborando el crecimiento de la actividad emprendedora en el país.

1.2.6. Actividad emprendedora de empleados (EEA)

Desde 2011, el GEM capta la actividad de los empleados emprendedores (EEE). Esta es una medida que explica la situación en la que un empleado en los últimos tres años participó activamente y tuvo un papel de liderazgo en el desarrollo de la idea para una nueva actividad o en la preparación e implementación de una nueva actividad. En definitiva, se refiere al intrapreneurship. Se acepta como un tipo relevante de emprendimiento en el sentido de que apunta a la creación de nuevas empresas y la introducción de nuevos productos y servicios. Este tipo de actividad también comparte muchas características de comportamiento con el concepto general de emprendimiento, como tomar la iniciativa y ser innovador (Liebregts, 2018).

El **gráfico 21** describe la actividad emprendedora de empleados en la República Dominicana, según sexo, donde se observa, descriptivamente, una mayor actividad en los hombres.

GRÁFICO 21.
Actividad emprendedora de empleados, por sexo



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018

La base de respuestas en ésta variable no fue suficiente para el proceso de inferencia por macroregión, como tampoco por nivel educativo alcanzado.

El espíritu emprendedor está recibiendo cada vez más atención por parte de los responsables políticos. Sin embargo, dentro de una organización, los empleados a menudo no son considerados como intra-emprendedores. Una observación interesante es que los emprendedores internos

tienen mayores expectativas de crecimiento laboral para su nueva actividad comercial que los emprendedores independientes para su propio negocio nuevo, lo que demuestra que el espíritu emprendedor interno puede ser un motor importante para el crecimiento de las empresas (Bosma, Stam y Wennekers, 2011). El desempeño de las empresas se ve reforzado por la proactividad y la innovación de los intra-emprendedores. Esto no solo se aplica a las grandes empresas, sino también a las medianas y pequeñas (Augusto Felcio, Rodrigues y Caldeirinha, 2012).

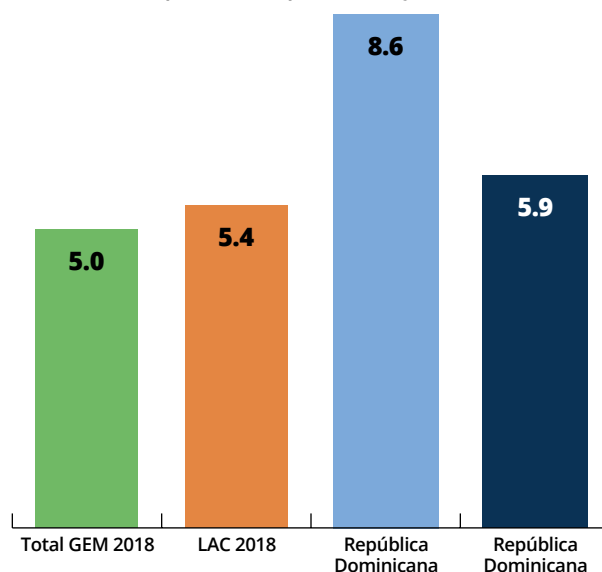
Los países y regiones con vibrantes ecosistemas de innovación y emprendimiento tienden a ser testigos de mayores tasas de productividad, lo que lleva a un mayor crecimiento económico y una creación de empleos más sólida, las principales vías a través de las cuales los pobres pueden escapar de la pobreza (The World Bank, 2019).

1.2.7. Descontinuación emprendedora

El apartado siguiente explica la fracción de la población adulta que ha abandonado el emprendimiento en los últimos doce meses. Estas personas también han indicado si el negocio relevante continuó o suspendió sus actividades después de que el individuo abandonó el negocio. Esta distinción se refiere a la idea de que una salida emprendedora no equivale necesariamente a un fracaso emprendedor (DeTienne, 2010).

El **gráfico 22** presenta la salida emprendedora en la República Dominicana de los años 2007 y 2018, frente a los países de Latinoamérica y Caribe y a los participantes de la medición GEM en el 2018. En total, casi el 6 % de la población adulta dominicana experimentó una salida emprendedora en 2018. Esta tasa de salida es más alta frente a países de LAC y GEM, sin embargo, es menor frente al año 2007.

GRÁFICO 22.
Salida emprendedora de la República Dominicana
comparada con países LAC y GEM (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

Razón principal de salida

Además de las actividades continuas o discontinuas, los encuestados revelan la razón más importante detrás de la salida del proceso de emprendimiento. Hay varias razones, o combinaciones de razones, por las que las personas deciden abandonar sus iniciativas emprendedoras. Por ejemplo, una empresa puede carecer de rentabilidad, los propietarios-gerentes pueden tener dificultades para adquirir los recursos financieros relevantes, o una persona puede simplemente retirarse. El GEM distingue entre nueve razones de salida en total y se les pide a los encuestados que seleccionen la razón más importante para abandonar su negocio. El **gráfico 23** presenta una descripción general de estas nueve razones de abandono por parte de los emprendedores dominicanos y los porcentajes correspondientes.

La razón dominante para la salida emprendedora tiende a ser la falta de rentabilidad, fenómeno característico en el valor obtenido como promedio de los países GEM, así como de Latinoamérica y Caribe (LAC). En la República Dominicana fue la principal razón, seguida por motivos personales. En 2018, el 59% de las salidas se debió a una falta

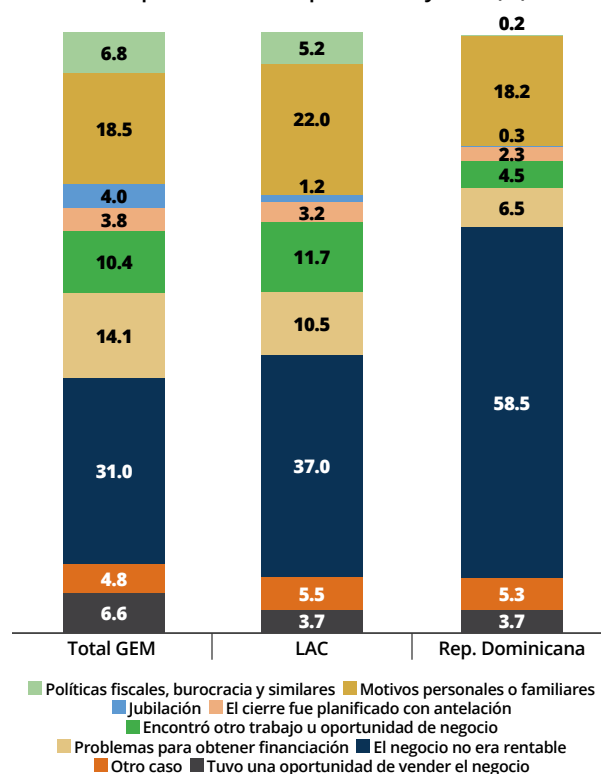
SECCIÓN 1

EL FENÓMENO EMPRENDEDOR EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

de rentabilidad, que es considerablemente mayor frente a los demás países, tanto de LAC como los participantes GEM.

Frente a todos los 50 países participantes, la República Dominicana ocupó el segundo lugar en mayor porcentaje de salida emprendedora por rentabilidad. Este valor es mayor frente al obtenido en el año 2007, donde la razón de haber salido por problemas de rentabilidad alcanzó el 47%, lo que indica una tendencia creciente en esta problemática.

GRÁFICO 23. Razones de salida emprendedora de la República Dominicana, comparadas con los países LAC y GEM (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

1.3

CARACTERIZACIÓN DEMOGRÁFICA DEL EMPRENDEDOR DOMINICANO

Los anteriores apartados consideraron los diferentes factores componentes de la percepciones e intenciones, así como la actividad emprendedora de los dominicanos, frente a sus pares de otros países, y al comparar la información con la del año 2007. En el presente apartado se tiene en cuenta el perfil del emprendedor dominicano en los aspectos demográficos.

Del total de la muestra GEM, la media de edad se encuentra en 39 años, el 61% alcanza un nivel de escolaridad de secundaria o superior, el 58% son casados o en unión libre, y con 3.8 personas por hogar (ver gráficos 24a y 24b).

GRÁFICO 24A.
Último nivel académico logrado por los emprendedores encuestados (%)

Post grado	14.5
Universitario	12.6
Medio o secundario	34
Básico o primario	25.2
Inicial o pre-escolar	11.9

Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

GRÁFICO 24B.
Estado civil de los emprendedores encuestados (%)

Soltero - soltera	39.8
Separado - separada	1
Divorciado - divorciada	1.5
Unido - unida	38
Casado - casada	19.7

Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

Al tener en cuenta el negocio del emprendedor dominicano, las empresas nacientes cuentan con un promedio de 5.8 trabajadores, sin incluir propietarios. De igual manera, el 90% de éstas empresas presentan una estructura de 1 a 9 empleados, cifra similar (74%) a la encontrada en el reporte del Directorio de Establecimientos del año 2016 (ONE, 2017). De ésta manera se corrobora que la gran base de empresas dominicanas son PYMES, de carácter familiar.

El 93% de la muestra para GEM son dominicanos, el 5% haitianos, el 1% estadounidenses, y los demás corresponden a otras nacionalidades (ver gráfico 24c).

GRÁFICO 24C.
Nacionalidad de los emprendedores encuestados (%)

0.03	HARALLANA
0.03	FRANCESA
0.07	ITALIANA
0.07	HONDUREÑA
0.10	COLOMBIANA
0.36	ESPAÑOLA
0.89	ESTADOUNIDENSE
0.92	VENEZOLANA
4.85	HAITIANA
92.52	DOMINICANA

Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.

1.4

ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LOS EMPRENDEDORES DOMINICANOS

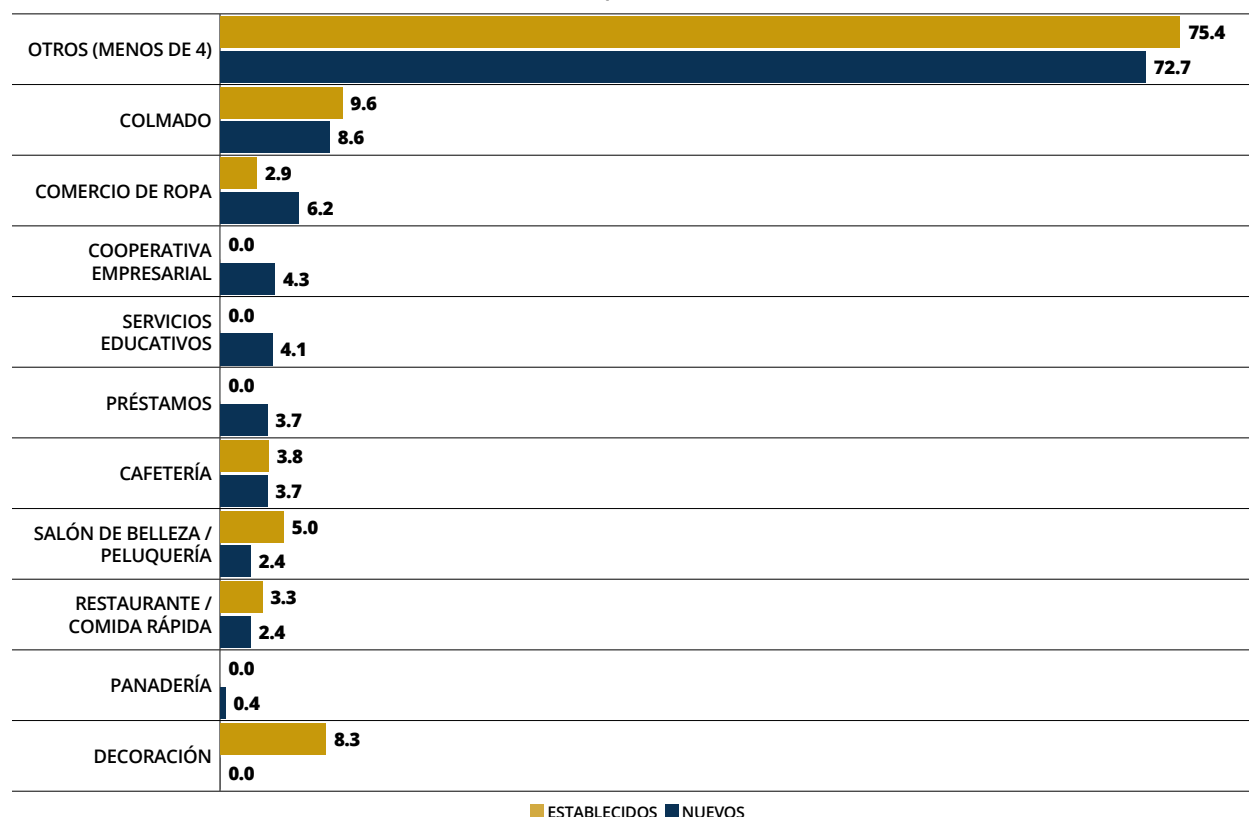
En éste apartado se describe el perfil de la actividad económica de las empresas dominicanas. Debido a que casi la totalidad de los empresarios encuestados fueron dueños de microempresas, es importante tener en cuenta que la información se refiere a éste tipo de empresas.

El **gráfico 25** muestra la actividad económica de las 705 microempresas dominicanas encuestadas, de las cuales, 465 eran nuevas empresas, esto es, aquellas que entraron al mercado en menos de 3.5 años, y 240 empresas establecidas desde hace más de 3.5 años o más tiempo. La información proviene de un tipo de recolección de datos realizado aleatoriamente, lo que significa que los valores pueden estar muy lejos de la realidad de un censo de establecimientos.

La data indica que se encuestaron microempresas de múltiples sectores y actividad económica, no obstante, cerca del 9% fueron colmados y los demás negocios con cuatro o más menciones, cuya suma equivale a cerca del 20%, son de servicios, del sector terciario, es decir, microempresas que atienden al consumidor o usuario final.

El detalle de ésta información, cruzada por macroregión, se puede consultar en el **anexo 1**.

GRÁFICO 25.
Perfil de actividad económica de las empresas donde se realizaron las entrevistas (%)



Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018.



SECCIÓN

2

ENTORNO EMPRENDEDOR



2.1 GENERALIDADES

Desde la concepción de la iniciativa, el emprendedor necesita una oportunidad de mercado, la capacidad de acceder a los recursos necesarios, como capital humano, tecnología y finanzas, además de competitividad frente a los participantes de la categoría de producto/servicio.

Durante el desarrollo del negocio, el emprendedor debe desplegar su nueva empresa mediante la prueba y mejora interactiva de su concepto, y ser muy receptivo a las señales del mercado para acceder a una brecha en el mismo, así como buscar los recursos que necesita para su crecimiento y para “cruzar el abismo”. Durante la fase de madurez, un emprendedor incorpora el negocio con mayor fuerza en su entorno, creando su propio espacio, capaz de aprovechar su propia fuente de recursos bien establecida. Mientras tanto, el emprendedor poliniza y germina sus contactos y redes para ser más resistentes a las nuevas amenazas o competidores (OECD, 2016).

Al igual que los giros en el clima pueden tener efectos devastadores en las selvas tropicales, los cambios en las oportunidades de mercado pueden tener consecuencias destructoras en los emprendedores, las empresas y, en general, en nuestras comunidades. Por esta razón, los gobiernos siempre ponen un gran énfasis en el espíritu emprendedor como medio para desarrollar ciudadanos y sociedades más flexibles y resilientes ante un mundo globalizado que cambia y crece rápidamente. Sin embargo, a diferencia de una selva tropical virgen, el espíritu emprendedor no siempre evoluciona de forma natural, y en estas ocasiones, el sistema necesita apoyo para estimularlo. Si bien pueden darse casos aislados, para alcanzar un emprendimiento exitoso es necesario contar con un

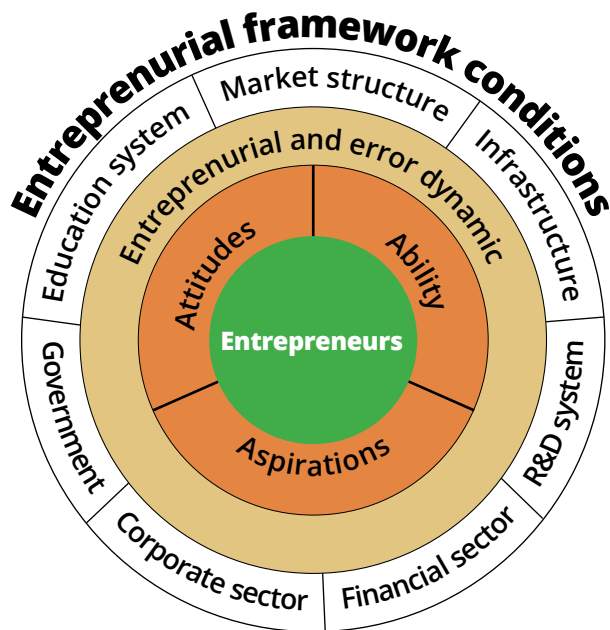
adecuado ecosistema. Dado que los políticos y los profesionales regionales intentan estimular la actividad emprendedora en su región, deben identificar cómo construir un entorno más propicio que incremente la probabilidad de éxito emprendedor. Si bien el emprendimiento se puede desarrollar en entornos prósperos (impulsados por la oportunidad) y desafiantes (impulsados por la necesidad), la tarea de los responsables del desarrollo de la actividad emprendedor es ir más allá del individuo y enamorar al colectivo.

Si se tienen en cuenta los diferentes actores, el ecosistema emprendedor es el grupo interconectado de personas emprendedoras (potenciales, nacientes y existentes), de agentes financiadores (empresas, venture capitalists, business angels, bancos), y de organizaciones promotoras (universidades, agencias del sector público) asociadas a la diversidad de iniciativas emprendedoras (social, inclusivo, alto potencial de crecimiento, serial) y con una orientación de generar valor en el territorio¹¹.

La estructura del ecosistema emprendedor se ilustra en la **figura 3**. Emprendedores nacientes y nuevos están en el corazón del sistema. Los emprendedores nacientes son individuos en el proceso de lanzar una nueva empresa. Estos emprendedores representan un subconjunto de la población adulta en un país determinado. Las actitudes que prevalecen dentro de la población en general influyen en quién elige convertirse en emprendedor. Los emprendedores incipientes y nuevos se caracterizan por diversos grados de capacidad y aspiraciones emprendedores.

¹¹ Para más detalle, consultar a Mason y Brown (2014); Reynolds (2005); Veciana y Urbano (2008); Gnyawali y Fogel (1994); Welter y Smallbone (2011); Aparicio, Urbano y Gómez (2016).

FIGURA 3. Configuración del ecosistema emprendedor



Fuente: GEM. The Global Entrepreneurship Index 2018.

Son los emprendedores quienes impulsan la dinámica de prueba y error. Esto significa que los emprendedores inician negocios para buscar oportunidades que ellos mismos perciben. Sin embargo, ellos no pueden decir con anticipación si las oportunidades son reales o no. La única manera de validar una oportunidad es perseguirla. El resultado es un proceso de prueba y error.

LOS CAMBIOS EN LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO PUEDEN TENER CONSECUENCIAS DESTRUCTORA EN LOS EMPRENDEDORES”.

Las condiciones del marco emprendedor o entorno emprendedor son importantes porque regulan, primero quién elige convertirse en emprendedor y, segundo, en qué medida las nuevas empresas resultantes pueden alcanzar su potencial de crecimiento. El primer aspecto, la elección emprendedora, está regulado principalmente por condiciones de entorno “blandas”, como las normas sociales y las preferencias culturales. El grado en que las nuevas empresas pueden alcanzar su potencial está regulado por una serie de condiciones de entorno emprendedores, como el gobierno, la investigación y el desarrollo, la educación, la infraestructura, el sector financiero y el sector corporativo.

Un entorno emprendedor saludable impulsará la asignación de recursos hacia usos productivos, como también impulsará la productividad total de los factores a través de la innovación de procesos. A mayor productividad total de los factores, mayor es la capacidad de la economía para crear empleos y riqueza.

El modelo de entorno emprendedor anteriormente descrito es congruente con el propuesto por Daniel Isenberg quien lo plantea con seis dominios: política, finanzas, mercados, capital humano, apoyo y cultura (Isenberg, 2011). Este autor enfatiza que cada entorno emprendedor es único, ya que se desarrolla bajo circunstancias sincrónicas, lo que significa que pueden referirse a una nación o estar limitados a áreas geográficas más pequeñas, por ejemplo, ciudades (OECD, 2014). En el presente informe se considera la República Dominicana como un entorno emprendedor con sus seis dominios y a su vez con sus condiciones de fomento y restricción para emprender.

La presente sección abordará la segunda parte de la configuración del ecosistema de emprendimiento: las condiciones del entorno emprendedor.

2.2

MEDICIÓN DEL ENTORNO EMPRENDEDOR EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

Para la Encuesta Nacional de Expertos (NES, por sus siglas en inglés), a 36 expertos de cada país participante se les preguntan sus opiniones sobre nueve temas que se cree tienen un impacto en la actividad emprendedora de una nación. De esta manera, los entornos de inicio en los países participantes pueden compararse sobre la base de estas nueve llamadas “condiciones marco emprendedores” (EFC). Cuatro expertos, emprendedores o profesionales, en la muestra NES de cada país deben estar activos en cada categoría de EFC. Las nueve categorías son financiamiento, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y capacitación, transferencia de Investigación y Desarrollo (I + D), infraestructura comercial, apertura al mercado interno, infraestructura física y normas culturales y sociales. Esta información se mostrará en esta sección del presente documento.

Metodológicamente, en la edición GEM República Dominicana 2018, participaron 38 expertos dominicanos clasificados en función de su representatividad, tanto por cada una de las condiciones del entorno consideradas, como por su ubicación geográfica. De esta manera, cada uno expresó su opinión respecto al conjunto de las condiciones mencionadas, por medio de un cuestionario (esca-

las Likert de 9 puntos: 1 = completamente falso; 9 = completamente cierto). Además, a dichas personas se les averiguó a través de preguntas abiertas (sin una lista de opciones previamente definida), por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos relativos a la actividad emprendedora en el territorio. Por último, se les planteó que reflexionaran sobre tres propuestas que, a su juicio, serían recomendables para fortalecer el contexto emprendedor nacional.

De los 38 respondientes, el 66% fueron hombres, el restante 34% mujeres, y su promedio de edad fue de 44,9 años. En cuanto a su nivel de formación, un 76% contaron con maestría o doctorado, el 21% con educación universitaria; adicionalmente, el 97% manifestaron tener experiencia mayor a 5 años en áreas asociadas a emprendimiento, su experiencia fue de 12,7 años en promedio¹².

El primer apartado de la presente sección describe la valoración de las condiciones del entorno para emprender en la República Dominicana, dada por los expertos en el año 2018, así como la evolución de éstas condiciones frente a la medición del 2008. Un segundo apartado representa el análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en el país. El tercero, compara las condiciones de entorno de la República Dominicana, frente a países participantes de la medición GEM, al contrastar con otras economías de la región, como también frente a las economías de ingresos medio-alto¹³, donde se ubica el país. Un cuarto apartado pretende identificar los factores claves para que la República Dominicana logre mejorar su entorno emprendedor, articulando toda la información proveniente de los expertos del país y de los demás países participantes del GEM, como también con otras fuentes de información, incluyendo una investigación cualitativa desarrollada por Barna Management School y, el último apartado se refiere a una información especial sobre las PYMEs.

¹² La data se procesó por medio del paquete estadístico SPSS, usando técnicas de análisis descriptivo e inferencial, tanto paramétricas, como no paramétricas.

¹³ Según el Banco Mundial, un país de ingreso medio-alto es aquel con un ingreso nacional bruto per cápita entre US\$ 3.956 y 12.235 en el año 2016.

2.3

FACTORES DEL ENTORNO EMPRENDEDOR

A fin de contextualizar los resultados obtenidos de la información proveniente de los expertos, el entorno emprendedor distingue nueve áreas denominadas Condiciones del Marco Emprendedor, CME (EFC, por sus siglas en inglés), que se piensa estimulan o limitan el nivel y la naturaleza de la actividad emprendedora.

1 Educación y la capacitación: Es el grado de influencia de la capacitación sobre la creación o administración de empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento, incorporado dentro del sistema de educación. Consta de incluir en el programa de enseñanza temas de emprendimiento temprano, tanto en la escuela primaria y secundaria, así como con componentes más avanzados en la escuela postsecundaria.

2 Apertura del mercado interno, con un componente general, estático, que indica cuán libres son los mercados para que las empresas ingresen (apertura del mercado), y un componente dinámico que captura los cambios anuales de los mercados internos (dinámica del mercado).

3 Financiamiento: la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda (incluidas subvenciones y subsidios) para empresas nuevas y en crecimiento.

4 Políticas gubernamentales: la medida en que las políticas públicas apoyan el espíritu emprendedor, a su vez, tiene dos condiciones secundarias: el espíritu emprendedor como un

tema relevante, y la regulación, es decir, si los impuestos o regulaciones son de tamaño neutro o alientan a las nuevas empresas y PYMES.

5 Programas gubernamentales: aquellas iniciativas que respaldan las políticas, con sus presupuestos y recursos humanos capaces de brindar el soporte requerido por los nuevos emprendedores.

6 Transferencia de Investigación y Desarrollo: la medida en que la Investigación y el Desarrollo (I&D) nacional dará lugar a nuevas oportunidades comerciales, y si están disponibles o no para empresas nuevas, pequeñas y en crecimiento.

7 Infraestructura comercial: La presencia de servicios comerciales, contables y otros servicios legales e instituciones que permiten o promueven el surgimiento de entidades comerciales pequeñas, nuevas y en crecimiento.

8 Infraestructura física: facilidad de acceso a los recursos físicos disponibles (comunicación, servicios públicos, transporte, tierra o espacio) a un precio que no discrimina a las empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento.

9 Normas culturales y sociales: la medida en que las normas sociales y culturales existentes fomentan las actividades emprendedoras.

Una primera aproximación de la valorización entregada por los expertos a las condiciones del entorno emprendedor en la República Dominicana se describe en el **gráfico 26**, donde la mayoría de los indicadores fueron calificados por debajo del promedio¹⁴.

¹⁴ Los valores de 6 a 9, corresponden a percepciones de algo cierto a completamente cierto (barras en verde). Los valores de 1 a 4, se relacionan con percepciones de algo falso a completamente falso (barras en rojo). El valor de 5, corresponde a “ni falso, ni cierto” (barras en amarillo). Los puntajes altos indican que se promueve un buen clima emprendedor, mientras que los puntajes bajos demuestran que se restringe el entorno emprendedor.

GRÁFICO 26.
Promedio de valoración de condiciones de entorno (escala de 1 a 9)

Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	6.6
Normas culturales, sociales y de apoyo a la sociedad	5.6
Programas de gobierno	5.0
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	5.0
Dinámica del mercado interno	4.4
Acceso a infraestructura a profesional y comercial	4.3
Políticas gubernamentales: burocracia, impuestos	3.7
Barreras de acceso al mercado interno	3.6
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	3.5
Financiación para emprendedores	2.7
Transferencia de investigación y desarrollo	2.6
Educación y formación emprendedora etapa escolar	2.3

Fuente: Elaboración de los autores con base en la data NES 2018.

El nivel máximo de valoración lo obtuvo la existencia y acceso a infraestructura física y de servicios, con un promedio de 6,6. En segundo lugar, las normas culturales, sociales y de apoyo a la sociedad con 5,6 en promedio. Las valoraciones más bajas se refirieron a las políticas del gobierno, las barreras para acceder al mercado interno, así como la financiación para emprendedores, la transferencia en I y D y la educación emprendedora en la etapa escolar. Se podría deducir entonces que, las condiciones del entorno para emprender en la República Dominicana tienen una elevada oportunidad para mejorar.

Para complementar la información de las condiciones de entorno vistas anteriormente, los exper-

tos opinaron abiertamente sobre los obstáculos o factores de restricción para el emprendimiento, así como los apoyos que reciben los emprendedores del país y las recomendaciones sugeridas para optimizar los procesos de crear empresa.

El **gráfico 27** expone el resultado de las menciones espontáneas¹⁵, donde el mayor factor de restricción en la República Dominicana tiene que ver con las políticas gubernamentales.

En segunda instancia, más de la mitad de los expertos (55%) opinó que el soporte financiero es un factor restrictivo para emprender.

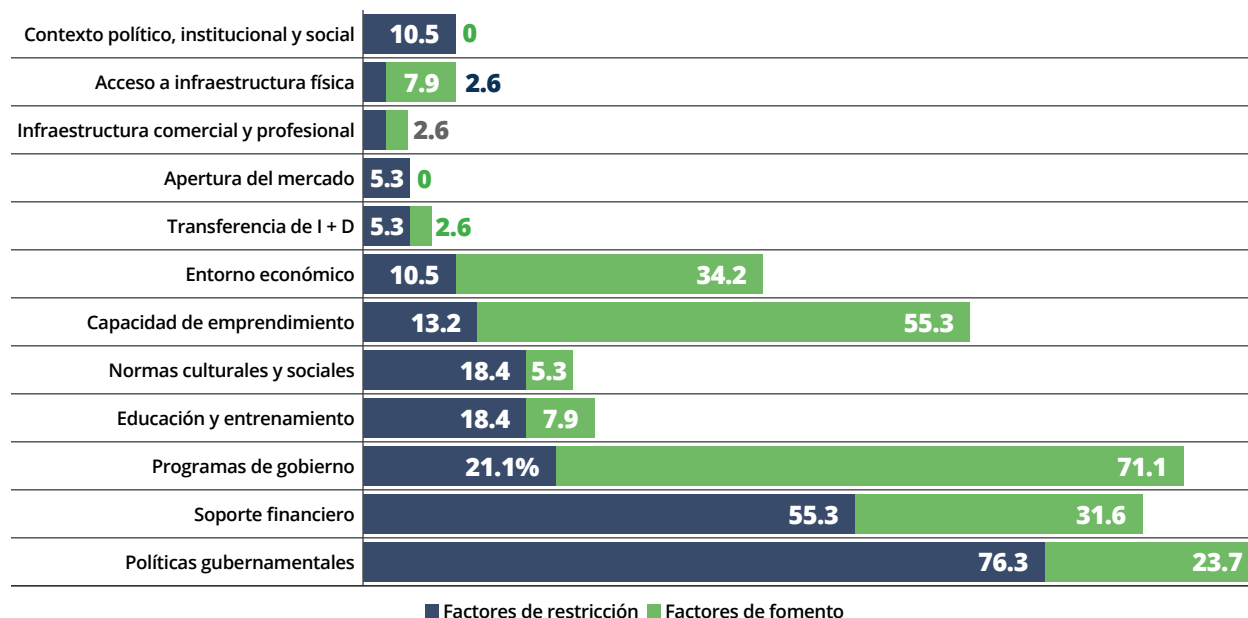
Como factores externos más importantes que estimulan el emprendimiento se encuentran los programas del gobierno (71%), el entorno económico (34%) y las políticas gubernamentales (24%), en tanto, como factores internos (competencias del emprendedor), están la capacidad de emprendimiento (55%) y el soporte financiero (32%, el cual también se consideraría como externo).

MÁS DE LA MITAD DE LOS EXPERTOS (55%) OPINÓ QUE EL SOPORTE FINANCIERO ES UN FACTOR RESTRICTIVO PARA EMPRENDER¹⁵.

¹⁵ Preguntas abiertas, es decir, sin opciones de respuesta.

GRÁFICO 27.

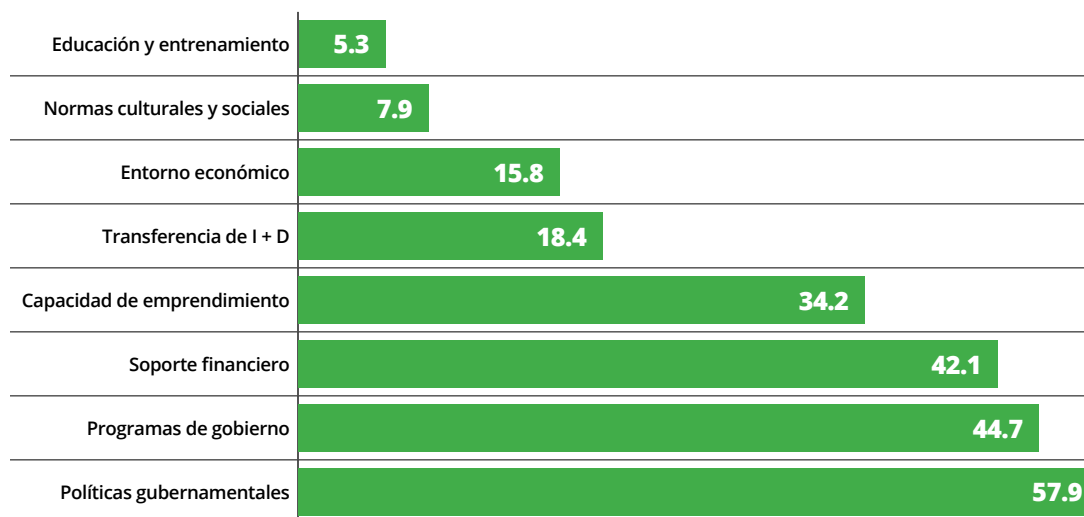
Porcentaje de menciones de condiciones restrictivas y de fomento percibidas por los expertos (%)



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

GRÁFICO 28.

Porcentaje de respuestas sobre recomendaciones para promover el emprendimiento (%)



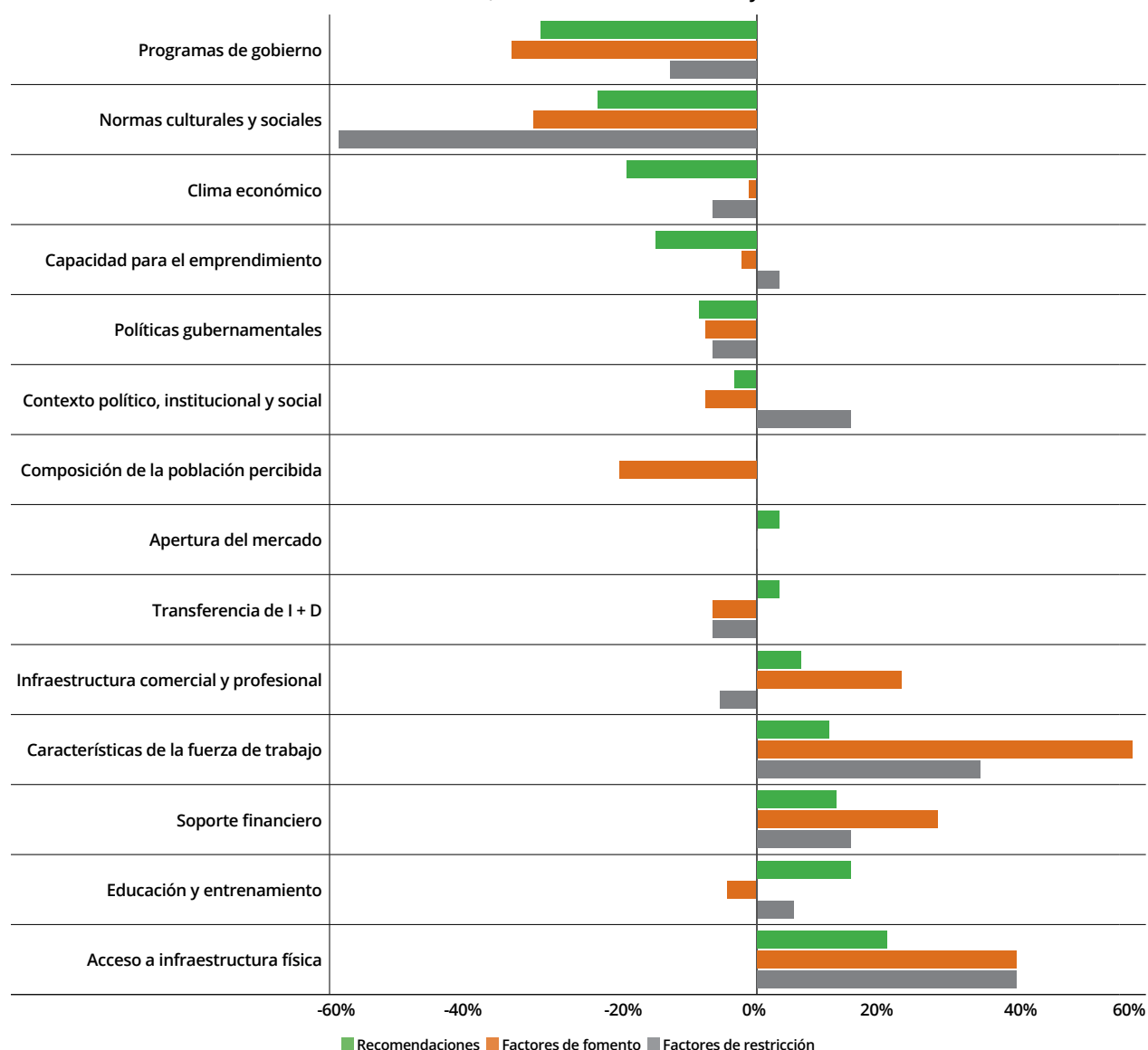
Fuente: Elaboración de los autores con base en la data NES 2018.

En menor cantidad de menciones, tanto como condiciones restrictivas, como de fomento, se encuentran la transferencia de I y D, el grado de apertura del mercado, los recursos humanos y la infraestructura comercial.

Al tener en cuenta la información del apartado anterior, se corrobora que tanto las políticas, como los programas del gobierno, inclusive sus iniciativas de financiación, son combustibles claves que mueven la máquina emprendedora del país.

GRÁFICO 29.

Variación porcentual del 2018, frente al 2008, de las opiniones de los expertos, tanto en los factores de fomento, como en los de restricción y sus recomendaciones



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

El **gráfico 28** muestra las recomendaciones de los expertos para promover el emprendimiento. Las cifras vuelven a validar todo lo expuesto en las páginas precedentes. Se requiere que el gobierno contribuya con políticas y programas que motiven y catalicen los procesos de generar empresa en la República Dominicana.

Al comparar ésta información frente a la obtenida en la medición del año 2008, el gráfico 4 demues-

tra que los programas del gobierno para incentivar el emprendimiento son cada vez más requeridos por los emprendedores, ya que los factores restrictivos y de fomento, han adquirido superior importancia por los expertos en los últimos 10 años, los cuales cada vez recomiendan en mayor medida.

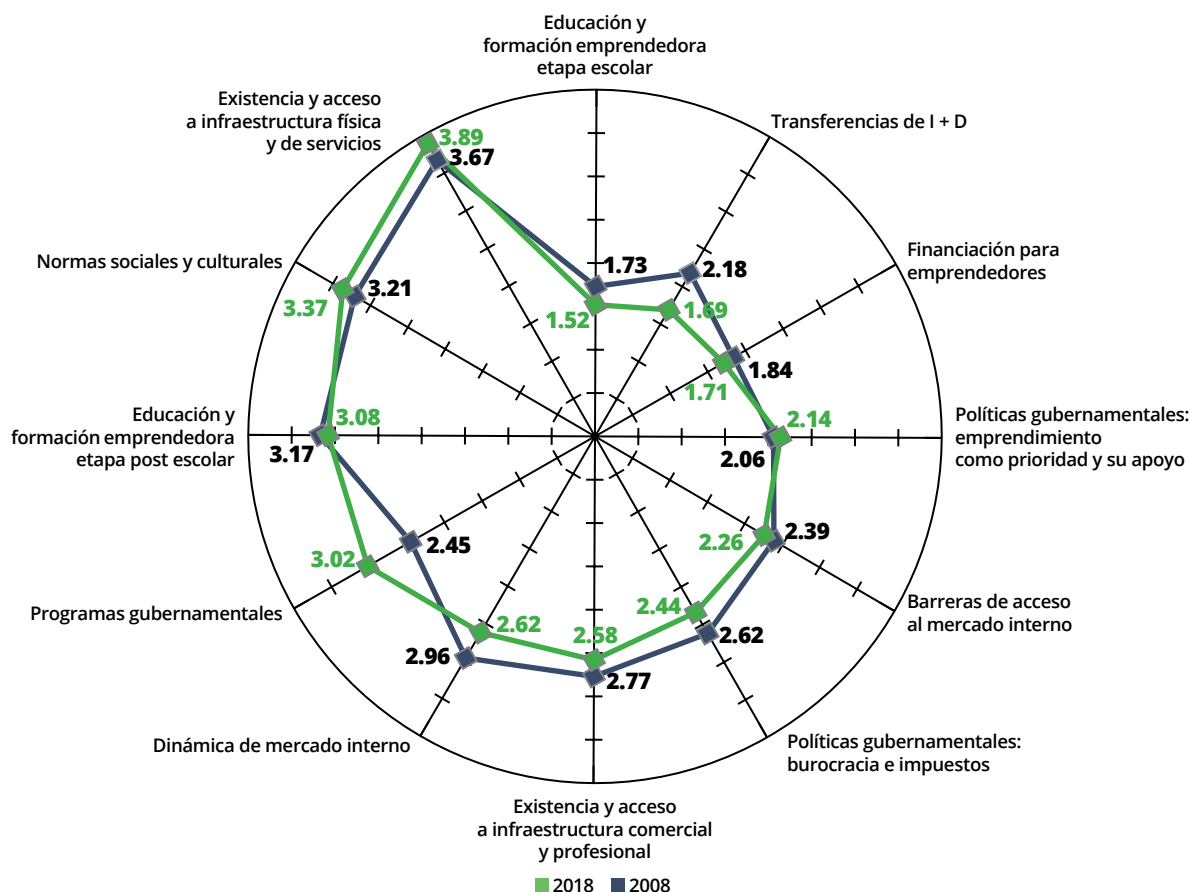
De manera similar, el clima económico y las políticas gubernamentales toman más importancia para los expertos, de forma tal que éstas tres con-

diciones del entorno, las cuales están fuera del control de los emprendedores, se están convirtiendo en barreras de entrada para acceder a los mercados, pero a su vez, podrían transformarse en excelentes catalizadoras de la generación de nuevos negocios, dentro y fuera del país.

Para contrastar la información de las mediciones del año 2008 y 2018, en las condiciones de entorno seleccionadas, el gráfico 29 permite observar que en el país se ha mejorado¹⁶ el puntaje con relación a los programas gubernamentales (aunque solo llega a 3 puntos sobre 5). Por otro lado, perma-

necen en un bajo nivel casi todas las condiciones, excepto la de acceso a la infraestructura física y de servicios, la cual logra un puntaje cercano a 4 (**gráfico 30**). Es importante mencionar que los valores más bajos corresponden a la educación y formación para el emprendimiento en la etapa escolar (niveles primario, secundario y universitario), como también la transferencia de Investigación y Desarrollo, condición que, en la presente medición, fue menor valorada que en la del año 2008²³, lo que evidencia la gran oportunidad de mejorar estas condiciones de entorno en el país.

GRÁFICO 30.
Promedio de valoración de condiciones de entorno de la República Dominicana (escala de 1 a 5¹⁷), año 2008 vs. 2018



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

¹⁶ Diferencias significativas (pruebas de la Mediana y Mann-Withney).

¹⁷ La medición del año 2008 se realizó en una escala de 1 a 5. La presente medición consideró una escala de 1 a 9, por lo que se requirió de ajustar (transportar) la escala mayor a la menor, para que el proceso de análisis fuera válido.

2.4

CONDICIONES DEL ENTORNO EMPRENDEDOR DE LA REPÚBLICA DOMINICANA FRENTE AL DE OTRAS ECONOMÍAS

Si bien el entorno emprendedor descrito en los dos apartados precedentes pareciera ser negativo en la República Dominicana, al compararse frente a otras economías latinoamericanas no es el peor, presentando un gran nivel de oportunidad de mejorar frente al promedio de los países participantes en la medición (GEM, ver barra marcada en verde del **gráfico 31**).

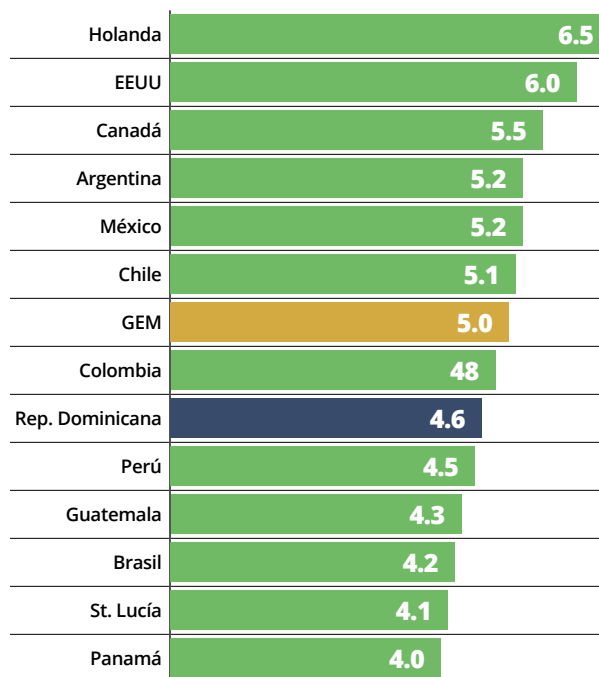
A tener como referencia a Europa y América, el país con mejor percepción en sus condiciones de entorno en el año 2018 es Holanda, en un lugar lejano frente al promedio GEM. De las Américas, EEUU y Canadá se ubican por encima de los demás países latinoamericanos participantes del estudio.

Con el propósito de demostrar que un adecuado entorno emprendedor contribuye al crecimiento económico de un país, el **gráfico 32** muestra la correlación presentada del índice de emprendimiento, obtenido de la medición del GEM en el año 2018, frente al crecimiento económico del 2016-2017 de países seleccionados. De aquí, se puede deducir que existe una relación directa¹⁸ entre éstos factores, lo que indica que, las condiciones del entorno emprendedor facilitan el desarrollo de una nación.

¹⁸ El coeficiente R de Pearson es superior a 0,5.

GRÁFICO 31.

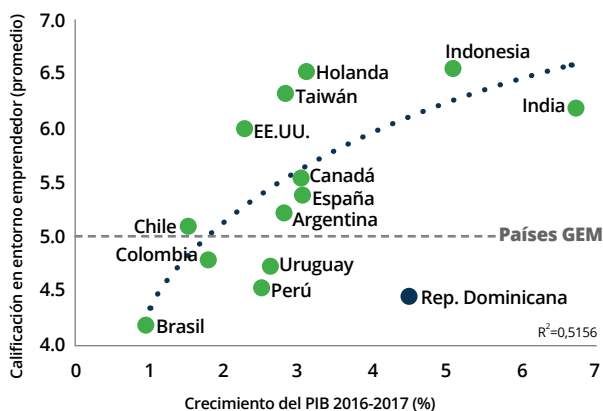
Promedio de calificación a las condiciones de entorno, otorgado por los expertos de cada país seleccionado (escala de 1 a 9)



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

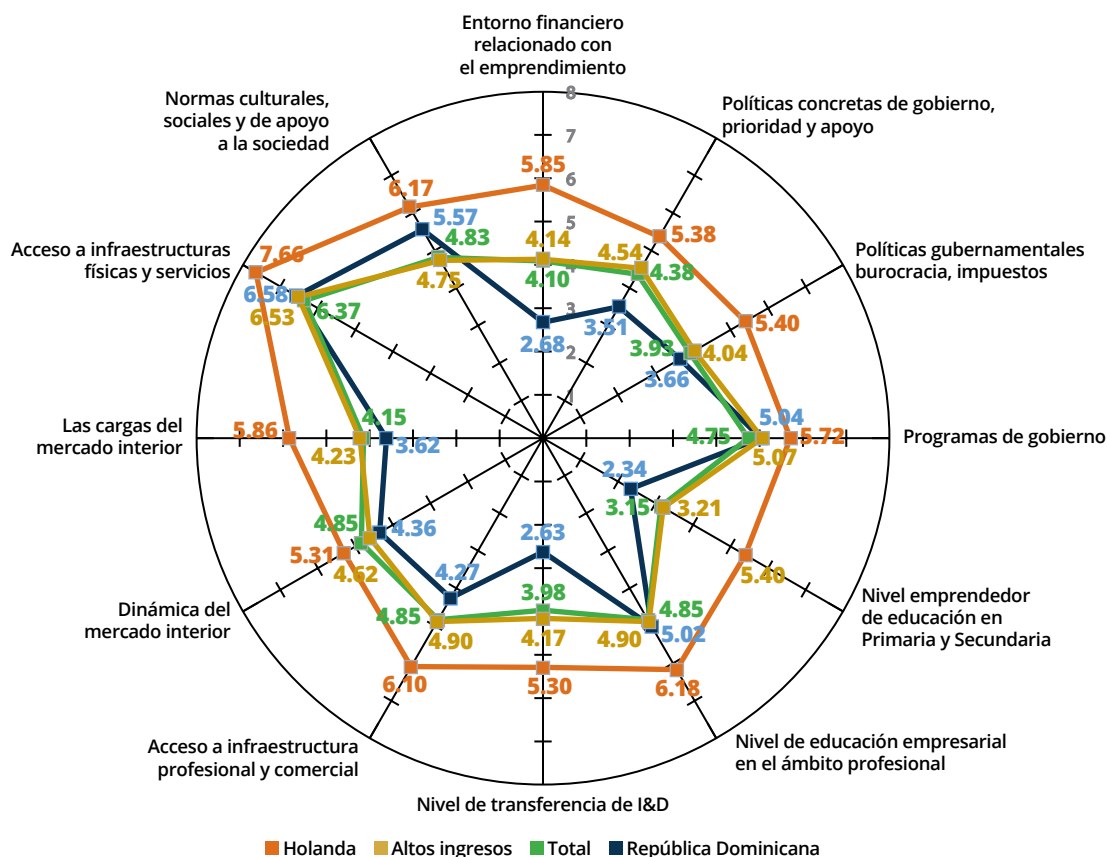
GRÁFICO 32.

Relación entre el crecimiento económico de países seleccionados y la calificación al entorno emprendedor



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018 y del Banco Mundial.

GRÁFICO 33.
Puntaje promedio de las condiciones de emprendimiento en la República Dominicana, frente a otras economías, dado por los expertos (escala de 1 a 9)



Fuente: Elaboración de los autores con información GEM, NES, 2018.

Al respecto, en las últimas dos décadas, los economistas han llegado a reconocer el papel crucial de los emprendedores en la innovación y el crecimiento, y éstos a su vez cómo inciden en la prosperidad y el bienestar económico, tanto en países desarrollados, como en las economías en desarrollo.

Demostrado el aporte del emprendimiento al crecimiento de la economía de las naciones, y al tener como referente a Holanda, ya que los países latinoamericanos no distan mucho del puntaje dominicano en condiciones de entorno emprendedor, la tarea ahora es revisar qué se puede capitalizar

de ese país con respecto a su entorno emprendedor, de manera que se logren sugerir ciertas pautas, plausibles dentro del contexto dominicano.

El **gráfico 33** presenta los puntajes de las 12 dimensiones para Holanda y para otras economías (promedio no ponderado de los puntajes de los países). Se debe recordar que los puntajes altos (8 y 9) indican que la Condición del Marco Emprendedor (CME) que se está examinando, promueve un buen clima emprendedor, mientras que los puntajes bajos (1 y 2) indican que el CME en particular restringe el entorno emprendedor.

Los puntajes de Holanda son más altos que el promedio de los países de la OCDE¹⁹ y los países de ingresos altos²⁰ en cada CME. La mayor diferencia se encuentra con respecto a la educación en el nivel secundario. Esto subraya la mayor atención al espíritu emprendedor en el sistema educativo holandés.

Las calificaciones de la República Dominicana en sus políticas de gobierno, prioridad y apoyo al emprendimiento, su entorno financiero, nivel emprendedor en educación primaria y secundaria, y nivel de transferencia de Investigación y Desarrollo, son menores que las obtenidas por los demás países participantes en la medición.

Un hallazgo importante de los investigadores Stam y Romme (2016), demostraron que las complementariedades y las sinergias entre las distintas regiones de Holanda constituyen en realidad una sola metrópolis. A nivel global, el delta holandés se puede contar como un área metropolitana (con aproximadamente 17 millones de habitantes), como resultado, existe un fuerte argumento para reforzar las complementariedades y las sinergias entre las regiones dentro de las grandes metrópolis holandesas, en lugar de que cada región luche en su propia batalla. En general, los ecosistemas emprendedores emergen y se desarrollan de manera altamente contextual. Como tal, es poco probable que exista una solución única para la configuración y el desarrollo de ecosistemas emprendedores, por lo que los gobiernos locales y otros agentes deben ser muy cuidadosos y cautos en cualquier intento de copiar las mejores prácticas observadas en otras regiones, sin tener en cuenta las fortalezas y debilidades de su propio ecosistema.

El desempeño de los triángulos de conocimiento en Holanda está altamente condicionado por su contexto, el entorno emprendedor, incluida la cultura, las instituciones formales, la infraestructura física, los recursos financieros y el conjunto de talentos disponibles. Las redes de conocimiento



LOS PUNTAJES DE HOLANDA SON MÁS ALTOS QUE EL PROMEDIO DE LOS PAÍSES DE LA OCDE Y LOS PAÍSES DE INGRESOS ALTOS EN CADA CME”.

proporcionan conexiones en dicho ecosistema, mientras que el liderazgo implica un mecanismo para dar dirección. Las redes de conocimiento y las capacidades de liderazgo son dos condiciones sistémicas críticas para la creación de nuevo valor, pero su función e impacto no se pueden aislar del conjunto más amplio de condiciones. En Holanda existe una fuerte preferencia histórica por la gobernanza cooperativa. En los años 80 y 90, la cooperación organizada en el mercado laboral condujo, en una perspectiva internacional, a un aumento relativamente fuerte del empleo. Desde 2003, las cuestiones de producción de conocimiento y valorización también se abordan de manera tripartita a nivel nacional y, desde 2005, a nivel regional.

Adicionalmente, al observar el gráfico 8, a nivel descriptivo, las políticas gubernamentales de emprendimiento para Holanda, junto con sus programas, son más favorables que las de economías basadas en innovación.

Al recapitular lo expuesto en éste apartado, en síntesis, los cuatro factores que más incidieron para que Holanda haya logrado el mejor entorno emprendedor de Europa, son la inclusión del emprendimiento como parte de los ejes de su modelo educativo en el nivel secundario, el sinergismo entre las regiones, el desarrollo de redes de conocimiento y la implementación de políticas gubernamentales, con sus respectivos programas para estimular la generación de nuevos negocios. En el siguiente apartado se expondrá el nivel de avance de éstos elementos en la República Dominicana y su factibilidad de optimización.

A pesar de haber demostrado que un adecuado entorno emprendedor favorece el crecimiento económico, el gráfico 7 señala que la República

¹⁹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

²⁰ Según el Banco Mundial, un país de ingreso alto es aquel con un ingreso nacional bruto per cápita de US\$ 12,236 o más en el año 2016.

Dominicana ha logrado un importante crecimiento económico, sin necesidad de contar con un entorno emprendedor competitivo, fenómeno que se puede corroborar con los resultados de la investigación desarrollada por Barna Management School, con los 99 emprendedores entrevistados en los últimos 4 años, quienes en su totalidad opinaron que en ningún momento requirieron de ayudas del gobierno local o central para la consecución de fondo de inversión, como tampoco para soporte técnico. Sin embargo, algunos de los emprendedores participantes consideraron que en su debido momento solicitaron permisos para construcción de vías, inclusive de un aeropuerto, pro-

cesos que demandaron varios años, con el consecuente deterioro del fondo inicial de inversión del negocio, el cual demandó mucho más tiempo para su retorno. Por otro lado, es importante entonces recordar que el ecosistema emprendedor consta de dos elementos; el entorno emprendedor, y los emprendedores. Si con las negativas condiciones de entorno actuales (y desde hace 10 años, o más) del país, se ha podido lograr un considerable crecimiento económico, éste desempeño positivo es debido básicamente al segundo elemento: el emprendedor como tal, factor que fue planteado al detalle en la sección 1, desarrollada con población de emprendedores.



LOS MINISTROS DE GOBIERNO
PUEDEN DESEMPEÑAR UN PAPEL CRÍTICO
EN EL FOMENTO DE LA EMPRESA
Y LA INNOVACIÓN”.

2.5

IDENTIFICACIÓN DE LOS FACTORES CLAVES PARA QUE LA REPÚBLICA DOMINICANA LOGRE MEJORAR SU ENTORNO EMPRENDEDOR

Al revisar los componentes del entorno emprendedor, abordados en el apartado de introducción del presente documento, se pueden describir teóricamente en la figura 5, según el modelo de Mazzarol (2014), guarda congruencia con otros teóricos²¹ del tema. Los diferentes factores intervinientes en el ecosistema de emprendimiento, describen como actores destacados al gobierno, la academia, los mentores, el capital humano, el sector financiero y el mercado (competencia, usuarios), tanto local, como global.

FIGURA 4. Factores del Ecosistema de Emprendimiento



Fuente: Mazzarol (2014).

²¹ Para mayor información, consultar a Mason (2014); Stam y Rome (2016)

Al tener en cuenta las condiciones restrictivas y de fomento que los expertos consultados consideraron más importantes por mejorar en el país, a continuación, se describen las sugerencias para su optimización en la República Dominicana, en función de mejorar el entorno emprendedor.

2.5.1.

Políticas y programas del gobierno

El desafío para las políticas del gobierno es desarrollar lineamientos que funcionen, pero evitar la tentación de intentar efectuar un cambio a través de la intervención directa. Un estudio de 2014 sobre ecosistemas emprendedores realizado por Colin Mason de la Universidad de Glasgow y Ross Brown de la Universidad de St. Andrews para la OCDE, desarrolló un conjunto de principios generales para la política gubernamental en relación con estos ecosistemas.

Ellos contrastan los enfoques de políticas “tradicionales” versus “orientadas al crecimiento” para el desarrollo emprendedor. El primero de estos enfoques tiende a centrarse en tratar de aumentar el número total de empresas a través de programas de creación de empresas, financiamiento de capital de riesgo e inversión en Investigación y Desarrollo, o transferencia de tecnología.

Este es un “modelo de elección del ganador” y también puede incluir incubadoras de negocios o tecnología, subvenciones, incentivos fiscales y programas de apoyo. Tales programas son esencialmente de naturaleza transaccional. No es que no tengan ningún valor, pero no pueden garantizar el éxito a través de dicha intervención directa.

Un enfoque “orientado al crecimiento” es de naturaleza más relacional. Esto se centra en el liderazgo emprendedor de estas empresas en crecimiento. Busca comprender sus redes y cómo fomentar la expansión de dichas redes a nivel local, nacional e internacional.

Lo más importante es la intención estratégica del equipo que dirige el negocio. Las empresas que buscan crecer necesitan ayuda para vincularse

con clientes, proveedores y otros “actores” dentro del ecosistema que pueden proporcionar recursos.

Los ministros de gobierno pueden desempeñar un papel crítico en el fomento de la empresa y la innovación. Su función es dirigir a los departamentos y agencias gubernamentales para que se centren en el problema y desarrollen políticas efectivas. Un ministro que tiene un buen conocimiento de qué son los ecosistemas emprendedores, cómo se forman y el papel y las limitaciones de la política gubernamental, está bien situado para generar resultados más efectivos.

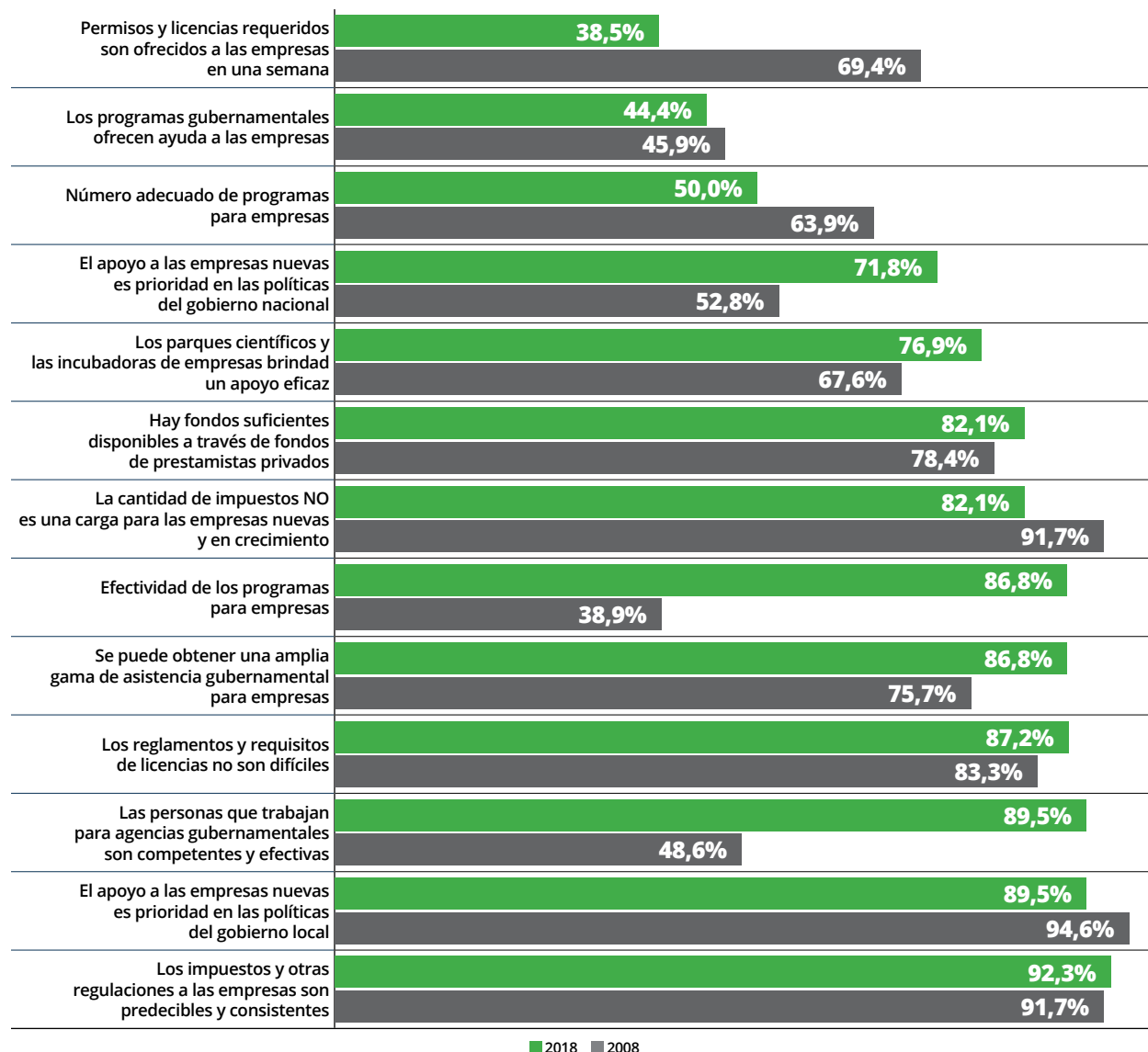
En el contexto dominicano, la Ley de Emprendimiento, No. 688-16, aprobada el 25 de noviembre de 2016 por el gobierno central, adscribe que “en los últimos treinta años, en las naciones desarrolladas, los negocios nuevos con menos de cinco años han sido responsables de la mayor creación neta de nuevos empleos” (p.1), continúa mencionando “que teniendo en cuenta que la República Dominicana ha mantenido una tasa promedio de desempleo del quince por ciento los últimos diez años, resulta fundamental adoptar políticas que promuevan concomitantemente la creación de empresas y la disminución del desempleo existente en el país” (p.1). Así, la ley hace un llamado a que “el Estado dominicano debe comprometerse con la generación de empleo, a través de la creación de nuevas empresas que generen procesos productivos de valor, faciliten la inserción en el mercado laboral y permitan desarrollar las capacidades emprendedoras” (p.1). Por ello, el Considerando quinto indica que “la Estrategia Nacional de Desarrollo establece que el Estado debe simplificar los procedimientos legales y tributarios para la creación y formalización de las MIPYMES a nivel del Gobierno Central y gobiernos municipales” (p.1).

Igualmente, el artículo 3 muestra 8 objetivos encomendados al apoyo técnico y financiero de los emprendedores. En el primer caso, por medio del “Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) y el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, responsables de promover iniciativas que contribuyan a desarrollar competencias emprendedoras en los dominicanos y las dominicanas” (p.7), así como la Red Nacional de Emprendimiento, RD-EM-

PRENDE, adscrita al Ministerio de Industria y Comercio, quien entre otras funciones es responsable de “promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país creando un vínculo entre el sistema educativo nacional a través de las instituciones que la conforman y el sistema productivo nacional” (p.8) (Congreso Nacional, 2016). En el segundo caso, para el apoyo financiero, se crea el Fondo CONFIE bajo la figura de fideicomiso público y admi-

nistrado por el Banco de Reservas, donde el artículo 18, sección 3 relaciona que “será un fondo de primera inversión, un mecanismo multisectorial que ofrece financiación a empresas emprendedoras de la República Dominicana; apoya a organizaciones gubernamentales, instituciones de micro financiamiento y cooperativas que trabajan para el fomento de nuevas empresas, en torno a un fondo reembolsable para nuevas empresas o de reciente creación”. Dicho artículo

GRÁFICO 34.
Porcentaje de expertos que contestaron falso o completamente falso ante la afirmación de cada condición gubernamental para emprender



■ 2018 ■ 2008

Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

detalla las pautas para obtener financiamiento parcial del capital que necesitan para llevar al mercado los productos de las nuevas empresas. Los dos requerimientos únicos son: Estar apegadas a la Ley General de las Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, No.479-08 y a Ley No.31-11, y “presentar un plan de negocios, identificando los fondos requeridos como primera inversión, así como elementos que confirmen que cuenta con el diez por ciento del valor de la inversión, y que cuenta también con el aval de una entidad micro financiera o cooperativa dispuesta a financiar el veinte por ciento” (p.12) (artículo 21).

Al examinar más al detalle cada una de las condiciones del entorno, guardando linealidad con los dominios del ecosistema de emprendimiento propuestos por Icenberg, el **gráfico 34** relaciona las percepciones de los expertos en las condiciones de entorno en las que directamente influye el gobierno, en una la línea de tiempo del proceso de emprendimiento.

Según el **gráfico 34**, la mayoría (más del 70%) de los expertos opinan que para el gobierno nacional y local no es prioritario apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento. Esta proporción se incrementó en los últimos 10 años, puesto que en la medición anterior²² el valor fue del 53%. A pesar de ello, cerca de la tercera parte (31%) de los consultados en el 2018 opinaron que casi cualquier persona que necesite ayuda de un programa gubernamental para una empresa nueva o en crecimiento, puede encontrar lo que necesita, sin embargo, el 44% manifestaron lo contrario, por lo que las opiniones se dividen en ésta valoración. El fenómeno se acentúa al indagar sobre el número y efectividad de los programas que soportan dichas políticas, pues la mitad de los expertos consideran que no es adecuado el número de programas y, la mayoría (87%), opinan que no son eficientes. En el año 2008 el porcentaje de expertos que manifestaron los programas no son eficientes fue del 39%, lo que demuestra una continua pérdida de confianza

en el desarrollo de las políticas y programas propuestos por el gobierno²³.

Para hacer frente a la burocracia del gobierno, los reglamentos y requisitos de licencia son percibidos como demasiado difíciles para las empresas nuevas y en crecimiento, por más del 87% de los expertos consultados, valor que en el 2008 alcanzó el 83%, indicando un deterioro en éste aspecto²⁴. Sin embargo, en la actual medición, el 46% los expertos consideran que una vez cuentan con los documentos correspondientes, los permisos son concedidos en una semana, pero el 38% no están de acuerdo con ésta afirmación, de manera que existen ciertos factores, tales como el sector de la economía donde entra el nuevo negocio, que inciden en la complejidad de los permisos y licencias.

Al continuar con la línea de tiempo en el desarrollo de un nuevo proyecto o empresa, al tener en cuenta los recursos humanos que el gobierno ofrece para brindar la ayuda necesaria en el emprendimiento, la mayor parte (90%) de los expertos consideraron que las personas que trabajan para agencias gubernamentales no son competentes ni efectivas, y creen que no se puede obtener una amplia gama de asistencia gubernamental para empresas nuevas (87%). En el año 2008, éstos porcentajes fueron del 49% y 76%, respectivamente, lo que evidencia se empeoró la percepción negativa.

Los expertos creen que en la medida que se avanza en los procesos de implementación de la nueva empresa, los obstáculos se acentúan. Tal es el caso del apoyo por parte de los parques científicos e incubadoras de nuevos negocios, pues el 77% de los expertos contactados opinan que no se cuenta con un apoyo eficaz, fenómeno que en el 2008 alcanzó el 68% de opiniones negativas²⁵.

²² La última medición se desarrolló en el año 2008, donde participaron 37 expertos, calificando en una escala Likert de 5 puntos: 1 = completamente falso; 5 = completamente cierto.

²³ Diferencias significativas: Se refieren a diferencias estadísticas, que no se debieron al azar o por casualidad. Se aplicaron las pruebas de la mediana, Mann-Withney y Kolmogorov-Smirnov, significancia del 95%.

²⁴ Diferencias significativas.

²⁵ Diferencias no significativas.

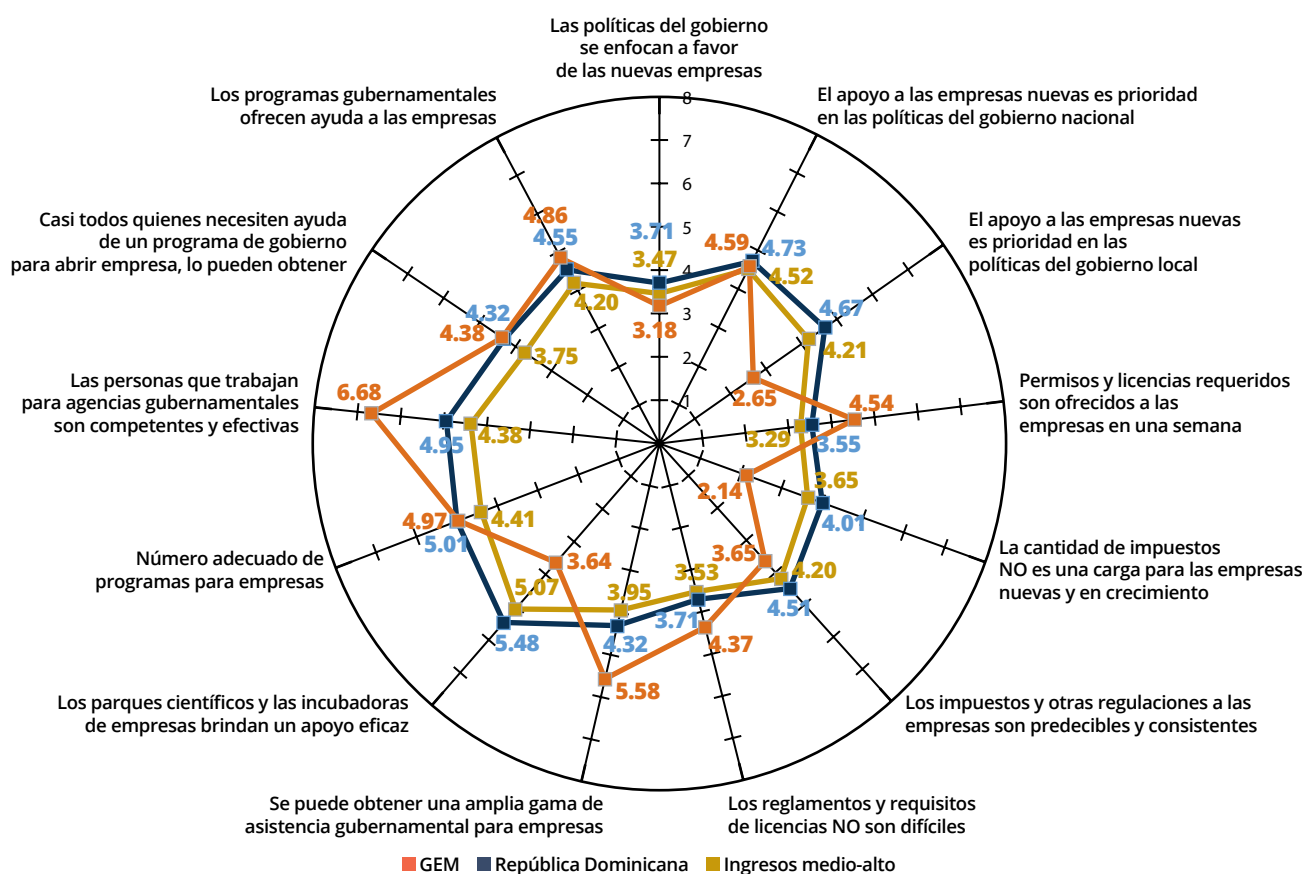
De manera similar, se percibe que no hay fondos suficientes disponibles a través de fondos de prestamistas privados (financiamiento colectivo) disponibles para empresas nuevas y en crecimiento. Al comparar la información frente la medición anterior, poco se ha avanzado en éste aspecto, puesto que, en el 2008, el 78% de los encuestados mencionaron que no hay ese tipo de préstamos y en el 2018 el porcentaje se incrementó al 82%.

Finalmente, los impuestos son percibidos como impredecibles e inconsistentes (82%), además de considerarse como una carga para las empresas nuevas y en crecimiento (92%). Situaciones que en el año 2008 alcanzó niveles del 92%²⁶.

Al analizar más minuciosamente cada uno de los componentes de las políticas y programas del gobierno en la República Dominicana y comparándolas frente a las obtenidas por los países participantes en la medición GEM del año 2018, y frente a países de ingreso medio-alto (**gráfico 35**), se puede establecer que el gobierno dominicano local no ofrece la suficiente prioridad para establecer las políticas necesarias para mejorar el entorno emprendedor, como tampoco los parques científicos e incubadoras de empresas brindan un apoyo eficaz al nuevo negocio, lo que conlleva por ende, a una elevada percepción que los impuestos son una carga para las empresas nuevas y en crecimiento.

GRÁFICO 35.

Promedio obtenido en los componentes de las condiciones de gobierno del entorno emprendedor por la República Dominicana, países de ingresos medio altos y los países participantes en la medición GEM del año 2018¹⁷



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

²⁶ Diferencias significativas en las percepciones de considerar los impuestos como una carga para las empresas.

²⁷ Escala de 1 a 9, donde 1 es mencionado como "completamente falso" y 9 como "completamente verdadero".

Sin embargo, a diferencia de los demás países participantes en la medición GEM, los expertos opinaron que las personas que trabajan para agencias gubernamentales son competentes y efectivas para apoyar a empresas nuevas y en crecimiento.

Por lo abordado anteriormente, la República Dominicana dispone de políticas generales para desarrollar programas e iniciativas tendientes a apoyar el emprendimiento, tanto a nivel técnico, como financiero. Sin embargo, al parecer, según los resultados expuestos en los apartados precedentes, los programas que soportan las leyes no han logrado desplegarse y desarrollarse lo suficiente para que hayan logrado aún su propósito.

Adicionalmente, al tener en cuenta la información del Índice Global de Competitividad del 2018, desarrollado por el Foro Económico Mundial (WEF), la carga o regulación del gobierno y la orientación futura del gobierno ubican a la República Dominicana en el puesto 99 frente a los otros 139 países participantes en la medición. Por otro lado, los derechos de propiedad, así como los de protección de la propiedad intelectual ubican al país en el puesto 80, por lo que se debe revisar al detalle la formulación de las políticas que garanticen la defensa de los derechos sobre la innovación.

2.5.2. Soporte financiero

En el punto anterior se mencionó que las políticas del gobierno dominicano incluyen el apoyo financiero a las iniciativas de emprendimiento, a través del fondo CONFIE. Sin embargo, con base en la información del NES, proveniente de los expertos consultados, el segundo factor de restricción con mayor cantidad de percepciones negativas en la República Dominicana, es el de soporte financiero.

Con el propósito de identificar las oportunidades existentes para mejorar las condiciones de financiamiento del entorno emprendedor, al puntualizar detalladamente los diferentes componentes

de éste factor, el **gráfico 36** representa las diferencias entre los puntajes obtenidos por la República Dominicana y los países participantes en la medición GEM y los de ingresos medio-alto del año 2018. Se puede observar que el único componente equivalente en los demás países y la República Dominicana es la disponibilidad de fondos de inversionistas informales para financiar las empresas nuevas y en crecimiento, indicando que un emprendedor dominicano debe recurrir a financiar sus iniciativas con recursos propios o con los que pueda obtener en el mercado financiero informal.

Para corroborar lo anterior, al revisar la investigación desarrollada por medio de entrevistas a 99 emprendedores dominicanos²⁸, no se encontró en ninguno de los casos, que, en el momento de iniciar un negocio, el nuevo emprendedor haya conseguido recursos a partir de algún programa del gobierno, fondos de capital o de financieras, como tampoco de RD-EMPRENDE o CONFIE, pues la totalidad de los entrevistados recurrieron a financiar su nuevo negocio por medio de recursos propios, alguno créditos bancarios y/o contribuciones de la familia o socios.

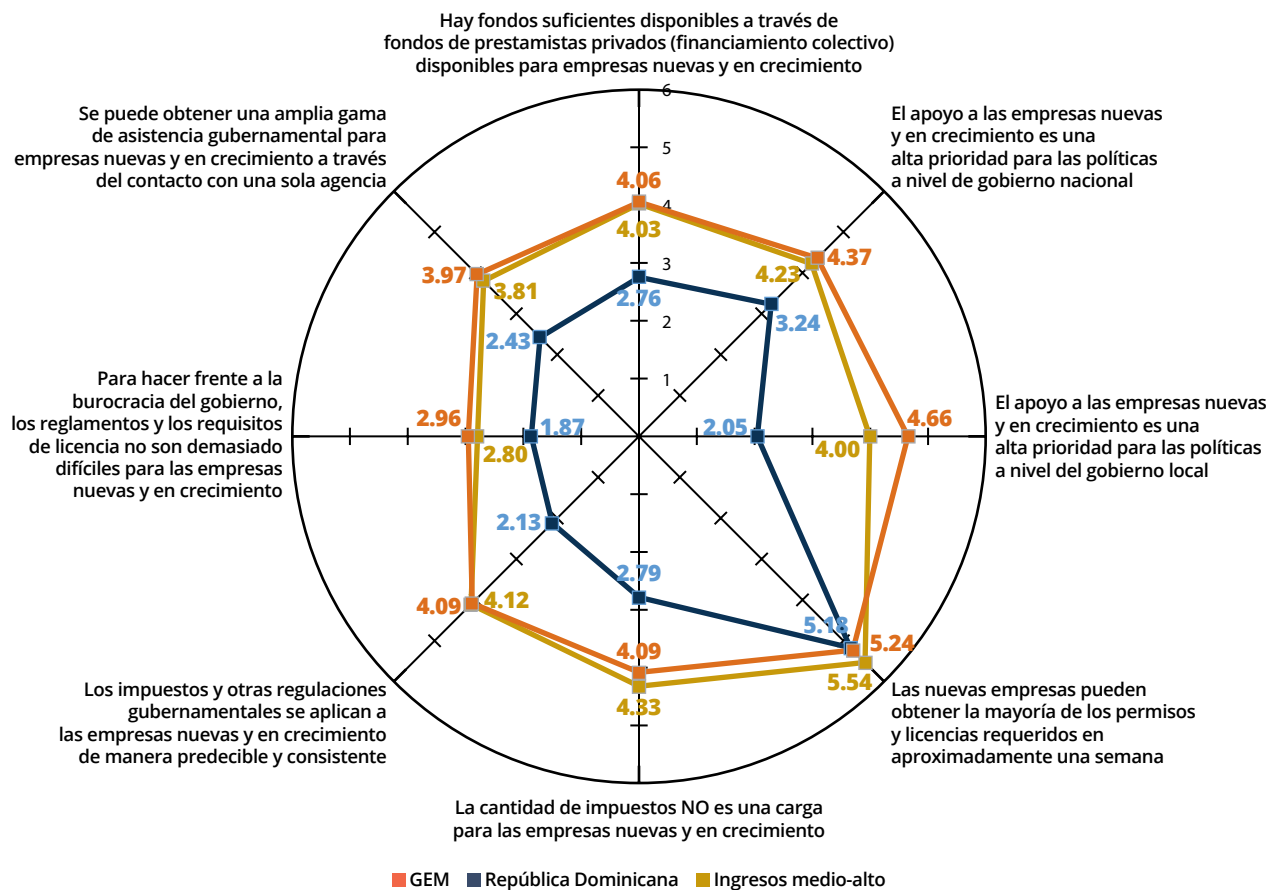
Al validar la información con el reporte del Índice de Competitividad Global del 2018, desarrollado por el Foro Económico Mundial (WEF), tanto el crédito interno al sector privado, como la disponibilidad de capital de riesgo, y el financiamiento de PYMES, son aspectos que la República Dominicana debe mejorar para garantizar un adecuado sistema de financiamiento para las empresas, factor que actualmente ubica al país en el puesto 70, frente a los otros 140 países de la medición.

Una recomendación derivada de lo anteriormente revisado, sería incentivar el emprendimiento, con alivios tributarios para nuevas empresas que abran sus operaciones en ciertas regiones, donde se desee estimular más ciertos indicadores sociales por medio de políticas o resoluciones del gobierno central, o de cada provincia.

²⁸ Barna, 2019.

GRÁFICO 36.

Promedio obtenido en los componentes de las condiciones de financiamiento del entorno emprendedor de la República Dominicana, los países participantes en la medición GEM y los países con ingreso medio-alto¹⁸ del año 2018 (escala de 1 a 9)



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

Por otro lado, sería importante que cada gobierno local lidere un sistema de comunicación con todas las empresas de la zona de influencia, así como con las Instituciones Educativas de su área, por medio de comunicados donde inviten a participar a los propietarios de las compañías de los diversos sectores y a estudiantes de último año de carreras administrativas y técnicas, en charlas o conferencias donde se les indique el interés del sector público en estimular el emprendimiento, socializando los diversos programas que soportan las políticas establecidas por el gobierno central y regional (de cada provincia). Esta labor se realizaría por medio de las Cámaras de Comercio, en compañía de RD-EMPRENDE, CONFIE, y representantes del sector académico. Claro está que primero se debe levantar un censo de nuevos

emprendedores, incluyendo sus necesidades de formación, acompañamiento y financiamiento de sus nuevas iniciativas, para así poderles ofrecer los servicios pertinentes que el sector público logre corresponder. Al respecto, el Consejo Nacional de Competitividad ha adelantado iniciativas con la estructuración de Clústeres, los cuales permiten en gran medida alcanzar los objetivos planteados anteriormente.

²⁹ Escala de 1 a 9, donde 1 es mencionado como "completamente falso" y 9 como "completamente verdadero".

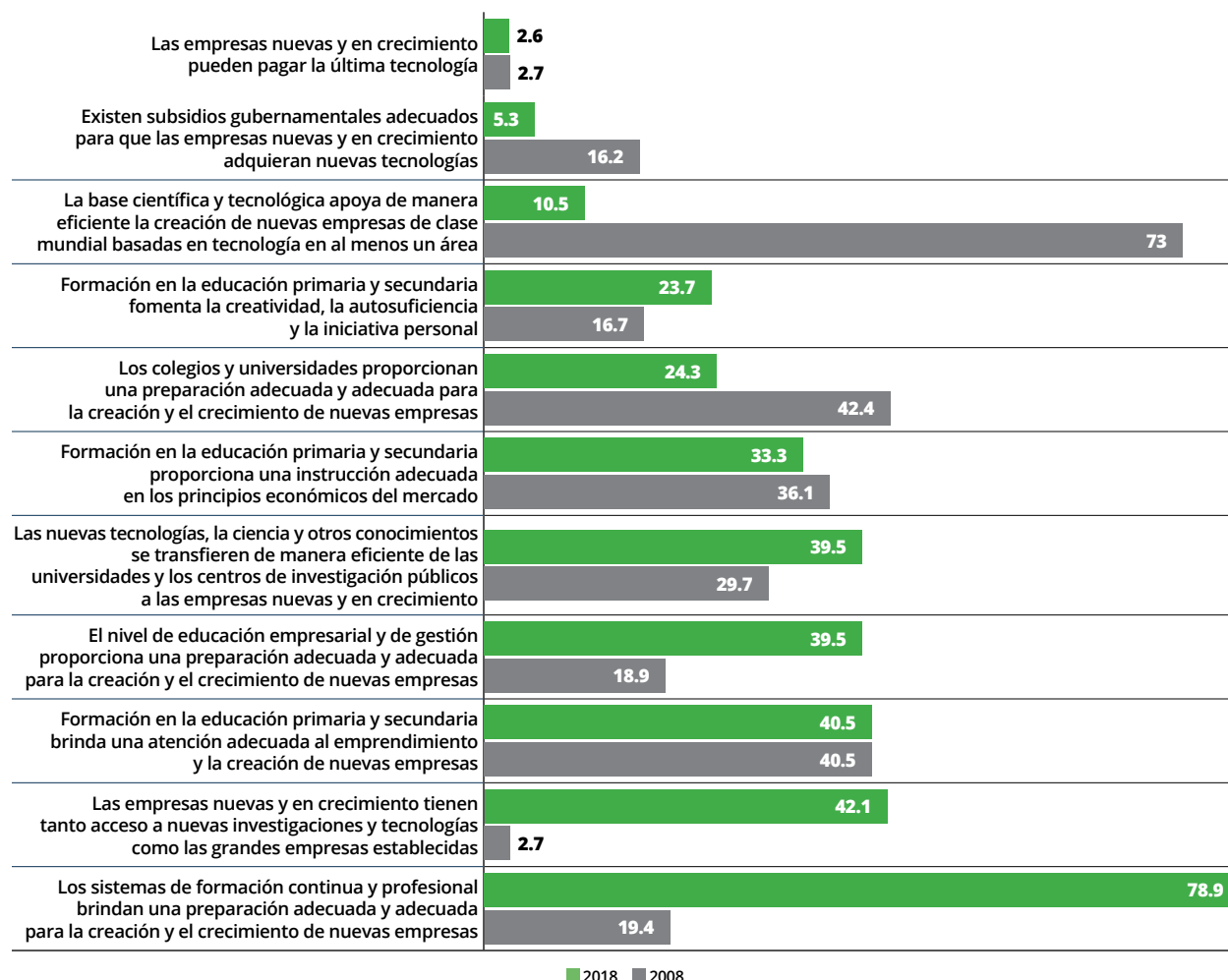
2.5.3. Formación y tecnología

Un tercer dominio, cubija las condiciones del entorno emprendedor, tales como la formación, indispensable para garantizar que el capital humano cuente con las competencias necesarias para emprender, así como la disponibilidad de tecnología, vital para la competitividad de las empresas.

El **gráfico 37** muestra el porcentaje de expertos que manifestaron su opinión para cada afirmación. Las condiciones de formación con enfoque

al emprendimiento en la República Dominicana, aún tienen un importante reto por delante, puesto que, en la mayor parte de los aspectos evaluados, fueron percibidos negativamente por la mayoría de los expertos consultados. Sin embargo, el 79% de ellos opinaron que los sistemas de formación técnica y profesional si brindan una preparación adecuada para la creación y el crecimiento de nuevas empresas, atributo que fue calificado mejor en la presente medición (en el 2008, éste aspecto logró tan solo el 19%).

GRÁFICO 37.
Porcentaje de expertos que contestaron falso o completamente falso ante la afirmación de cada condición de formación y tecnología para emprender



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

Esto quiere decir que la formación primaria, secundaria y superior, no contribuyen actualmente a promover iniciativas de nuevos negocios, como tampoco a construir ni mejorar las competencias emprendedoras. A pesar de ello, la educación profesional continua (MBA, por ejemplo) logra compensar la falencia previa, de manera que los emprendedores deben en corto tiempo afilar su sierra para intentar exitosamente entrar al mercado con sus iniciativas. En éste sentido el país ha mejorado, puesto que, en el año 2008, el 58% de los expertos aseguraron no había disponibilidad de formación continua para crear nuevas empresas, y en el 2018 éste porcentaje se redujo a tan solo un 11%³⁰.

Con el propósito de articular la información precedente, la información del último reporte del Global Talent Competitiveness Index (INSEAD, 2019), el cual mide el talento emprendedor, inspirado en el marco de “atraer, crecer y retener”, y utilizado por las empresas para dirigir la gestión del talento, la República Dominicana se ubica en el puesto 90 de 125 economías analizadas. En los factores de competencias vocacionales y técnicas, el país se sitúa en el puesto 93, donde la variable “relevancia del sistema educativo para la economía” la posiciona en el lugar 119, y, por otro lado, las variables de “emparejamiento de competencias con la educación secundaria y terciaria” se ubican en los lugares 89 y 84 a nivel mundial. De lo anterior, las diversas fuentes corroboran que el país tiene aún el gran reto de motivar, retener y potencializar el talento humano en función de mejorar su competitividad y optimizar el entorno emprendedor.

Para detallar más los aspectos que se deberían mejorar en las condiciones de formación y el acceso a la tecnología, el **gráfico 38** muestra los promedios de calificación que los expertos otorgaron en los países GEM, los de ingreso medio-alto y a la República Dominicana. Se puede deducir que tanto los países GEM, como los de ingresos medio-alto no cuentan con un buen sistema educativo en niveles primario ni secundario, que garanticen una formación que incluya al em-

prendimiento como parte de sus programas. La República Dominicana logra niveles aún por debajo de éstos países, de manera tal que el camino por recorrer es bastante prolongado.

Con relación a la disponibilidad de tecnología, más del 40% de los expertos indican que a la República Dominicana aún le falta por mejorar la transferencia de conocimiento, investigación y tecnología, los cuales se promueven por medio de subsidios gubernamentales que fomentan la base científica necesaria para la creación de nuevas empresas de clase mundial. En la presente medición, más del 80% de los consultados opinaron que las empresas nuevas y en crecimiento no pueden pagar la última tecnología, pero tampoco existen los subsidios del gobierno que logren permitir su acceso, ni menos la base científica suficientemente competitiva. Este último aspecto fue mejor calificado en el año 2008³¹, donde casi las tres cuartas partes (el 73%) de los expertos manifestaron afirmar la existencia de una base científica y tecnológica en el país, indicando que en 10 años se ha reducido el acceso a la tecnología en el país. En éste aspecto, el rol del gobierno es entonces garantizar la igualdad, reduciendo la brecha tecnológica existente en las competencias tecnológicas de las grandes compañías, tales como las multinacionales, quienes cuentan con suficientes recursos para investigar y desarrollar nuevos ofrecimientos a sus usuarios, frente a las pequeñas empresas, las que tan solo acceden a tecnologías genéricas o con años de retraso.

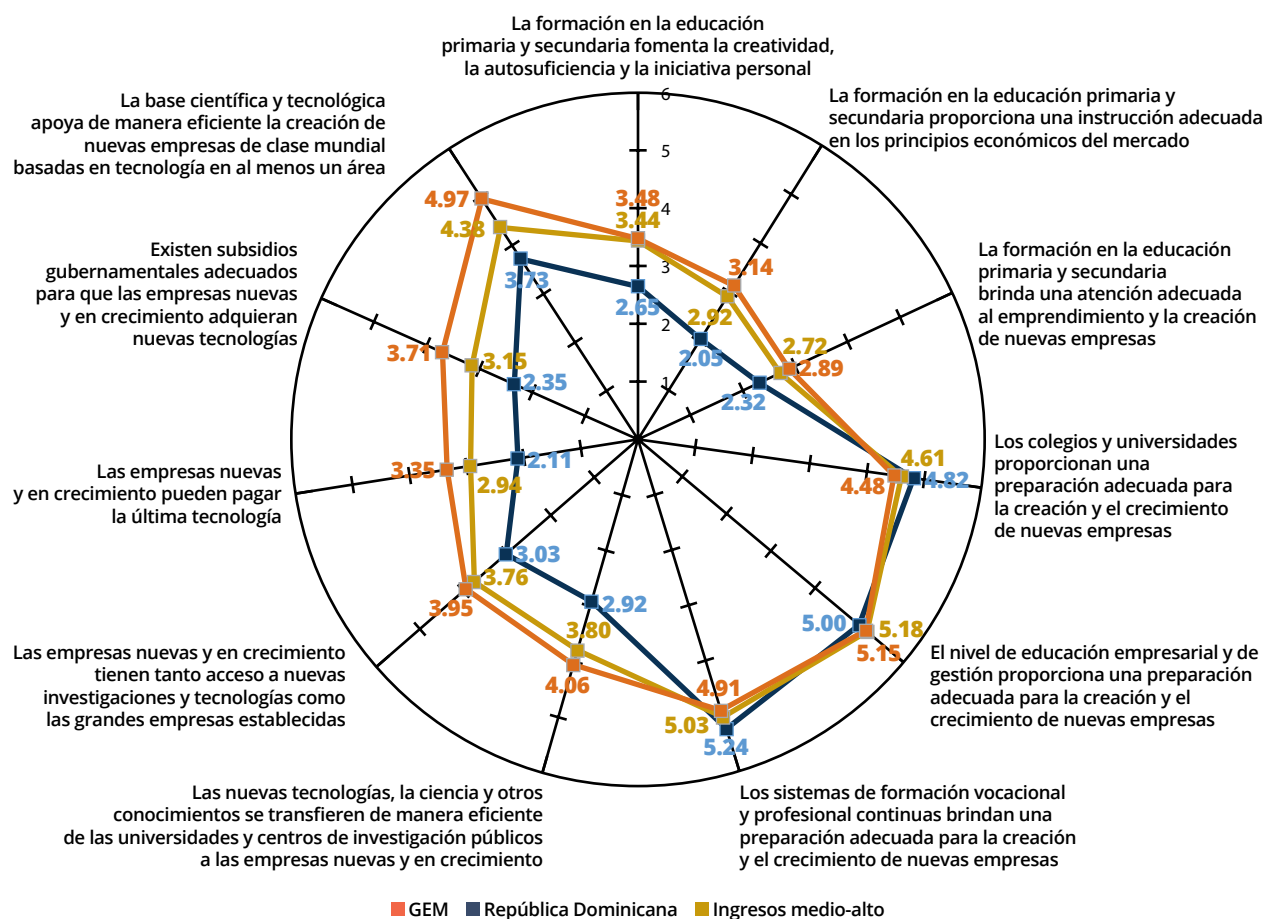
Ya se abordó al principio del presente apartado, al benchmark Holanda, país donde las políticas y modelo educativos, se han estructurado e implementado desde hace más de 10 años, para lograr alta competitividad en su población, razón por la cual sus estudiantes también logran elevados puntajes en las pruebas internacionales PISA³¹. Dentro del Plan de Estudios holandés, tanto en educación primaria, como secundaria, se incluyen asignaturas de emprendimiento.

³⁰ Diferencias significativas.

³¹ El Informe del Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes o Informe PISA (por sus siglas en inglés: Programme for International Student Assessment) es un estudio llevado a cabo por la OCDE a nivel mundial que mide el rendimiento académico de los alumnos en matemáticas, ciencia y lectura.

GRÁFICO 38.

Promedio obtenido en los componentes de las condiciones de formación y tecnología, de la República Dominicana, frente a los países GEM y aquellos con ingreso medio-alto del año 2018 (escala de 1 a 9)



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

Promover la empresa en la educación y acercar la educación y la comunidad emprendedor es solo uno de los puntos focales de la política emprendedor y de innovación holandesa. Desde el año 2000, los Ministerios de Economía y de Educación, Cultura y Ciencia promueven el comportamiento emprendedor en escuelas y universidades. El Programa de Acción para la Educación y la Empresa, iniciado en 2007 y ejecutado por la Agencia NL, constituye el núcleo de esta política. El programa tiene dos objetivos:

Un número creciente de instituciones educativas en Holanda ha integrado el espíritu emprendedor en la educación en sus políticas, organizaciones y programas.

Más estudiantes se están comportando de maneras más emprendedoras, son positivos sobre el espíritu emprendedor y están estableciendo sus propios negocios dentro de los cinco años luego de su graduación.

Una medición de línea de base se realizó en 2007, seguida de una primera medición en 2010. Se observó un aumento en la atención prestada a la iniciativa emprendedora en educación entre ambas mediciones. El grado en que el espíritu emprendedor está integrado en la educación y en las instituciones también aumentó durante este período. Otra conclusión importante fue que, en 2010, casi el doble de los estudiantes, querían convertirse en emprendedores más que en 2007 (Ministerie van Onderwijs, 2012).

El currículo holandés incluye como soporte de la asignatura de emprendimiento, apoyos con temáticas y didácticas de innovación, tal cual como si estuvieran en el entorno emprendedor, incluyendo la prueba y error: “A través de la investigación, sabemos cada vez mejor cómo les damos a los estudiantes el espacio para crecer en sus ideas. Corresponde a las escuelas dar el currículo que los alumnos puedan desarrollar de manera óptima, sin perder sus resultados: se permite cometer errores, aún más: fracaso, ¡eso es aprender!”³².

De similar manera, se debe mejorar la base científica en la República Dominicana, de forma tal que se les pueda ofrecer a los emprendedores el acceso a tecnologías, preferiblemente subsidiadas por el gobierno. En otros países han operado eficientemente los Clústeres en ciertos sectores, donde se invitan a científicos o investigadores expertos en determinados procesos de innovación, quienes acompañan a los nuevos emprendedores en su labor de desarrollo de nuevos productos, servicios y negocios. El principal requerimiento por parte del comité líder del Clúster es que el emprendedor debe contar con un Plan de Negocio estructurado, documento que podría ser parte del servicio que preste el sector académico.

Los promedios de todos los países participantes del estudio GEM, y los de países de ingresos medio-alto que fueron consultados, fueron más elevados que los de la República Dominicana en cuanto a disposición de una base científica y tecnológica, como también de recursos de sus gobiernos para transferir nuevas tecnologías a las empresas nuevas y en crecimiento, de manera que el país está perdiendo competitividad. Para corroborar ésta aseveración, según el reporte del Índice de Competitividad Global del año 2018, que realizó el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), el país se sitúa en el puesto 82, de 140 economías analizadas, con un puntaje total de 57 sobre 100 posibles. Esta valoración se debe en gran parte a que los puntajes en capacidad de innovación y adopción de TICs³³ son los más bajos frente a los otros factores de medición de competitividad. En

el caso de innovación, el bajo nivel es debido a la reducida inversión en Investigación y Desarrollo (0.0% del PIB, puesto 119), al estado de desarrollo de Clústeres (3.8 de 7, puesto 62 de 140), evidenciado también por la baja colaboración de múltiples partes interesadas (3.2 de 7, puesto 108), por otro lado, a la calidad de las instituciones de investigación (índice 0.00, puesto 112), entre otras razones. En lo referente a las TICs, el país aún se encuentra en un bajo nivel de acceso a banda ancha y fibra óptica (7.3% y 1% de suscripción, respectivamente).

Si bien la Investigación y Desarrollo (I + D) por sí sola no garantiza un crecimiento exitoso, está claro que, sin una actividad de investigación sistemática, se inhibirá el desarrollo y la implementación de nuevas tecnologías y, por lo tanto, el crecimiento futuro. En la medición del GEM, la variable institucional Ciencia, combina el potencial de I + D con la infraestructura científica física y el capital humano orientado a la ciencia.

2.5.4. Capital humano

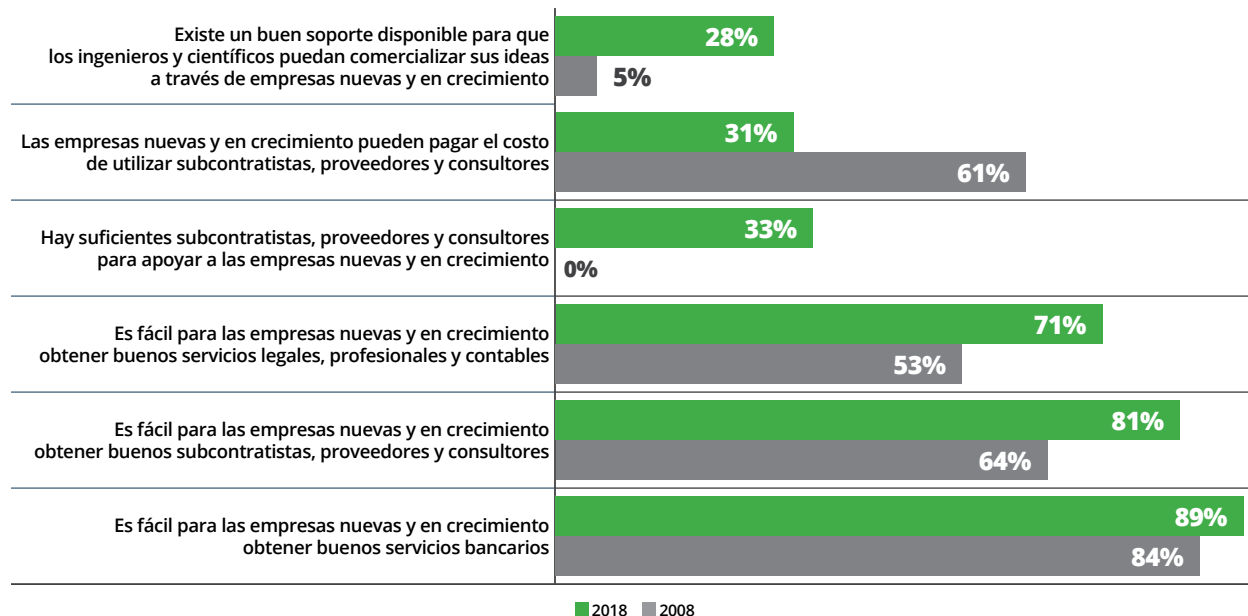
Desde la perspectiva del ecosistema emprendedor, las mejores instituciones que respaldan las actividades emprendedoras, así como una interacción eficiente entre las acciones individuales y el entorno institucional que gobierna las decisiones emprendedoras, son ingredientes clave necesarios para facilitar la creación de empresas con una mayor capacidad para generar empleos y ayudar a las empresas predominantes a capitalizar las mejores condiciones del mercado. Por ejemplo, en muchos países europeos, los emprendedores tienen fuertes incentivos para invertir en capital físico y humano, así como para promover la explotación de recursos en un esfuerzo por mejorar el funcionamiento de sus negocios. En este caso, el entorno institucional de apoyo crea las condiciones para promover mejoras operativas. En otras palabras, las empresas emprendedoras tienen incentivos para “hacer las cosas mejor”, es decir, para mejorar su productividad. En resumen, un ecosistema emprendedor saludable, contribuye a la productividad nacional al mejorar los niveles de eficiencia del mercado y al promover la explotación eficiente de los recursos a través de empresas nuevas y en crecimiento (Acs, 2014).

³² Tomado de: <http://www.vernieuwendewerwijs.nl/de-onderwijs-trends-voor-2018-2019>

³³ Tecnologías de la información y la comunicación.

GRÁFICO 39.

Porcentaje de expertos que contestaron falso o completamente falso ante la afirmación de cada condición de capital humano para emprender



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

De acuerdo con los expertos consultados, la consecución de contratistas, proveedores y consultores, así como la comercialización de ideas para ingenieros y científicos es relativamente fácil en la República Dominicana (**ver gráfico 39**).

A pesar de lo anterior, la percepción de la calidad de los contratistas es negativa (81% de opiniones desfavorables). De la misma manera, los expertos mencionan dificultad en la consecución de buenos servicios legales, profesionales, contables y bancarios. Esta situación parece haberse empeorado con el tiempo, debido a que en la medición del 2008 los valores de percepciones negativas de éstas condiciones para emprender fueron menores³⁴.

Por lo expuesto arriba, se evidencia una gran oportunidad de abrir nuevos negocios enfocados a prestar tercerización en los sectores de consultoría contable y legal, así como mejorar los servicios de banca personal y emprendedor.

2.5.5. Mercados

Esta otra condición de entorno, es considerada difícil por la mayor parte de los expertos contactados, puesto que los mercados son muy cambiantes, además de que a las empresas se les dificulta entrar en ellos por el injusto bloqueo de compañías ya establecidas, más aún en el caso de los monopolios, pues se percibe que la legislación no es efectiva, ni bien aplicada (**Gráfico 40**).

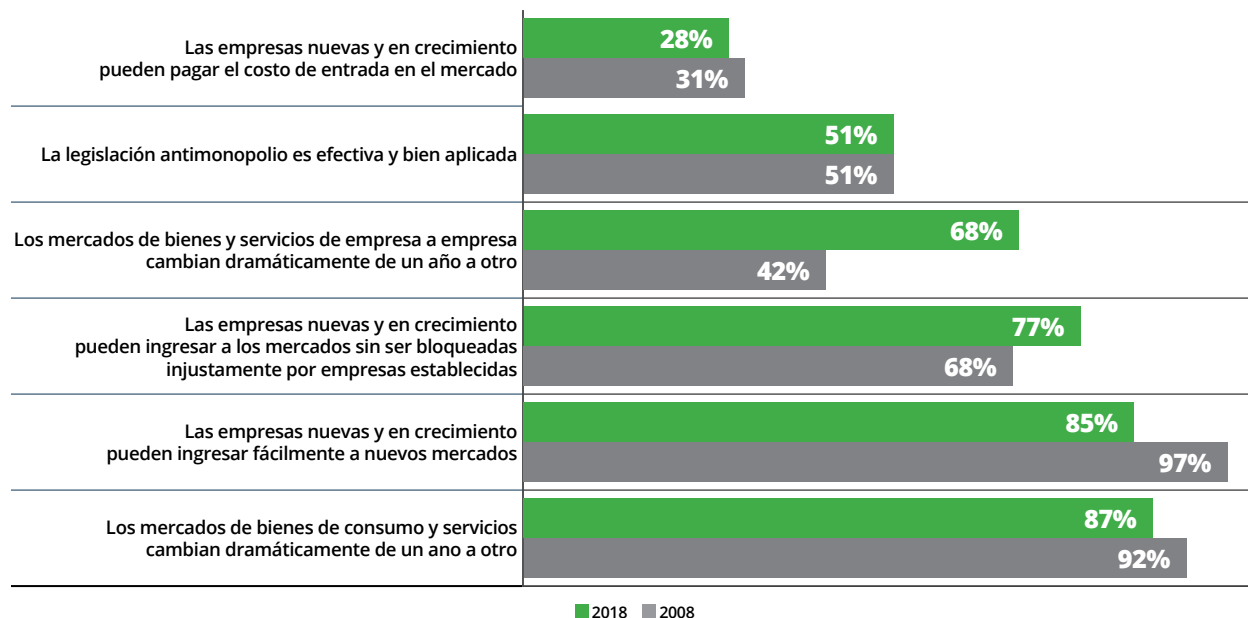
A pesar de lo anterior, las empresas dominicanas nuevas y en crecimiento pueden pagar el costo de entrada al mercado, por lo que se puede deducir que las barreras de entrada a los nuevos mercados dependen del entorno, no de la capacidad o fortaleza de la empresa emergente.

Al considerar la medición del 2008, los valores son similares³⁵, dejando en evidencia que las ba-

³⁴ Diferencias no significativas.

³⁵ No se encontraron diferencias significativas.

GRÁFICO 40.
Porcentaje de expertos que contestaron falso o completamente falso
ante la afirmación de cada condición de mercado para emprender



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

rreras de entrada a nuevos mercados no se han desvanecido, ni disminuido, pero tampoco se han fortalecido.

Al revisar la información proveniente del Índice de Competitividad Global del año 2018 (WEF), los componentes que inciden el desempeño de las empresas en su mercado, tales como el efecto distorsionador de los impuestos y subsidios sobre la competencia, el monopolio (dominio del mercado), y los servicios de apertura comercial en la República Dominicana son calificados en un valor relativamente bajo, ubicando al país en un lugar de baja competitividad (lugar mayor a 100, de las 140 economías participantes), de tal forma que se corrobora lo expuesto anteriormente.

A pesar del panorama anterior, el Consejo Nacional de Competitividad de la República Dominicana, ha venido gestionando desde hace más de dos años la aprobación de los proyectos de ley requeridos para elevar los niveles de competitividad del país: la Ley de Garantía Recíprocas y la Ley de Garantías Inmobiliarias, las cuales se encuentran en manos del Congreso, que permitirán a las empresas acceder a créditos sin inconvenientes de

prendas, con tasas de interés preferenciales, además de la exención de la obligación de retener el Impuesto sobre la Renta (ISR).

2.5.6. Infraestructura física y de servicios básicos

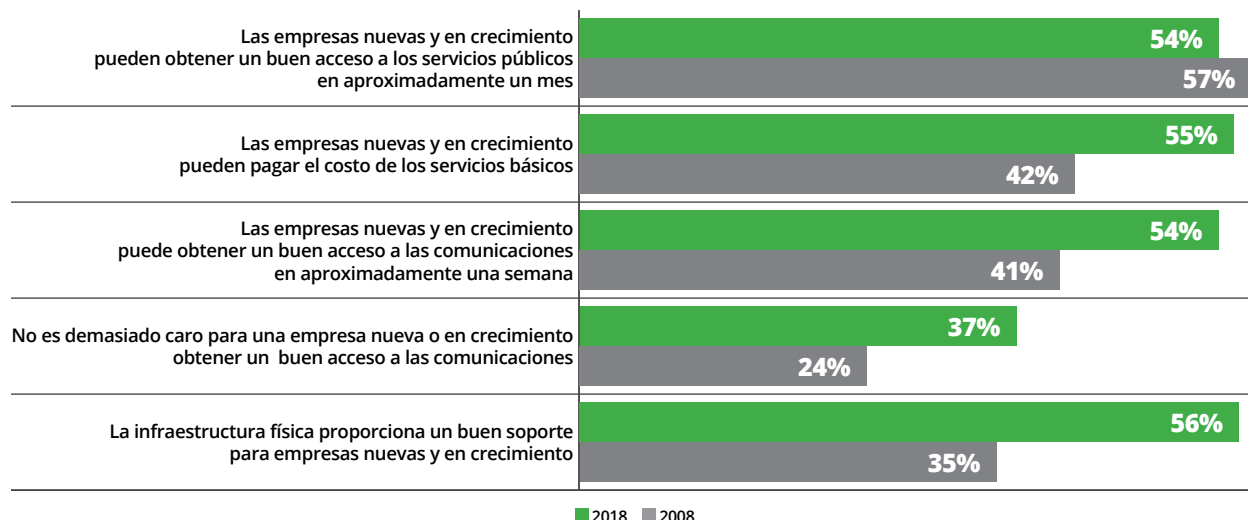
El **gráfico 41** muestra los valores porcentuales de las percepciones negativas de los expertos con relación a la infraestructura física (carreteras, servicios públicos, comunicaciones, eliminación de residuos) y de servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado).

Más de la mitad de los contactados, opinan que acceso a los servicios de telecomunicaciones demora más de una semana y al de servicios públicos, más de un mes, igualmente, el costo de los servicios básicos es considerado tan costoso, que el 55% de los encuestados perciben que las nuevas empresas no pueden pagarlos.

A nivel descriptivo, al comparar la data frente a la

GRÁFICO 41.

Porcentaje de expertos que contestaron falso o completamente falso ante la afirmación de cada condición de infraestructura y servicios para emprender



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

medición del 2008, se puede deducir que el fenómeno de infraestructura y servicios no ha mejorado en la República Dominicana³⁶.

Para corroborar lo expuesto anteriormente, es importante destacar que, en la presente medición, la condición de entorno de infraestructura física y servicios fue calificada en un promedio de 6,5 en una escala de 1 a 9, el valor más alto entre todas las condiciones evaluadas por los expertos consultados, aspecto abordado previamente en el análisis del gráfico 1.

A pesar de lo anterior, considerando la fuente de información del Índice de Competitividad Global del año 2018 (WEF), la infraestructura de la República Dominicana se ubica en el puesto 77 de los 140 países analizados. La conectividad entre ciudades, como la desarrollada con otros países ha ido mejorando en los últimos años, según el reporte mencionado. De ésta manera, las nuevas empresas cuentan con infraestructura vial suficiente para distribuir sus productos de forma eficiente, aspecto que evidencia la evolución del país, pues de acuerdo con la investigación desarrollada por Barna

Management School con 99 emprendedores, hasta hace pocos años, en lugar de obtener apoyo del gobierno central para facilitar la tramitación en la construcción de vías, inclusive de un aeropuerto, recibieron a cambio barreras para la consecución de los permisos necesarios, de manera que demandaron más de 10 años en el desarrollo de sus negocios, y consecuentemente de la zona de influencia.

En el marco de evaluación de los servicios públicos, Índice de Competitividad Global del año 2018 califica a la disponibilidad y calidad del agua en un valor por debajo de 4 en una escala de 1 a 7, ubicando al país en el puesto 112 (de 140). A pesar de ello, según Deloitte (2016), el costo del metro cúbico de agua potable en la República Dominicana es el más económico de Latinoamérica (en Santo Domingo, el galón de agua residencial cuesta apenas dos centavos de peso). Por otro lado, el precio del kilovatio hora en el país es similar al de otros países, inclusive con gran abastecimiento de energía hidroeléctrica (por ejemplo, en Colombia, el precio del kwh es de USD 20/100, el mismo precio que en República Dominicana)³⁷.

36 Diferencias no significativas entre los valores de percepciones de los años 2008 y 2018.

37 El precio se refiere al estrato social medio, en el mismo horario.

Según lo anteriormente planteado, teniendo en consideración las inversiones del gobierno central en vías de comunicación terrestres en los últimos años, así como los próximos contratos que se desarrollarán con inversión extranjera directa³⁸, la República Dominicana se perfila con una mayor competitividad en infraestructura, lo que también permitirá mejorar el entorno emprendedor.

2.5.7. Cultura

Más del 60% de los expertos contactados mencionaron la carencia de cultura nacional para apoyar los éxitos individuales, incluyendo la toma de riesgos emprendedores. Sin embargo, la mayor parte de los expertos opinaron que la cultura nacional fomenta la creatividad y la innovación, como también el énfasis en que el individuo es responsable de la gestión de su propia vida (**ver gráfico 42**).

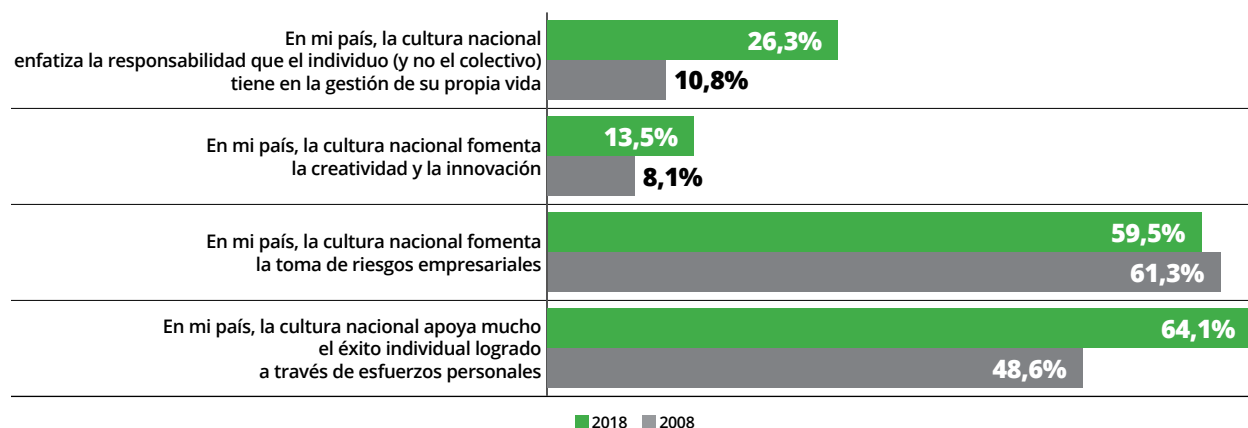
Estas percepciones no difirieron de las obtenidas a partir de la medición del año 2008, corroborando lo mencionado en el párrafo precedente, y evidenciando que en la República Dominicana se ha evolucionado poco en fomentar una cultura de emprendimiento, como tampoco en estimular de los éxitos individuales.

A pesar que la Ley de Emprendimiento 688-16, Emprénde Dominicana propone incentivar la creación de micro y pequeñas empresas en República Dominicana, mediante exenciones y facilidades de simplificación de procedimientos y financiamiento, así como fomentar una cultura emprendedora e innovadora en el país, al parecer, no se han implementado de manera masiva sus programas, ni presupuestos.

Al considerar como referente a Holanda, país que logra uno de los mayores puntajes en evaluación del entorno emprendedor, así como de su cultura emprendedora (**ver gráfico 43**), su cultura emprendedora ha sido producto del diseño e implementación eficaz de un modelo para la financiación pública del sector de la cultura, construido después de la Segunda Guerra Mundial. En la década de 1980 vio la creación del sistema de financiamiento por parte del gobierno y los municipios más grandes sobre la base de documentos de política cultural de cuatro años. Este sistema proporciona una estructura para el sector de la cultura financiado con fondos públicos.

En Holanda, junto con los otros niveles de gobierno, el gobierno central es responsable de una oferta cultural de alta calidad en todo el país. El sistema de cultura actual garantiza estabilidad,

GRÁFICO 42.
Porcentaje de expertos que contestaron falso o completamente falso ante la afirmación de cada condición de cultura para emprender

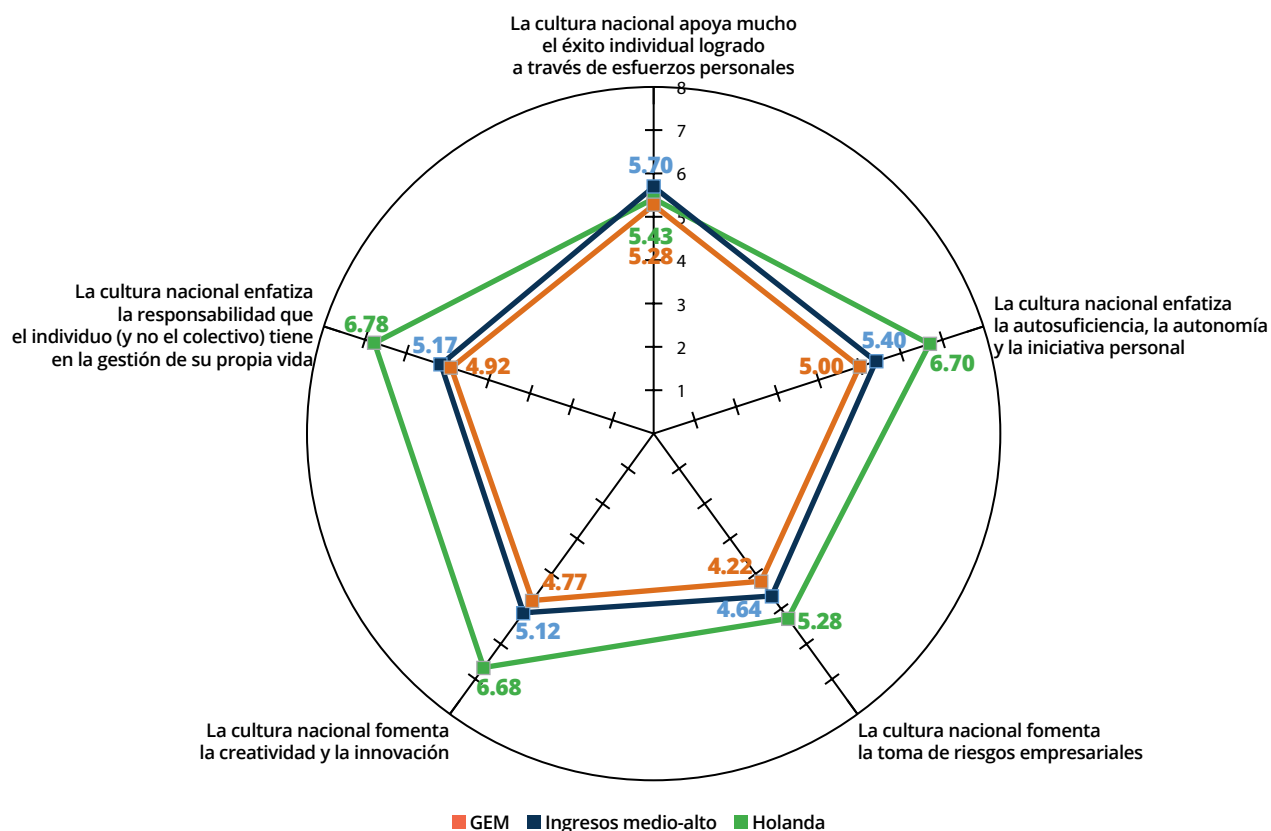


Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2008 y 2018.

³⁸ Como ejemplo, China Civil Engineering Construction (CCECC).

GRÁFICO 43.

Promedio obtenido en los componentes de las condiciones de cultura de Holanda frente a los países GEM, aquellos con ingreso medio-alto, y República Dominicana, del año 2018 (escala de 1 a 9)



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

dinamismo e innovación. Los roles se dividen entre las distintas partes de la siguiente manera (Ministre of Culture, 2016):

- » El gobierno central apoya directamente una oferta de alta calidad de instituciones de importancia nacional e internacional, que también se centra en la difusión, la educación cultural en las escuelas y el espíritu emprendedor. Esta es la llamada Infraestructura Básica para la Cultura (BIS).
- » Los municipios respaldan la oferta local y regional, lugares y museos, así como el apoyo a la oferta nacional. Los municipios reciben una contribución del Fondo Municipal para este propósito. Las provincias promueven la diversidad y la difusión de servicios culturales en su región, y son responsables de las colecciones provinciales

y de la planificación espacial, con las características de patrimonio asociadas.

- » El gobierno central cumple su función principalmente apoyando una Infraestructura Básica para la Cultura (BIS), un grupo de instituciones de importancia nacional e internacional y seis fondos culturales nacionales, quienes tienen la tarea de promover el dinamismo, la innovación y la experimentación.
- » El Consejo para la Cultura asesora sobre el sistema y las instituciones individuales financiadas por el gobierno nacional. También proporciona asesoramiento estratégico, tanto cuando se solicita como a iniciativa propia, sobre diversos asuntos de política cultural, incluyendo el emprendimiento en etapas de formación temprana.

El actual gobierno holandés también aprecia la importancia económica de la cultura. Como resultado de las tendencias económicas y los valores políticos cambiantes, el gobierno está fomentando las actitudes emprendedoras en las instituciones culturales. Las instituciones que reciben fondos públicos deben generar un nivel mínimo de sus propios ingresos. El Programa de Emprendimiento Cultural introducido por el primer gobierno de Mark Rutte, continuó durante el período 2013-2016 y seguirá hasta el 2020. Sus áreas prioritarias son ampliar el conocimiento de la cultura entre los financiadores privados existentes y potenciales, aumentar la disposición del sector privado para dar e invertir, y ampliar la combinación de fondos de las instituciones en la infraestructura básica. El gobierno está creando conciencia sobre las opciones para entregar incentivos a través de la estrategia de comunicación “Cultuur, daar geef je om” [Cultura, eso es lo que te importa]. La introducción de la Ley de Donaciones Culturales [Geefwet] en 2011 hizo que fuera más atractivo económicamente para los individuos entregar dichos regalos. Se está impulsando el espíritu emprendedor de las instituciones culturales con cursos de capacitación, la difusión de conocimientos y un programa de liderazgo para directivos con buen desempeño en determinado sector.

Una vez revisado los anteriores 7 componentes del entorno emprendedor, solamente restaría por evaluar el desempeño de los otros dos componentes del modelo de entorno de emprendimiento propuesto por Mazzarol (2017), mencionado al comienzo del presente apartado: Mentores, asesores y sistemas de soporte, y, las Universidades, como catalizadores, los cuales no están contemplados dentro de la medición de GEM, por lo que sería importante considerarlos en una investigación, de manera que se complete el diagnóstico del entorno emprendedor.



EN LA MEDICIÓN GEM DEL 2018, SE AÑADIERON ALGUNAS PREGUNTAS TENDIENTES A INDAGAR SOBRE LAS CONDICIONES DE ENTORNO DE LAS EMPRESAS FAMILIARES”.

2.5.8.

Nivel de apoyo a empresas familiares

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen el potencial de impactar positiva y perennemente en la reducción de las necesidades globales de desarrollo; son, de hecho, el motor del crecimiento económico y de la creación de empleos en todo el mundo (International Council of Small Business, 2017). Las pequeñas empresas actúan como un agente de cambio en las comunidades, creando un valor social significativo, igualmente están generando oportunidades, no solamente para su propio bien, sino erigiendo un gran motor de creación. La estrecha conexión personal entre el administrador propietario, el personal y la comunidad conduce a resultados positivos en la comunidad que son impulsados por las relaciones personales. Esto no es fácilmente replicable en las empresas más grandes, lo que ofrece una oportunidad para que las pequeñas empresas desempeñen un papel único en el mercado, de ésta manera, solo se necesitan una o dos personas clave en una comunidad para impulsar conexiones sólidas de pequeñas empresas y resultados comunitarios (Peak b, 2018).

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son un componente fundamental del tejido emprendedor en América Latina. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleo. Ello se contrapone a una participación al producto interno bruto (PIB) regional de tan solo el 25%, situación que contrasta con la de los países de la Unión Europea (UE) donde las MIPYMES alcanzan, en promedio, el 56%.

La comparación con la Unión Europea es significativa, porque en los países que forman parte de esa comunidad de Estados, las MIPYMES constituyen un componente fundamental, dinámico e integrado de la estructura productiva, y las políticas implementadas para esas empresas han sido consideradas, en más de una oportunidad, una referencia para las propuestas de fomento en América Latina (CEPAL, 2016). La alta contribución al

empleo, combinada con la baja contribución a la producción, refleja brechas de productividad mayores entre unidades productivas de diferente tamaño en América Latina que en la UE.

En la medición GEM del 2018, se añadieron algunas preguntas tendientes a indagar sobre las condiciones de entorno de las empresas familiares. El **gráfico 44** muestra el promedio de calificación de los expertos a las condiciones, en el cual se puede observar nuevamente cómo los menores promedios los obtienen las percepciones sobre las políticas públicas y las leyes que estimulan el emprendimiento con empresas familiares. Este fenómeno continúa corroborando que el gobierno puede estimular el emprendimiento familiar por medio de legislaturas, políticas e iniciativas.

A fin de identificar oportunidades de mejoramiento en las condiciones de entorno emprendedor

para las empresas familiares, se requiere volver a considerar la comparación frente a los promedios de calificaciones de los países que participaron en toda la medición, así como con el benchmark, Holanda. El **gráfico 45** describe el promedio obtenido de los expertos, donde se muestra cómo los países participantes, incluyendo los de ingresos medio-alto y República Dominicana, aún tienen un importante reto para legislar sobre los derechos de sucesión, así como para obtener el apoyo legal suficiente, que les permita a las empresas familiares posicionarse como entidades dirigidas idóneamente y suficientemente confiables.

Esta información es congruente frente a la presentada en el gráfico 30, correspondiente al análisis de las condiciones de Mercado, donde se expuso el caso de los monopolios, donde los expertos perciben que su legislación no es efectiva, como tampoco bien aplicada en la República Dominicana.

GRÁFICO 44.

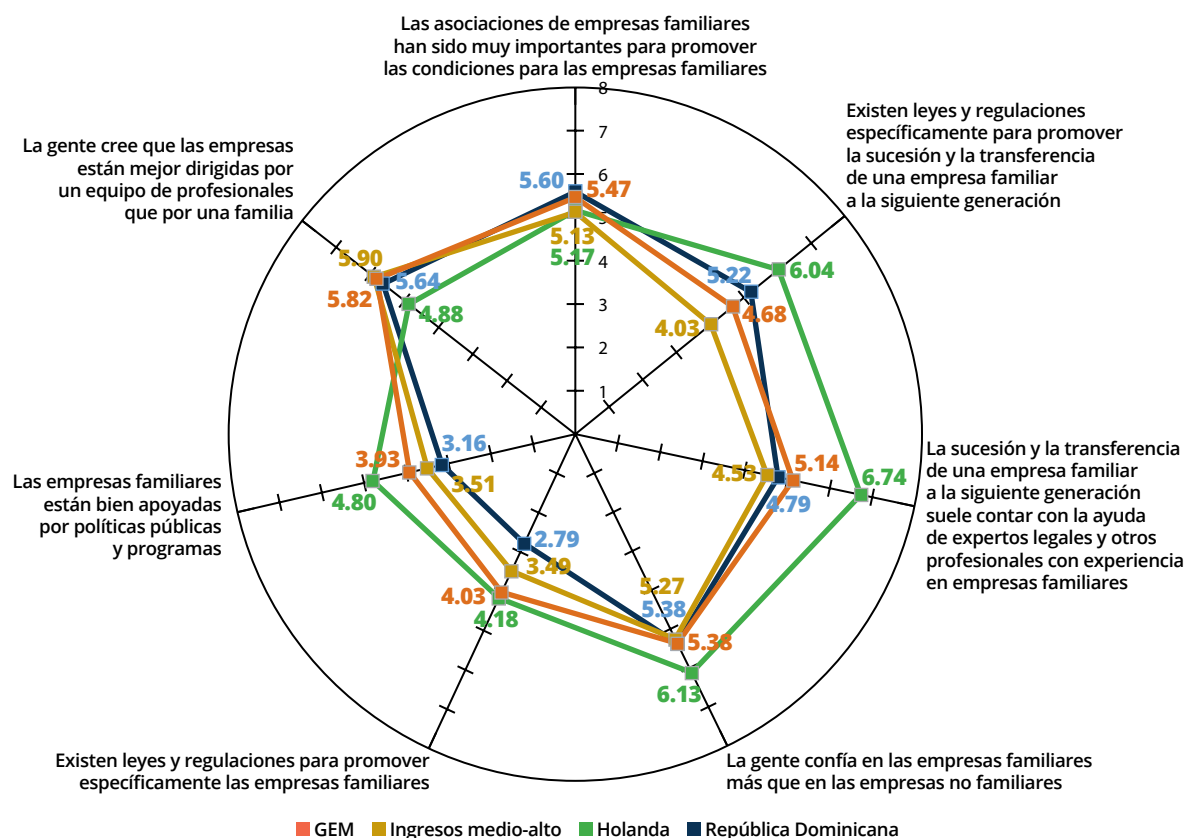
Promedio de valoración de condiciones de entorno de empresas familiares en la República Dominicana (escala de 1 a 5)

Existen leyes regulaciones para promover específicamente las empresas familiares	1.8%
Las empresas familiares están bien apoyadas por políticas públicas y programas	2.0%
La sucesión y la transferencia de una empresa familiar a la siguiente generación suele contar con la ayuda de expertos legales y otros profesionales con experiencia en...	2.9%
Existen leyes y regulaciones específicamente para promover la sucesión y la transferencia de una empresa familiar a la siguiente generación	3.1%
La gente confía en las empresas familiar es mas que en las empresas no familiares	3.2%
Las asociaciones de empresas familiares han sido muy importantes para promover las condiciones para las empresas familiares	3.3%
La gente cree que las empresas están mejor dirigidas por un equipo de profesionales que por una familia	3.4 %

Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

GRÁFICO 45.

Promedio de valoración de condiciones de entorno de empresas familiares en los países GEM, de ingresos medio-alto, Holanda y la República Dominicana (escala de 1 a 7)



Fuente: elaboración de los autores, con base en la data NES 2018.

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

INVESTIGACIONES



3. Conclusiones

El crecimiento económico de los países, incluyendo el de la República Dominicana, depende del desempeño de las diferentes condiciones que componen el ecosistema emprendedor, esto es, tanto de las competencias, percepciones, intenciones y actividad del emprendedor, como de su entorno de emprendimiento. Por ello, es de vital importancia la medición continua de dichas condiciones, así como la identificación de los factores claves en su optimización, con el propósito de diseñar y desarrollar las políticas, programas e iniciativas que garanticen un adecuado ecosistema de emprendimiento, como también monitorear y optimizar los indicadores de gestión de esas iniciativas, de forma tal que se mejore la competitividad, y, por ende, la sostenibilidad financiera y social del país.

El emprendedor dominicano se caracteriza por percibirse con elevadas competencias emprendedoras, como también factores de personalidad que le facilitan su potencial e intención de generar empresa. No obstante, las condiciones del entorno emprendedor se componen de múltiples barreras que obstruyen esa capacidad para emprender y que, finalmente, no coadyuvan a que el negocio logre ser exitoso.

Las competencias de optimismo, autoconfianza y persistencia han sido las responsables de que el dominicano se considere con competencias emprendedoras (BARNA, 2019), éstas logran un nivel mayor que las de sus pares de Latinoamérica y el Caribe, siendo superadas tan solo por dos países de los 50 participantes del GEM. Igualmente, el dominicano emprendedor es la persona con menor miedo a emprender comparado con los emprendedores de los demás países³⁹. El desempeño anterior, permite que se generen elevadas intenciones emprendedoras en el país, por encima del promedio de los otros países, sin

embargo, la actividad emprendedora se ve reducida por las condiciones del entorno emprendedor. Por otro lado, una mayor proporción de dominicanos emprenden por necesidad, frente a los del promedio GEM y LAC, condición que se ha incrementado en los últimos 10 años. Las razones de emprender por oportunidad se centran en alcanzar una mayor independencia y para aumentar sus ingresos personales.

El anterior desempeño positivo, genera un impacto favorable en el ecosistema emprendedor, lo cual se valida al medir las aspiraciones del emprendedor desde sus tres aristas posibles: Innovación, crecimiento del empleo y competencia percibida. Una mayor proporción de los emprendedores dominicanos frente a sus pares de LAC y GEM desarrollan productos y servicios innovadores, adicionalmente, contratarían de 1 a 5 empleados en los próximos 5 años (promedio de 4.6), cifra superior a la de los países LAC y GEM. No obstante, el nivel de competencia percibido es cada vez mayor, indicando que las oportunidades se pueden ver reducidas en el sector donde se pretende emprender, fenómeno congruente con los resultados del Índice de Competitividad Global del año 2018 (WEF,

³⁹ Comportamiento corroborado por medio del estudio desarrollado por Barna (2019).

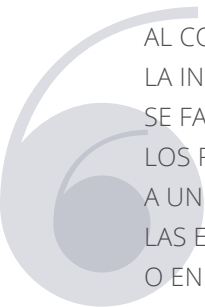
2018), donde se expone al monopolio como uno de los factores de competitividad que dificultan la creación de empresa en la República Dominicana.

Una posible estrategia de comercialización sería entonces la internacionalización. En éste aspecto, los emprendedores dominicanos reportaron que tan solo una mínima proporción de sus ventas (4%, en promedio) corresponden o se enfocarían al mercado de exportación, cifra que equivale a la mitad frente a los países LAC y, a la quinta parte comparada con los países GEM. Este desempeño es congruente al tener en cuenta la balanza comercial negativa del país (-3.3 % del PIB). De hecho, el actual crecimiento de la economía dominicana (6.6% entre el 2014 y el 2018, y del 7% en 2018), el segundo más alto y el de mayor incremento de LAC, ha sido impulsado por la demanda interna (MIPYMES, 2018), lo que valida que, para mantener un crecimiento sostenido de la economía, los esfuerzos se deberían enfocar en generar un ecosistema emprendedor con énfasis en el mercado de exportaciones, e intentando sustituir las importaciones.

Es importante destacar que tanto a nivel de competencias, de identificación de oportunidades para emprender, como del potencial de emprendimiento e intenciones emprendedoras, se encontraron diferencias entre macroregiones. Los emprendedores del Sureste se califican con mejores competencias para emprender. Este fenómeno, acompañado por una percepción del Sureste como una macroregión con mayores oportunidades de generar empresa, se transforma en un ecosistema de emprendimiento con mayores calificaciones para potencial de emprendimiento, intenciones emprendedoras y mejores condiciones para emprender por oportunidad. Adicionalmente, la mayor parte de los emprendedores del Sureste consideran que sus productos o servicios son innovadores, en tanto la mayoría de los que emprenden o van a emprender en las otras dos regiones, opinan que sus productos o servicios no son innovadores.

De la misma manera, se encontraron diferencias en algunos de los factores analizados según el último nivel de escolaridad logrado, hallando que los emprendedores calificados con post grado se consideran con mayores competencias para emprender, así como intencional y potencialmente personas emprendedoras, quienes abren negocios por oportunidad y desarrollan productos o servicios innovadores.

Al revisar el espíritu emprendedor de los empleados, aquellos con post grado se califican como personas con mayor espíritu emprendedor frente a los demás grupos con menor nivel educativo. Este desempeño les contribuye a contar con una elevada actividad emprendedora. Lo anterior evidencia que el país requiere incrementar el nivel de escolaridad de sus habitantes, con énfasis en programas con contenidos de innovación, emprendimiento de exportación y sustitución de importaciones, a fin de promover el emprendimiento nacional con un enfoque de competitividad global.



AL CONTINUAR MEJORANDO LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA DEL PAÍS, SE FACILITARÍA AÚN MÁS EL ACCESO A LOS RECURSOS FÍSICOS DISPONIBLES A UN PRECIO QUE NO DISCRIMINA LAS EMPRESAS NUEVAS, PEQUEÑAS O EN CRECIMIENTO”.

A pesar de que el dominicano se percibe con elevadas competencias emprendedoras, que se cristalizan finalmente con arriesgarse a abrir un negocio, sin temor al fracaso (Barna, 2019), los resultados no son siempre positivos, puesto que la discontinuación emprendedora es un comportamiento que hace parte del ciclo de vida de muchas empresas nuevas. En el caso de la República Dominicana, la salida emprendedora alcanza niveles superiores a la de los otros países LAC y GEM.

La principal razón de abandonar el negocio es la falta de rentabilidad suficiente, motivo con una proporción mayor a la del promedio de los demás países analizados.

De la salida emprendedora, debida a problemas de rentabilidad, se podrían generar hipótesis con relación a sus causas, una de las cuales se refiere a la formación del emprendedor, sin embargo, aquellos con escolaridad de post grado, también cerraron, en su mayoría, por problemas de rentabilidad. Otras hipótesis tienen que ver con factores de entorno emprendedor, los cuales se revisan en los siguientes párrafos.

Los expertos consultados en la presente medición centraron sus opiniones⁴⁰ principalmente en las condiciones del entorno o marco emprendedor asociadas a la formulación de políticas gubernamentales y al desarrollo de los programas de gobierno. Una optimización de éstas condiciones, que depende del sector público, conseguiría alinear los programas educativos con contenidos de emprendimiento temprano, tanto en la escuela primaria y secundaria, así como con componentes más avanzados en la escuela postsecundaria. Igualmente, facilitaría la apertura del mercado interno, por medio del desarrollo de leyes antimonopolio y de protección a las empresas familiares. También podría subsidiar y facilitar los procesos de financiamiento, para disponer recursos financieros, capital y deuda para empresas nuevas y en crecimiento. Adicionalmente, catalizaría la transferencia de Investigación y Desarrollo, reduciendo la brecha de las nuevas empresas, frente a las multinacionales y grandes compañías con presupuesto. Por otro lado, al continuar mejorando la infraestructura física del país, se facilitaría aún más el acceso a los recursos físicos disponibles (comunicación, servicios públicos, transporte, tierra o espacio) a un precio que no discrimina a las

empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento. De igual manera, éstas condiciones que dependen de la decisión y eficiencia del poder ejecutivo de la República Dominicana, modificarían y optimizarían las normas culturales y sociales. Para validar lo anterior, los resultados de un estudio econométrico, desarrollado con PYMEs dominicanas mostró que un entorno económico incierto, con altas tasas de interés, inestabilidad cambiaria, reducción de la demanda agregada, incrementos de costos y volatilidad en los precios, son elementos que influyen negativamente sobre los resultados económicos de esas empresas. La estabilidad macroeconómica es un apoyo gubernamental indirecto (Aristy, 2012).

Por lo demostrado anteriormente, las políticas a diseñar, redefinir e implementar se consideran desde diferentes ministerios y otros organismos del poder ejecutivo, dentro de los cuales se destacan el Ministerio de Educación (MINERD), Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES (MICM), inclusive el Ministerio de Cultura, éste último vital para la generación de la cultura emprendedora en el país.



AQUELLOS EMPLEADOS CON POST GRADO SE CALIFICAN COMO PERSONAS CON MAYOR ESPÍRITU EMPRENDEDOR”.

Al respecto, la República Dominicana, por medio del Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES (MIMC), según su informe de gestión 2017-2018, a manera de apoyo al ecosistema emprendedor y emprendedor dominicano, ha permitido diseñar y generar diversas iniciativas aglutinadas en 8 ejes estratégicos: formalización y acceso a mercados, articulación productiva, fomento a

⁴⁰ Calificaciones, percepciones en factores de fomento y restricción, así como sus recomendaciones.

la artesanía, economía digital, inclusión financiera, desarrollo emprendedor, análisis económico y simplificación de trámites (MIMC, 2018), los cuales se espera logren ir modificando de manera positiva los indicadores de las condiciones de entorno, que permitirán mejorar el entorno emprendedor. Sin embargo, aún no existe legislación sobre los derechos de sucesión, ni una ley antimonopolio, así como tampoco la percepción del suficiente apoyo legal ni financiero para que las empresas familiares logren ser cada vez más competitivas y confiables.

Lo importante también, es que, una vez se planteen y desarrollen las nuevas políticas, así como la implementación de las actuales, que involucra a los diferentes ministerios correspondientes, incluyendo al Consejo Nacional de Competitividad (CNC), se logren mantener en el tiempo sus respectivos planes y programas. Para tal fin, evitando que en cada cambio de gobierno se revisen los presupuestos con el riesgo de su reducción o eliminación, los programas se deben institucionalizar por medio de resoluciones, estructuras e importes que involucren entidades gubernamentales, con intervención del sector privado, ONGs, el sector académico y, preferiblemente, la ayuda de gobiernos extranjeros. Al respecto, es importante mencionar el avance del MIMC en algunas iniciativas con un modelo similar, para promover el emprendimiento. Una de ellas, es la integración de República Dominicana a la Estrategia Regional de Emprendimiento (SICA Emprende), la cual, junto con la participación de algunos emprendedores, logró establecer las bases de la Estrategia Nacional de Emprendimiento. De igual manera, el CNC tiene el gran reto de continuar multiplicando el desarrollo de los Clústeres que integran los diferentes actores del ecosistema emprendedor.

Es importante que cada provincia y ciudad dominicana, actualice un censo de empresas y nuevos emprendedores, caracterizándolos demográficamente e incluyendo las variables su-



LAS RAZONES DE EMPRENDER
POR OPORTUNIDAD SE CENTRAN
EN ALCANZAR UNA MAYOR
INDEPENDENCIA Y PARA AUMENTAR
SUS INGRESOS PERSONALES”.

ficientes para identificar sus competencias y necesidades de formación, acompañamiento y financiamiento para sus nuevas iniciativas, de manera que se puedan diseñar programas que respalden las políticas y leyes ya establecidas, y así poder ofrecer los servicios pertinentes que el sector público logre implementar. Una vez se cuente con la aprobación de los programas, se debería generar una estrategia comunicacional, compuesta de una marca, con todos sus elementos de construcción, tales como el logo, slogan, plataformas de texto, imágenes, posicionamiento y señales de marca, así como un plan de medios, que le permitan despertar interés en la comunidad emprendedora, y garantizar su participación. Esta estrategia involucraría a todos los actores del ecosistema emprendedor, tales como las empresas de la zona de influencia, así como con las Instituciones Educativas de su área, estudiantes de último año de carreras administrativas y técnicas, las directivas del sector académico, y el sector financiero, de manera que se les participe y comprometa a lograr las metas de los indicadores claves en la evolución del ecosistema emprendedor. Esta labor se realizaría por medio de las Cámaras de Comercio, en compañía de RD-EMPRENDE, CONFIE, y representantes del sector académico. Es importante reconocer al respecto, que el Consejo Nacional de Competitividad ha adelantado iniciativas con la estructuración de Clústeres, los cuales permiten en gran medida alcanzar los objetivos planeados anteriormente.



4. Recomendaciones claves para la formulación o evaluación de políticas del gobierno dominicano

El importante esfuerzo que ha venido desarrollando el Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES para el desarrollo estratégico de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, va a ir entregando frutos a nivel de los indicadores GEM, por lo que se justifica continuar participando de ésta importante medición, sin pausa, de tal manera que la información derivada pueda continuar entregando las recomendaciones pertinentes para evaluar y desarrollar los ajustes en políticas, programas, actividades e iniciativas con las MIPYMES. De igual manera, los factores GEM entregados en el presente informe pueden tomarse como línea base de indicadores de gestión del ministerio y de los demás actores del sistema que promueven el emprendimiento nacional, en función de mejorar el ecosistema emprendedor para fortalecer la competitividad del país.

Si se pretende que el país trascienda de una economía de ingresos medio-altos a altos, debe primero lograr ser competitivo en su ecosistema emprendedor frente a los demás países con ingresos medio-altos. Para ello, debe lograr que su sistema educativo promueva el emprendimiento desde el nivel primario y secundario, además, asegurarse de que exista una transferencia de conocimiento, investigación y tecnología para las MIPYMES, así como lograr las condiciones de financiamiento adecuadas que motiven y respalden la generación de empresa y apoyo en las etapas tempranas de su crecimiento.

En resumen, las recomendaciones clave para la política del gobierno dominicano en el fomento de los ecosistemas emprendedores del país son:

- » El ministerio de educación (MINERD), debería incluir asignaturas de emprendimiento con contenido praxeológico, es decir, tanto en teoría, como en práctica (visitas e intercambios con empresas), dentro del modelo educativo en el nivel secundario, por lo menos en centros educativos con jornada extendida. Es de entender que los resultados obtenidos a partir de ésta iniciativa serán evidentes a mediano o largo plazo.
- » El fortalecimiento de los actuales clústeres es una medida estratégica y pertinente para el desarrollo de los programas que soportan las leyes. Al respecto, en el país se encuentran establecidos 45 clústeres, dentro de los cuales participan el sector agropecuario, turístico, manufactura, servicios (software y belleza) y cultura (cine) (Observatorio de Competitividad, 2016). Dentro de los actores involucrados en éste proceso de implementación, se cuenta con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), así como la asistencia

técnica gratuita ofrecida por el consejo Nacional de Competitividad (CNC). En caso de no existir un clúster específico en determinado mercado potencialmente atractivo⁴¹, la recomendación es diseñar con el sector académico propuestas, para luego cuantificar su aporte económico, social y ambiental, así enseguida promoverlas, involucrando a los diferentes actores participantes. La estructura de los Clústeres debe incluir la formación de redes de conocimiento, lideradas por el sector académico. Igualmente, evaluar la factibilidad y pertinencia de articular las regiones a un mismo clúster, como en el caso de Holanda, sin embargo, la experiencia en otros países, como Colombia, ha demostrado que los clústeres deben ser regionales, puesto que los presupuestos corresponden a cada región y existe competencia entre ellas mismas.

- » Asegurarse de que la política del gobierno se enfoque ampliamente: la política debe desarrollarse de manera integral y abarcar todos los componentes del ecosistema en lugar de buscar áreas de “interés especial”.
- » Cerciorarse de que todos los sectores de la industria se consideren en diverso nivel de tecnología: fomentar el crecimiento en todos los sectores de la industria, incluidas las empresas de baja, media y alta tecnología.
- » Ofrecer liderazgo, pero delegando la responsabilidad y la propiedad: adoptar un enfoque de “arriba hacia abajo” y de “abajo hacia arriba” que transfiera la responsabilidad a las autoridades locales y regionales.
- » Implementar indicadores de evolución del ecosistema de emprendimiento en la gestión pública, dentro de los sistemas de evaluación

⁴¹ De acuerdo con la definición de Clúster emergente (Universidad Javeriana Cali, 2018), las condiciones son: **1.** Una masa crítica de empresas locales o subsidiarias de compañías extranjeras que han cumplido con la prueba de mercado, **2.** Algunas ventajas significativas en el diamante de Porter, tales como las condiciones de demanda especiales, talento especializado, ubicación favorable, marco normativo confiable y **3.** Presencia de una empresa multinacional de clase mundial en el Clúster con una inversión importante en el país / región, y un compromiso de actualización: Un ancla.

de desempeño y control de la administración central y de cada provincia. Por ejemplo, en el caso del MINERD, monitorear la gestión de la inclusión de asignaturas de emprendimiento recomendadas anteriormente, en los centros educativos de jornada extendida.

- » Formular políticas que garanticen la de protección de la propiedad intelectual de los nuevos emprendedores.
- » Evaluar el otorgamiento de incentivos tributarios en los primeros años de nacimiento de empresas, según la macroregión del país y sector económico donde se requiera estimular más su desarrollo (un criterio adicional a tener en cuenta podría ser el nivel de impacto a la cadena de valor y/o factores de sostenibilidad social y ambiental). Es entendible que el mantenimiento de la carga fiscal de la República Dominicana proviene en su 96% de ingresos tributarios (ver anexo 5), sin embargo, es importante impulsar a las nuevas empresas, más aún en las condiciones negativas del entorno que se han expuesto a lo largo del presente reporte, para luego de un período de tiempo prudencial, si entrar a recaudar los impuestos en su totalidad.
- » Para puntualizar sobre la anterior recomendación, a fin de maximizar las competencias emprendedoras y la mayor capacidad de innovación de los emprendedores del Este, estimular la creación de empresa en alguna de las provincias por medio de alivios tributarios por un determinado período de tiempo, para luego evaluar su efecto, a manera de “ecosistema de prueba”, en los indicadores de emprendimiento, monitoreados directamente y a través de la medición GEM, de manera que se pueda justificar la réplica del modelo en otras provincias.
- » Diseñar y someter a aprobación la implementación de una ley antimonopolio, que facilite la entrada de nuevos competidores a ciertos mercados monopolizados, aspecto que viene entorpeciendo el desarrollo de nuevas empresas familiares.



5. Futuras investigaciones

Es recomendable continuar desarrollando la medición GEM con los expertos (NES), a fin de cuantificar y cualificar el efecto de las políticas formuladas en los últimos dos años, como también los efectos de los programas gubernamentales recientemente implementados, en los cambios del ecosistema emprendedor en la República Dominicana. Por otro lado, se justificaría aún más ésta nueva medición debido a las diferencias encontradas en casi todas las valoraciones de entorno emprendedor, frente a la desarrollada en el 2018.

En lo referente a los aspectos metodológicos del presente estudio, el instrumento de medición del año 2019 debería incluir la batería de preguntas concernientes a las plataformas digitales, las cuales no se tuvieron en cuenta en el país, pero sí se midieron en los demás participantes. De ésta forma se podría contar con la información de competitividad tecnológica clave para identificar oportunidades de desarrollo y monitorear su evolución.

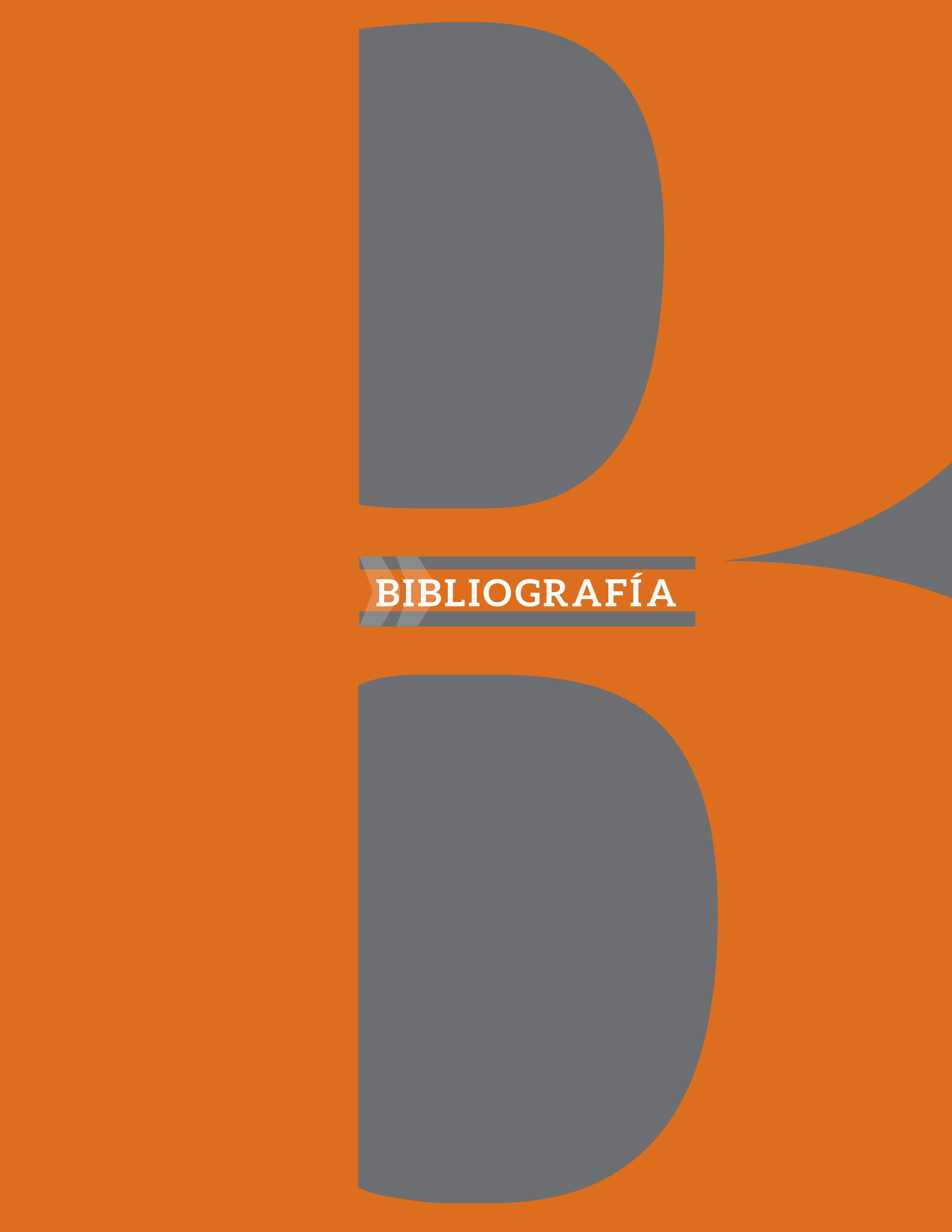
Sería sustancial evaluar en una investigación complementaria, el desempeño de los dos componentes restantes: mentores, asesores y sistemas de soporte, y, las Universidades, como catalizadores, propuestos por Mazarol, de manera que se complete el diagnóstico del entorno emprendedor.

Medir las actitudes hacia el emprendimiento es importante, porque éstas contienen información sobre la imagen de los emprendedores en un país. Una imagen más favorable de los emprendedores y el emprendimiento puede indicar una mayor aceptación del emprendimiento dentro de una cultura que puede influir en la decisión de iniciar una empresa (Thornton, Ribeiro-Soriano y Urbano, 2011). Por lo anterior, se recomienda incluir éste factor en la próxima medición GEM (2019).

En la próxima medición GEM, se puede considerar incluir una batería de preguntas que exploren acerca de las razones de la salida emprendedora

debida a problemas de rentabilidad, con opciones de respuesta tales como el fenómeno del monopolio, el control de precios, la competencia desleal, el bajo nivel de innovación, la competencia de productos importados, los elevados impuestos, las barreras de entrada y salida.

El fenómeno de la menor intención para emprender por parte de las personas con mayor nivel académico, es tema de una investigación posterior, donde se podría corroborar que aquellos con post-grado, y que se encuentran empleados a tiempo completo, con ingresos mensuales por hogar promedio de RD 109 mil (en tanto quienes lograron hasta el título universitario, sus ingresos ascienden en promedio a casi RD 22 mil), no han necesitado, ni identificado emprender, en una mayor proporción que los grupos con menor nivel educativo **(Ver detalles en anexos 3 y 4).**

The background is a solid orange color. It features large, stylized grey shapes that resemble the letters 'B' and 'D' on the left side. On the right side, there is a grey shape that looks like a stylized 'C' or a partial 'D'. In the center, the word 'BIBLIOGRAFÍA' is written in white, uppercase letters, enclosed within a grey rectangular box with a slight 3D effect.

BIBLIOGRAFÍA

A

» **Acs, Z. and Armington, C.** (2006). *Entrepreneurship, Geography, and American Economic Growth*. Tomado de <https://www.princeton.edu/~reddings/bookreviews/JELEntrepreneurship01.pdf>

» **Acs, Z., and Correa, P.** (2014). The World Bank and GEDI - *Identifying the Obstacles to High-Impact Entrepreneurship in Latin America and the Caribbean*. Tomado de <https://thegedi.org/wp-content/uploads/2015/01/Identifying-the-Obstacles-to-High-Impact.pdf>

» **Afolabi, A.** (2015). The effect of entrepreneurship on economy growth and development in Nigeria. *International Journal of Development and Economic Sustainability* Vol.3, No. 2, pp.49-65, May 2015.

» **Ajzen, Izek.** (2012). *The theory of planned behavior*. In book: Handbook of theories of social psychology, Publisher: New York: Lawrence Erlbaum Associates, Editors: P. A. M. van Lange, A. W. Kruglanski, E. T. Higgins, pp.438-459. DOI: 10.4135/9781446249215.n22.

» **Aparicio, S, Urbano, D., Gómez, D.** (2016). Entrepreneurship and regional economic growth in Antioquia: An empirical analysis. *Economics and business letters*. 7 (2). 84-91. DOI: 0.17811/eb1.7.2.2018.84-92.

» **Aristy, J.** (2012). Determinantes del éxito de las PYMES en la República Dominicana. *Ciencia y Sociedad* 2012; 37(4): 497-528.

» **Audretsch, D., Belitski, M. and Desai, S.** (2015). Entrepreneurship and economic development in cities. *Annals of Regional Sciences*, 55 (1). pp. 33-60. ISSN 1432-0592 DOI: 10.1007/s00168-015-0685-x.

» **Augusto Felício, J., Rodrigues, R. & Caldeirinha, V.** (2012). The effect of entrepreneurship on corporate performance. *Management Decision*, 50 (10). DOI: 10.1108/00251741211279567.

B

» **Banco Central de la República Dominicana.** (2018). *Informe de la Economía Dominicana Enero-Junio 2018*. Septiembre, 2018.

» **Barna Management School.** (2019). *Investigación con emprendedores Parte 1: Caracterización*. Working paper.

» **Baum, J. R., & Locke, E. A.** (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-601.

» **Bosma, N., Stam, E. & Wennekers, S.** (2011). Intrapreneurship versus independent entrepreneurship: A cross-national analysis of individual entrepreneurial behavior. *Tjalling C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series*, no. 11-04, Utrecht: Utrecht School of Economics.

» **Braunerhjelm, Pontus.** (2010). *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. CESIS Electronic Working Paper Series. Paper No. 224.

C

» **Carsrud, A. & Brännback, M.** (2011). Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know?, *Journal of Small Business Management*, 49 (1), 9-26.

» **CEPAL.** (2016). MIPYMES en América Latina. *Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

» **Corbett, J. A. Katz and A. McKelvie.** (2015). *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region* (pp. 127-160), Bingley, UK: Emerald. ISBN: 978-1-78560-047-0.

» **Cornell University, INSEAD, and WIPO.** (2018). *The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation*. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Tomado de https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf

» **CPB.** (2018), Central Economic Plan 2018, CPB Policy Brief, 2018/06, *The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*. Tomado de <https://www.cpb.nl/en/publication/central-economic-plan-2018>

D

» **Davis, Mark & Hall, Jennifer & S. Mayer, Pamela.** (2015). Developing a new measure of entrepreneurial mindset: Reliability, validity, and implications for practitioners. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*. 68. 10.1037/cpb0000045. Tomado de https://www.researchgate.net/publication/283452384_Developing_a_new_measure_of_entrepreneurial_mindset_Reliability_validity_and_implications_for_practitioners

» **Davidsson, P.** (2006), Nascent Entrepreneurship: Empirical Studies and Developments, Foundations and Trends in Entrepreneurship, 2(1), 1-76. DOI: 10.1561/03000000005.

» **DeTienne, D.R.** (2010), Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development, *Journal of Business Venturing*, 25 (2), 203-215. Tomado de <https://pdfs.semanticscholar.org/5961/5fb437127196ba94ac32d9c3fe988fed7a45.pdf>

» **Dhungana, S.** (2017). Fear of failure has inhibited entrepreneurship development. *Himalayan Times*. 16 Jan 2017. Tomado de <https://bdbib.javerianacali.edu.co:2519/docview/1859164910/984EB-C57388A452EPQ/4?accountid=13250>

E

» **Engle, R., Gavidia, J, Dimitriadi, N., Schlaegel, C.** (2010). Entrepreneurial intent: A twelve country evaluation of Ajzen's model on planned behavior. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 16 (1): 35-57 · February 2010. DOI: 10.1108/13552551011020063.

» **European Commission.** (2012). *Entrepreneurship Education at School in Europe; National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*, Brussels: Eurydice. DOI: 10.2797/80384

G

» **Gasse, Yvon, and Tremblay, Maripier.** (2011). Entrepreneurial Beliefs and Intentions: A Cross-Cultural Study of University Students in Seven Countries. *International Journal of Business* 16 (4) · January 2011. Tomado de https://www.researchgate.net/publication/268435424_Entrepreneurial_Beliefs_and_Intentions_A_Cross-Cultural_Study_of_University_Students_in_Seven_Countries

» **GEM.** (2017). *Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2017*. National Report.

» **Gonçalves, T., Teixeira, M., Gouveia, S.** (2016). Entrepreneurship, Firm Internationalization and Regional Development. *International Business: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications*. January 2016. pp.435-461. DOI: 10.4018/978-1-4666-9814-7.ch021.

H

» **Hermans, J., Vanderstraeten, J., Van Witteloostuijn, A., Dejardin, M., Ramdani, D., & Stam, E.** (2015). Ambitious entrepreneurship: A review of growth aspirations, intentions, and expectations. In book: *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth* vol. 17, Publisher: Emerald. pp.127-160. DOI: 10.1108/S1074-754020150000017011.

» **Herrington, M. & Kew, P.** (2017), *Global Entrepreneurship Monitor: 2016/17 Global Report*, Wellesley, MA: Babson College. DOI: 10.13140/RG.2.2.16068.42883.

» **Hyung, R.** (2018). A dynamic mechanism on employed worker's job career choice path: becoming an entrepreneurs vs. maintaining an employed status. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, Issue 1/2018; Vol. 52 247. DOI: 10.24818/18423264/52.1.18.15.

I

» **INSEAD.** (2019). *Global Talent Competitiveness Index - Entrepreneurial Talent and Global Competitiveness*. Report 2019. Tomado de <https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2019/01/GT-CI-2019-Report.pdf>

» **Isenberg, D.** (2011). *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: principles for cultivating entrepreneurship*. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park, MA. Tomado de <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>

K

» **Kautonen, T., Van Gelderen, M. and Tornikoski, E. T.** (2011). Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45 (6) pp. 697-707. DOI: 10.1080/00036846.2011.610750.

» **Krueger, Norris.** (2007). *Entrepreneurial Intentions are dead: Long Live Entrepreneurial Intentions. From book: Understanding the Entrepreneurial Mind: Opening the Black Box* (pp.51-72). DOI: 10.1007/978-1-4419-0443-0_4.

L

» **Liebrechts, W.J.** (2018). *Hidden Entrepreneurship: Multilevel Analyses of the Determinants and Consequences of Entrepreneurial Employee Activity*, Doctoral thesis, Utrecht University. Tomado de <https://www.uu.nl/en/events/hidden-entrepreneurship-multilevel-analyses-of-the-determinants-and-consequences-of-entrepreneurial>

» **Larsson, J., Thulin, P.** (2018). Independent by necessity? The life satisfaction of necessity and opportunity entrepreneurs in 70 countries. *Small Business Economics*; Dordrecht (Oct 2018): 1-14. DOI:10.1007/s11187-018-0110-9.

» **London Business School.** (2018). *GEM. Global Entrepreneurship Monitor - 2018*. Tomado de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2017-2018-global-report>

M

» **Mason, C and Brown, R.** (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship*. Tomado de <https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>

» **Mazzarol, Tim.** (2017). *Entrepreneurship and innovation*. Prahran, Vic., Australia : Tilde Publishing.

» **Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap en Ministerie van Economische Zaken.** (2012). *Ondernemerschap in het onderwijs Tweemeting* Opdrachtgever: Agentschap NL, namens Rotterdam, 9 november 2012. Tomado de: <http://www.vernieuwendewerwijs.nl/de-onderwijstrends-voor-2018-2019>

» **MICM - Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes, República Dominicana.** (2018). Informe de gestión MIPYMES 2017-2018.

» **Morgan, J. and Sisak, D.** Aspiring to succeed: A model of entrepreneurship and fear of failure. *Journal of Business Venturing*; New York Tomo 31, N.º 1, (Jan 2016): 1. Tomado de <https://bdbib.javerianacali.edu.co:2519/doc-view/1761254064/984EBC57388A452EP-Q/3?accountid=13250>

» **Mrozewski, M., Kratzer, J.** (2016). Entrepreneurship and country-level innovation: investigating the role of entrepreneurial opportunities. *J Technol Transf* (2017) 42:1125–1142. DOI 10.1007/s10961-016-9479-2.

» **Netherlands.** Ministry of Education, Culture and Science. (2016). *Culture, at a first glance*. Tomado de <https://www.government.nl/.../culture-at-a-first-glance/CIB2015>

O

» **Observatorio de Competitividad, República Dominicana.** (2016).

» **OECD.** (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*, OECD, Paris, 2014. Tomado de <https://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>

» **OECD.** (2016). *The importance of an entrepreneurial ecosystem for creating systemic entrepreneurship*. DOI: 10.13140/RG.2.2.12641.92001.

» **ONE – Oficina Nacional de Estadística.** (2016). Directorio de Empresas y Establecimientos 2016. Tomado de: <https://www.one.gob.do/censos/directorio-de-empresas-y-establecimientos>

» **Ogunlana, Folarin.** (2018). *The role of entrepreneurship as the driver of economic growth*. Tomado de https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/144309/Ogunlana%20_Folarin.pdf?sequence=1&isAllowed=y

P

» **Peak B.** (2018). *Small Business Community Impact*. <https://peakb.uk/downloads/peak-b-small-business-community-impact-report-sep-2018.pdf>

» **Phipps, S., Prieto, L. Middle.** (2015). Women versus men in entrepreneurship: a comparison of the sexes on creativity, political skill, and entrepreneurial intentions. *Academy of Entrepreneurship Journal*. Volume 21, Number 1, 2015. Georgia State College. Tomado de https://www.researchgate.net/profile/Lc_Prieto/publication/281927490_Women_versus_men_in_entrepreneurship_A_comparison_of_the_sexes_on_creativity_political_skill_and_entrepreneurial_intentions/links/59ffa7eaaca272347a2acbad/Women-versus-men-in-entrepreneurship-A-comparison-of-the-sexes-on-creativity-political-skill-and-entrepreneurial-intentions.pdf

» **Pekkala, Sari.** (2017). Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. *Harvard Business School*. Working Paper 18-047. Tomado de https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/18-047_b0074a64-5428-479b-8c83-16f2a0e97eb6.pdf

R

» **República Dominicana.** (2016). *Observatorio de Competitividad*, 2016.

» **República Dominicana.** Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES. (2018). *Informe de gestión MIPYMES 2017-2018*. Tomado de <https://micm.gob.do/images/pdf/publicaciones/informes/IG-2018-mipymes.pdf>.

» **Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E. & Hay, M.** (2002), *Global Entrepreneurship Monitor, 2001*. Executive Report, Wellesley, MA/London, UK/Kansas City, MO: Babson College/ London Business School/ Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. Tomado de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002481.pdf>

» **Reynolds, P.** (2005). Entrepreneurship Research Innovator, Coordinator, and Disseminator. *Small Business Economics* 24 (4): 351-358 · May 2005. DOI: 10.1007/s11187-005-0690-z.

S

» **Schumpeter, J.** (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital credit, interest, and the business cycle*. Cambridge: Harvard University Press. Tomado de <http://compaso.eu/wpd/wp-content/uploads/2013/01/Compaso2012-32-Croitoru.pdf>

» **Sirec, K., & Mocnik, D.** (2016), Indicators of Start-Ups' Adoption of Blue Ocean Strategy: Empirical Evidence for the Danube Region, *International Review of Entrepreneurship*, 14 (3), 265-288. <https://web.a.ebscohost.com>

» **Sorin-George Toma.** (2014). Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance* 8:436-443 · December 2014. DOI: 10.1016/S2212-5671(14)00111-7.

» **Span, T., Van Stel, A. & Van den Berg, R.** (2015), *Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2014: National Report*, Zoetermeer: Panteia. Tomado de <https://www.panteia.com/uploads/2017/01/Global-Entrepreneurship-Monitor-the-Netherlands-2014.pdf>

» **Stam, Erik y Romme, Georges.** (2016). *Knowledge Triangles in the Netherlands: An Entrepreneurial Ecosystem Approach*. Tomado de https://www.researchgate.net/publication/301613123_Knowledge_Triangles_in_the_Netherlands_An_Entrepreneurial_Ecosystem_Approach

T

» **The World Bank.** (2019). Indicators at Country-Year Level Public. Tomado de <https://databank.worldbank.org/data/databases/page/1/orderby/popularity/direction/desc?qterm=export>.

» **Thornton, P., Ribeiro-Soriano, D. & Urbano, D.** (2011), Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An Overview, *International Small Business Journal*, 29(2), 1-14. Tomado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.457.5019&rep=rep1&type=pdf>

» **Thurik, R., Zwan, P. v. d., & Grilo, I.** (2010). The entrepreneurial ladder and its determinants. *Applied Economics*, 42 (17), 2183-2191. Tomado de <https://doi.org/10.1080/00036840701765437>

V

- » **Van der Zeijden P., Van der Graaf, A. & Snijders, J.** (2017), *Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2016: National Report*, Zoetermeer: Panteia. Tomado de <https://www.panteia.nl/uploads/sites/2/2018/07/Global-Entrepreneurship-Monitor-the-Netherlands-2017.pdf>
- » **Van der Zeijden P., Van Stel, A. & Wong, M.** (2016), *Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2015: National Report*, Zoetermeer: Panteia. Tomado de <https://www.panteia.nl/uploads/sites/2/2018/01/Global-Entrepreneurship-Monitor-the-Netherlands-2016.pdf>
- » **Van Stel, A., Span, T. & Hessels, J.** (2014), *Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2013: National Report*, Zoetermeer: Panteia. Tomado de <https://www.panteia.com/uploads/2017/01/Global-Entrepreneurship-Monitor-the-Netherlands-2014.pdf>
- » **Van der Zwan, P., Hessels, J., Hoogendoorn, B. & De Vries, N.** (2013), *Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2012: National Report*, Zoetermeer: Panteia/EIM. Tomado de <https://www.panteia.com/.../Global-Entrepreneurship-Monitor-the-Netherlands-2013.pdf>
- » **Van der Zwan, P., Thurik, R., & Grilo, I.** (2010), The entrepreneurial ladder and its determinants, *Applied Economics*, 42 (17), 2183-2191. DOI: 10.1080/00343404.2011.598504.
- » **Veciana, J and Urbano, D.** (2008). *The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction*. DOI: 10.1007/s11365-008-0081-4.

W

- » **WEF.** World Economic Forum. (2018). *Global Competitiveness Index*. 2018. Tomado de <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
- » **Welter, F and Smallbone, D.** (2011). *Institutional Perspectives on Entrepreneurship*. DOI: 10.4337/9781849803786.00013.
- » **Wennberg, K., Pathak, S. & Autio, E.** (2013), How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25 (9), 756-780.
- » **Wennekers, Sander.** (2010). *The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-Shaped?* https://www.researchgate.net/publication/228263769_The_Relationship_between_Entrepreneurship_and_Economic_Development_Is_it_U-Shaped
- » **Wennekers, S. & Van Stel, A.** (2017), Types and roles of productive entrepreneurship: A conceptual study. In G. Ahmetoglu. *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*, pp. 37-69. Chichester, UK: John Wiley & Sons Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781118970812.ch3>
- » **World Economic Forum.** (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*, Geneva: World Economic Forum. Tomado de <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05Full-Report/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

X

- » **Xavier, S.R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M. & Vorderwulbecke, A.** (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*, Wellesley, MA: Babson College. Tomado de https://www.researchgate.net/publication/263806655_Xavier_SR_Kelley_D_Herrington_M_Vorderwulbecke_A_2013_Global_Entrepreneurship_Monitor_GEM_2012_Global_Report

Y

- » **Yasir, M. and Majid, A.** Refining the Relationship between Entrepreneurial Skills and Start-Up-Behavior: The Role of Fear of Failure and Age-Based Self-Image. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*; Lahore Tomo 12, N.º 3, (2018): 710-731. Tomado de <https://bdbib.jav-erianacali.edu.co:2519/docview/2176619633/fulltextPDF/984EB-C57388A452EPQ/6?accountid=13250>



ANEXOS

Anexo 1.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE TIPO DE EMPRESAS POR MACROREGIÓN

Sector	CIU	Macroregión			Total
		Sureste	Suroeste	Norte	
Fabricación de muebles	3100	2.0%	0.0%	0.0%	1.1%
Fabricación de bisutería y artículos conexos	3212	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Otras industrias manufactureras	3290	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	3311	0.8%	0.0%	0.0%	0.5%
Obras de ingeniería civil	4290	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Actividades especializadas de construcción	4321	0.0%	0.0%	2.1%	0.5%
Actividades especializadas de construcción	4390	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos automotores y motocicletas	4510	0.8%	0.0%	0.0%	0.5%
Comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos automotores y motocicletas	4520	0.4%	2.1%	4.3%	1.6%
Comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos automotores y motocicletas	4530	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos automotores y motocicletas	4540	0.4%	1.1%	1.1%	0.7%
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4620	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4630	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4652	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4669	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Venta al por menor en colmados	4711	11.0%	23.4%	10.6%	13.6%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4719	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4721	3.5%	6.4%	2.1%	3.8%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4722	0.0%	1.1%	3.2%	0.9%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4741	3.9%	2.1%	0.0%	2.7%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4752	0.4%	0.0%	3.2%	0.9%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4753	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4759	0.4%	0.0%	1.1%	0.5%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4761	0.8%	0.0%	0.0%	0.5%
Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados	4771	9.1%	10.6%	10.6%	9.7%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4772	3.5%	4.3%	2.1%	3.4%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4773	2.4%	2.1%	0.0%	1.8%
Venta al por menor de artículos de segunda mano	4774	7.1%	2.1%	6.4%	5.9%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4781	2.8%	0.0%	0.0%	1.6%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4789	0.4%	1.1%	0.0%	0.5%
Comercio al por menor excepto el de vehículos automotores y motocicletas	4791	0.4%	1.1%	0.0%	0.5%
Transporte urbano y suburbano de pasajeros por vía terrestre	4921	1.6%	1.1%	0.0%	1.1%
Transporte de carga por carretera	4923	0.0%	2.1%	0.0%	0.5%
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	5610	14.2%	12.8%	12.8%	13.6%
Otras actividades de edición	5819	0.8%	0.0%	0.0%	0.5%
Procesamiento de datos, hospedaje y actividades conexas	6311	0.8%	0.0%	0.0%	0.5%
Portales web	6312	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Otros tipos de intermediación monetaria y financiera	6419	7.5%	0.0%	1.1%	4.5%
Otras actividades de concesión de crédito	6492	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Otras actividades de servicios financieros, excepto las de seguros y fondos de pensiones, n.c.p	6499	3.1%	2.1%	7.4%	3.8%
Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto planes de seguridad social de afiliación obligatoria	6510	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	6810	0.0%	0.0%	1.1%	0.2%
Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata	6820	1.2%	0.0%	0.0%	0.7%
Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; consultoría fiscal	6920	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Estudios de mercado y encuestas de opinión pública	7320	0.4%	1.1%	0.0%	0.5%
Actividades de decoradores de interiores y de eventos para ocasiones especiales; diseño de interiores	7410	4.3%	0.0%	0.0%	2.5%
Actividades veterinarias	7500	0.0%	2.1%	0.0%	0.5%
Actividades de paisajismo y servicios de mantenimiento conexos	8130	0.0%	0.0%	2.1%	0.5%
Otros tipos de enseñanza n.c.p.	8549	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Actividades de apoyo a la enseñanza	8550	0.0%	2.1%	21.3%	5.0%
Otras actividades de atención de la salud humana	8690	1.2%	0.0%	0.0%	0.7%
Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	9000	2.4%	0.0%	1.1%	1.6%
Actividades de juegos de azar y apuestas	9200	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Actividades de parques de atracciones y parques temáticos	9321	0.4%	0.0%	0.0%	0.2%
Reparación de equipo de comunicaciones	9512	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Lavado y limpieza, incluida la limpieza en seco, de productos textiles y de piel	9601	0.0%	1.1%	0.0%	0.2%
Peluquería y otros tratamientos de belleza	9602	8.7%	9.6%	6.4%	8.4%
Otras actividades de servicios personales	9609	1.2%	0.0%	0.0%	0.7%
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Anexo 2.

PERFIL DEMOGRÁFICO DEL EMPRENDEDOR DOMINICANO¹.

Demográficos	MACROREGIÓN				Total
	ESTE	METROPOLITANO	NORTE O CIBAO	SUR	
Participación por región	12,5%	37,7%	32,6%	17,2%	100,0%
Edad media (años)	36,9	37,4	39,5	37,8	39
Ultimo nivel de escolaridad alcanzado					
Inicial o pre-escolar	3,2%	7,0%	17,1%	20,7%	11,9%
Básico o primario	37,5%	21,0%	34,6%	37,8%	25,2%
Medio o secundario	41,6%	32,2%	31,5%	30,1%	34,0%
Universitario	15,5%	33,2%	13,8%	9,8%	12,6%
Post grado	2,1%	6,6%	3,0%	1,7%	14,5%
Estado conyugal					
Casado - casada	14,9%	24,0%	19,4%	15,0%	19,7%
Unido - unida	36,7%	32,9%	38,8%	47,9%	38,0%
Divorciado - divorciada	0,5%	1,2%	2,3%	1,4%	1,5%
Separado - separada	1,9%	1,1%	0,0%	2,1%	1,0%
Soltero - soltera	46,0%	40,9%	39,5%	33,7%	39,8%
Personas por hogar (media)	3,4	3,9	3,3	4,0	3,8

Fuente: Elaboración propia con data GEM APS 2018

¹ Se tiene en cuenta la base TEA, es decir, los emprendedores nacientes y nuevos emprendedores.

Anexo 3.

POTENCIAL DE EMPRENDIMIENTO POR NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO Y POR SEXO

TABLA CRUZADA NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO*SEXO

			Sexo		Total
			Hombre	Mujer	
NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO	Inicial o pre-escolar	Recuento	43	65	108
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	39,8%	60,2%	100,0%
		% dentro de Sexo	9,1%	10,8%	10,1%
	Básico o primario	Recuento	135	145	280
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	48,2%	51,8%	100,0%
		% dentro de Sexo	28,6%	24,1%	26,1%
	Medio o secundario	Recuento	174	222	396
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	43,9%	56,1%	100,0%
		% dentro de Sexo	36,9%	36,9%	36,9%
	Universitario	Recuento	62	146	208
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	29,8%	70,2%	100,0%
		% dentro de Sexo	13,1%	24,3%	19,4%
	Post grado	Recuento	50	10	60
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	83,3%	16,7%	100,0%
		% dentro de Sexo	10,6%	1,7%	5,6%
	Ninguno	Recuento	8	13	21
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	38,1%	61,9%	100,0%
		% dentro de Sexo	1,7%	2,2%	2,0%
Total		Recuento	472	601	1073
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	44,0%	56,0%	100,0%
		% dentro de Sexo	100,0%	100,0%	100,0%

Anexo 4.

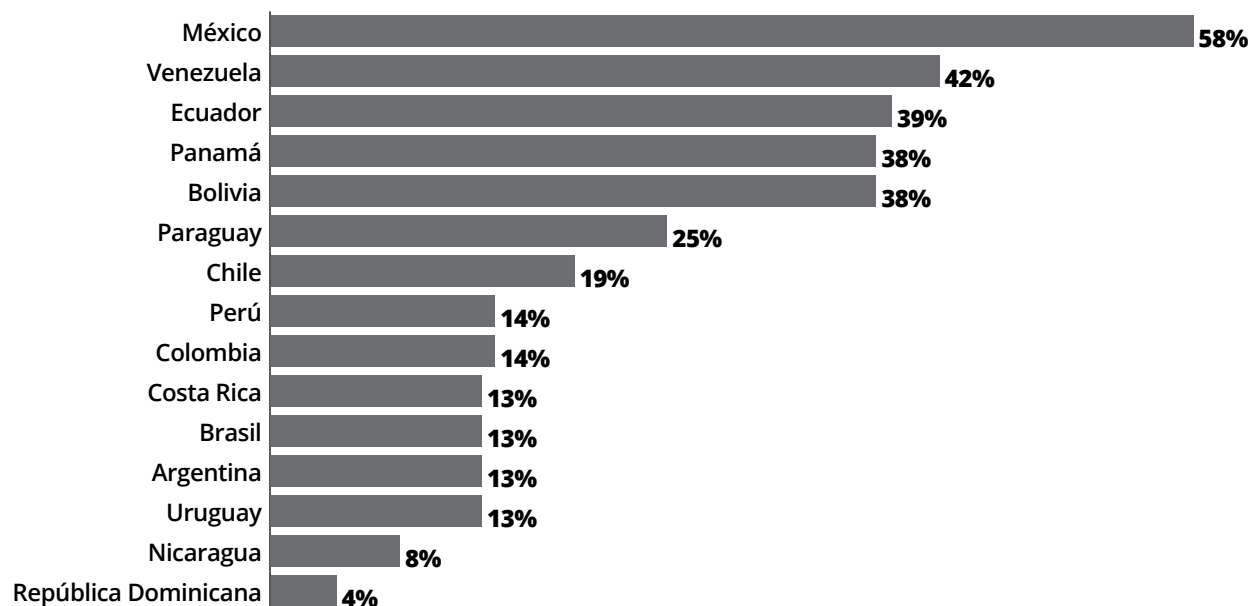
COMPETENCIAS PERCIBIDAS POR NIVEL EDUCATIVO

TIENE CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIA PARA INICIAR UN NUEVO NEGOCIO					
	Nivel educativo alcanzado				
	Inicial o pre-escolar	Básico o primario	Medio o secundario	Universitario	Post grado
Sí	62,4%	73,6%	81,3%	74,4%	89,2%
No	36,4%	25,3%	17,6%	25,4%	10,8%

El potencial de emprendimiento corresponde al porcentaje de quienes se perciben con las competencias necesarias para emprender, que dicen carecer de miedo al fracaso y que identifican oportunidades para iniciar un nuevo negocio.

Anexo 5.

PORCENTAJE DE INGRESOS NO TRIBUTARIOS POR PAÍS



Fuente: OCDE / CEPAL / CIAT (2016) basado en CEPAL.

Anexo 6.

**DIVISIÓN TERRITORIAL POR MACROREGIÓN, REGIÓN Y PROVINCIA
DE REPÚBLICA DOMINICANA, ACTUALIZADA AL 2015**

MACROREGIÓN	REGIÓN NÚMERO	REGIÓN	PROVINCIA
NORTE	I	CIBAO NORTE	Santiago
			Puerto Plata
			Españat
	II	CIBAO SUR	La Vega
			Monseñor Nouel
			Sánchez Ramírez
	III	CIBAO NORDESTE	Duarte
			Salcedo
			María Trinidad Sánchez
			Samaná
	IV	CIBAO NOROESTE	Valverde
			Monte Cristi
			Dajabón
			Santiago Rodríguez
SUROESTE	V	VALDESIA	San Cristóbal
			Azua
			Peravia
			San José de Ocoa
	VI	ENRIQUILLO	Barahona
			Baoruco
			Pedernales
			Independencia
	VII	EL VALLE	San Juan
			Elías Piña
			Pedernales
			La Romana
SURESTE	VIII	YUMA	La Romana
			La Altagracia
			El Seibo
	IX	HIGUAMO	San Pedro de Macorís
			Hato Mayor
			Monte Plata
	X	OZAMA O METROPOLITANA	Distrito Nacional
			Santo Domingo

Nota: La regionalización es establecida mediante el Decreto 685 de fecha 1ro. de septiembre del año 2000; fue modificada en su Artículo 46, del Decreto 710-04 el 30 de julio del 2004, que establece esta nueva regionalización del país compuesta por tres (3) macroregiones y diez (10) regiones.

Anexo 7.

NIVEL EDUCATIVO POR NACIONALIDAD DE LOS ENTREVISTADOS

NACIONALIDAD		NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO					Total, base nivel educativo	Total, base nacionalidad
		Inicial o pre-escolar	Básico o primario	Medio o secundario	Universitario	Post grado		
COLOMBIANA	n	1	0	1	1	0	3	
	%	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%	0,0%	100,0%	0,10%
DOMINICANA	n	315	833	899	583	117	2806	
	%	11,2%	29,7%	32,0%	20,8%	4,2%	100,0%	92,52%
ESPAÑOLA	n	0	0	11	0	0	11	
	%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,36%
ESTADOS UNIDOS	n	0	0	27	0	0	27	
	%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,89%
FRANCESA	n	0	0	0	1	0	1	
	%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,03%
HAITIANA	n	38	57	21	1	0	147	
	%	25,9%	38,8%	14,3%	0,7%	0,0%	100,0%	4,85%
HARALLANA	n	1	0	0	0	0	1	
	%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,03%
HONDUREÑA	n	0	0	0	2	0	2	
	%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,07%
ITALIANA	n	0	0	1	1	0	2	
	%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	0,0%	100,0%	0,07%
VENEZOLANA	n	0	0	2	25	1	28	
	%	0,0%	0,0%	7,1%	89,3%	3,6%	100,0%	0,92%
Total	n	355	891	964	614	118	3033	
	%	11,7%	29,4%	31,8%	20,2%	3,9%	100,0%	100,00%

Anexo 8.

INTENCIÓN DE EMPRENDIMIENTO POR NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO Y POR SEXO (%)

			Está pensando poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años				Total
			No sabe	Sí	No	N.A.	
NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO	No sabe	Recuento	0	0	5	0	5
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,2%
	Inicial o pre-escolar	Recuento	8	176	170	0	354
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	2,3%	49,7%	48,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	13,6%	10,9%	12,7%	0,0%	11,7%
	Básico o primario	Recuento	12	489	388	1	890
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	1,3%	54,9%	43,6%	0,1%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	20,3%	30,2%	29,0%	7,1%	29,4%
	Medio o secundario	Recuento	14	533	406	12	965
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	1,5%	55,2%	42,1%	1,2%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	23,7%	32,9%	30,3%	85,7%	31,8%
	Universitario	Recuento	23	347	242	0	612
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	3,8%	56,7%	39,5%	0,0%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	39,0%	21,4%	18,1%	0,0%	20,2%
	Post grado	Recuento	2	31	85	1	119
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	1,7%	26,1%	71,4%	0,8%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	3,4%	1,9%	6,3%	7,1%	3,9%
	Ninguno	Recuento	0	40	43	0	83
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	0,0%	48,2%	51,8%	0,0%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	0,0%	2,5%	3,2%	0,0%	2,7%
Total		Recuento	59	1618	1340	14	3031
		% dentro de Nivel educativo alcanzado	1,9%	53,4%	44,2%	0,5%	100,0%
		% dentro de Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa en los próximos 3 años	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anexo 9.

INGRESO MENSUAL DEL HOGAR POR NIVEL EDUCATIVO

		Ingreso mensual del hogar (RD)
		Media
NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO	No sabe	8545,1
	Inicial o pre-escolar	15477,7
	Básico o primario	12518,2
	Medio o secundario	24513,4
	Universitario	36493,0
	Post grado	109231,6
	Ninguno	11833,9

Anexo 10.

NIVEL DE OPORTUNIDAD POR EDAD DEL EMPRENDEDOR, E INGRESO POR HOGAR

HABRÁ BUENAS OPORTUNIDADES PARA INICIAR UN NEGOCIO EN EL ÁREA DONDE USTED VIVE EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES			
Macroregión	Sureste	47,8%	
	Suroeste	43,6%	
	Norte	42,0%	
Total		45,0%	
Macroregión			
	Sureste	Suroeste	Norte
	Media	Media	Media
Edad en años cumplidos	37,3	37,7	39,4
Media del ingreso mensual del hogar (RD)	29481,4	23624,5	20573,1

