

**UNIVERSIDAD APEC**



**(UNAPEC)**

**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales  
Escuela de Administración**

**“Diagnostico Motivacional y de Satisfacciones del Emprendedor  
en la República Dominicana”**

**Sustentantes:**

Yu-Hsun Huang	2003-0627
Dary Altagracia Aquino Vásquez	2005-0269
Carol Mirtha Elaine Soto Abreu	2005-0340

**Asesor Titular:**

Ing. Juan Enrique Rosales Cortes

**Monografía para optar por el título de:  
Licenciatura En Administración De Empresas**

Santo Domingo, D.N.

Agosto, 2011

## INDICE

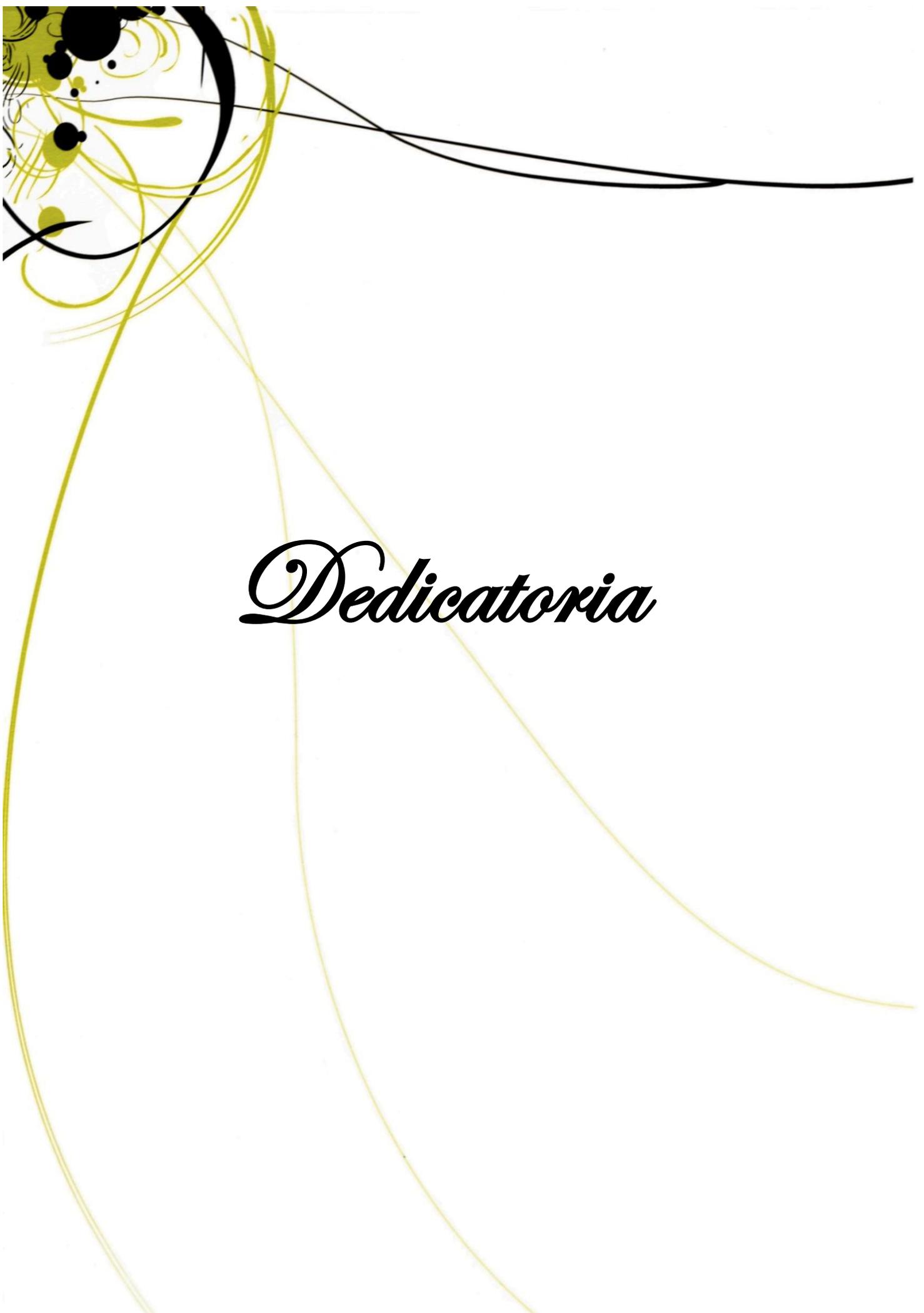
Dedicatorias.....	i
Agradecimientos.....	iv
Resumen.....	ix
Introducción.....	xi

### Capítulo 1:

#### Determinar y Conceptualizar los Indicadores del Estudio de Diagnóstico

1.1 El Emprendedor.....	1
1.1.1 Etimología de la Palabra Emprendedor.....	1
1.1.2 Concepto de Emprendedor.....	4
1.1.3 Características de la persona Emprendedora.....	7
1.1.4 Función del Emprendedor.....	12
1.1.5 Tipos de Emprendedor.....	14
1.2 El Emprendimiento.....	17
1.2.1 Etimología de la palabra Emprendimiento.....	17
1.2.2 Conceptos de Emprendimiento.....	18
1.2.3 Importancia del emprendimiento.....	20
1.2.4 Tipos de Emprendimientos.....	22
1.3 La Motivación.....	24
1.3.1 Etimología y conceptualización de la palabra Motivación.....	24
1.3.2 Características y Principios de la Motivación.....	26
1.3.3 Tipos de motivación.....	28
1.4 Satisfacción.....	31
1.4.1 Etimología y conceptualización de la palabra Satisfacción.....	31
1.4.2 Tipos de Satisfacción.....	34
1.5 Motivación y Satisfacción del Emprendedor Global.....	36
1.5.1 Motivación del Emprendedor Global.....	37
1.5.2 Satisfacción del Emprendedor Global.....	41

Capítulo 2:	
Selección y Aplicación de Indicadores a las Situaciones Sujetas al Estudio.....	43
2.1 Determinar tipo de Emprendedor.....	44
2.2 Tipos de emprendimientos.....	44
2.3 Tamaño de los emprendimientos.....	44
2.4 Tiempo de vigencia.....	44
Capítulo 3:	
Tabulación y Análisis de los Resultados.....	45
Capítulo 4:	
Caracterización y Tipología de la Motivación y Satisfacción del Emprendedor Dominicano.....	71
4.1 Caracterización y Tipologías Motivacionales del Emprendedor Dominicano....	71
4.2 Caracterización y Tipologías de Satisfacción del Emprendedor Dominicano...	74
Capítulo 5:	
Análisis Comparativo con las Motivaciones y Satisfacciones del Emprendedor Global.....	76
Conclusiones y Sugerencias.....	79
Bibliografía.....	83
Anexos.....	88



# *Dedicatoria*

**A Dios,** Por seguirme en el camino todo el tiempo, darme fuerza, voluntad, luz, serenidad y hacer que entendiera que todo es posible, cuando uno confía a plenitud en que todo se puede lograr.

**A mis padres,** Cheng-Chang Huang y Shiou-Shia Chien, gracias por ser todo en mi vida, por ser mi apoyo incondicional en todo momento, por preocuparse siempre por mí, que aunque no están en este país juntos conmigo, les doy gracias por dedicarse a lograr que tenga una educación adecuada y honorable; por darme su amor y consideración.

**A mi familia,** Gracias a mi hermana Mei-Chun, y mis hermanos Shu-Jen y Hao-Lin, por sus apoyos, amor y cariño hacia a mí.

**A mis amigos dominicanos y taiwaneses,** Gracias por estar siempre conmigo. Ustedes me han dado su apoyo y el ánimo en todo momento, han confiado en mí y me han demostrado que puedo contar con ustedes en todo momento.

**A mis compañeros de trabajo de monográfico,** Carol Soto y Dary Aquino, por su esfuerzo, dedicación y aporte para finalizar de la mejor manera nuestro proyecto de trabajo de monográfico. Gracias a ustedes, porque sin ustedes este logro no hubiese sido posible.

**Yu-Hsun Huang**

Quiero dedicar este trabajo de investigación a todas aquellas personas que de una u otra manera estuvieron ahí para apoyarme y motivarme a seguir adelante, pero de una manera muy especial a:

**A la familia Wilmore Florentino:** Gracias a mis tíos Cristina y Felipe por darle a mi vida los valores y formación cristiana, por permitirme ser parte de su familia y de manera especial a sus hijos Naty, Sarah, Jocabet y Wilson, pues ellos han sido mi modelo de formación académica a seguir.

**A mi mejor amiga:** Madre Ysabel, sabes que te amo más que a nada en este mundo, esto es por y para ti. Para que sigas siempre orgullosa de mí, Mami quiero agradecerte todas las horas de trabajo extra que tuviste que realizar darme una buena educación, por ser mi mejor amiga y confidente, por estar ahí cuando más te he necesitado. Gracias por ser la mejor madre del mundo. Gracias por celebrar todos mis triunfos

**A mi hermanos:** Juan Manuel y Yeny, por estar ahí en los momentos difíciles, por ser mis mejores aliados, confidentes y compañeros de travesuras.

**A mi Bisabuela:** Guelita linda, hoy hago realidad el primer de los dos sueños que me pediste, para que sigas orgullosa de tu nieta y puedas estar feliz.

**Dary Altagracia Aquino Vásquez**

**A Dios:** por darme la oportunidad de llegar hasta aquí y poder escribir estas palabras con la emoción que siento por dentro, le doy gracias por ser mi guía y darme fuerzas y el entusiasmo de seguir adelante para llevar a cabo uno de mis grandes objetivos en la vida, terminar mi carrera.

**A mi madre: Maritza Peralta,** a quien amo y adoro, la cual ha compartido conmigo todos mis triunfos, me ha dado el apoyo en momentos difíciles, la que vivió conmigo cada paso de este proyecto me ha ayudado a salir adelante y para quien este grado es también suyo. Mamí gracias por tu apoyo te amo, por ti soy lo que soy, siente la obtención de esta meta como tuya.

**A mi padre: Julio Soto,** a quien amo también, por el esfuerzo que hizo para que yo me encaminara, sin el esto no sería posible, el cual es una de las personas que más incidió para que lograra finalizar mi carrera, fuiste mi ejemplo a seguir. Papi te involucraste conmigo en mis responsabilidades universitarias e hiciste hasta lo imposible para que lograra esta meta.

**A mi hermana: Melissa Soto,** que la quiero y la adoro mi compañera, mi amiga, fue un apoyo para mí nunca se negó cuando le pedía ayuda en el desarrollo de un trabajo.

**A mi pareja: Armando Trabou Quezada,** por quererme y aguantar todas las vueltas que te he puesto a dar, en estos tres años te amo bello, tu apoyo ha sido muy importante para mí.

**Carol Soto**



# *Agradecimientos*

**Gracias Dios,** Tú como padre amoroso nos diste la vida, nos guiaste por el camino correcto y nos mantuviste siempre a salvo de todo mal, hoy humildemente te agradezco porque me brindaste el conocimiento suficiente para vencer todas las adversidades y salir triunfante de esta carrera.

**A nuestro asesor Ing. Juan Enrique Rosales Cortes,** Usted que con esmero y sensatez hizo posible todo este trabajo, por sus enseñanzas e incentivarnos a que, cada día seamos mejores personas y profesionales. Por ende, que como padre acogió nuestras dudas y dificultades para perfeccionar poco a poco lo que hoy somos y gracias a usted ha sido posible. Gracias profesor Ing. Rosales.

**A mis amigas,** Massiel Taveras y María Farias, a quienes verdaderamente han estado en nuestra vida en los momentos difíciles, soportando nuestras penas y no viéndonos como una carga sino como una mano que ha necesitado ayuda, gracias por hacerse presentes en mi vida, por su invaluable compañía y su apoyo constante en esta etapa de mi vida que ahora concluye, también, me adoran y que han sido un ejemplo a seguir para terminar mi carrera y una guía en todo proyecto que deseo emprender.

**Yu-Hsun Huang**

**A Dios:** Gracias mi Señor por tu providencia divina en mi vida, por ser tan misericordioso conmigo. Todo lo que soy te lo debo a ti. Quiero que mi vida sea por siempre un cántico de alabanzas para ti, todo mi esfuerzo durante estos años fueron para darte Gloria. Bendito seas Dios mío.

**A mi Padre:** Gracias papi por darme la vida y por hacer que me mantuviera firme en mis decisiones. Siempre he querido que te sientas orgulloso de mí, espero haber logrado el cometido.

**A mi pareja:** Moiss gracias!!! Por soportar todos mis momentos de angustia, alegría y demás, por ser mi apoyo, sustento, por quererme y cuidarme como lo has hecho, mi vida dio un giro desde que llegaste a mi vida. Gracias moiss.

**A mi familia:** Gracias tía Antonia, Mariel, Sonia, Lissashelle, Darleny, Yoeliza, Dylan, Marcela, Mariela, Cristina, Crismaury. A toda mi familia gracias.

**A la Familia Rodríguez:** Muchas gracias, por el apoyo desinteresado que me brindaron, pues gracias a ello hoy día puedo celebrar un éxito más. Les estaré siempre muy agradecida.

**A mis amigos y hermanos en Cristo:** Laina, Arianny, Carolina, Olga, Ivette, Celeste, Sixta, Maite, Ambiorix, Amaury, Flor, Padre Alberto, Lisette, Kelvin, Evelyn, Aili, Olivia, Ana Cristina, Socorro, Amancio, Charlie, Amalia, Tatiana, Ivanna, Luis, Mercedes, Andy, Mery, Enyer, Comunidad Dios Entre Dos, Janser, Johanda, Comunidad Arcilla Entre Sus Manos, gracias a todos por los buenos consejos y por ser instrumentos de Dios en mi vida.

**A mis compañeras de monográfico:** Gracias Yu-Hsun y Carol, por confiar y respetar mis opiniones. Ha sido largo el viaje, pero al fin hemos llegado. Chicas de corazón gracias por la amistad brindada y su soporte durante todo este tiempo, pues con el granito de arena de cada una, hoy podemos decir que concluimos esta etapa.

**A nuestro asesor Ing. Juan Enrique Rosales Cortes:** Que orgullosa me siento de haber compartido con usted todo este tiempo. Gracias por haber llegado a nosotras y orientarnos en nuestra formación. Puedo decir que me siento ser la alumna que complacida de haber recibido formación académica de usted. Gracias por compartir sus experiencias y conocimientos pues estos son los que han permitido que hoy día estemos celebrando. Gracias Profe Rosales.

**Dary Altagracia Aquino Vásquez**

**A Dios**, por brindarnos la dicha de la salud y el bienestar físico y espiritual, por estar en cada paso que di y en cada paso que seguiré dando hacia el futuro esta es una puerta que gracias a ti señor puedo abrir. Te agradezco por estar siempre conmigo y ayudarme hasta en los momentos más difíciles para que yo pudiera seguir adelante en este proyecto gracias por darme la vida y estar siempre a mi lado guiándome y protegiéndome.

**A mis padres**, que fueron los que me dieron la vida y desde el primer momento de mi vida en el mundo siempre han estado conmigo demostrándome el apoyo y su comprensión.

**A mi hermana**, por su gran compañía y apoyo.

**A mis familiares**, a tía Arelis que fue parte de esta trayectoria de mi carrera gracias tía, a mis demás tías y tíos, a mis primas, a mis primos todos fueron parte de mi trayectoria en estos años de carrera.

**A mi pareja: Armando Trabou Quezada**, le agradezco por su comprensión todo este tiempo y su paciencia su dedicación, gracias mi amor por estar conmigo siempre.

**A mis compañeras de trabajo de monográfico**, Dary Aquino y Yu-Hsun Huang sin ustedes este proyecto no estuviera en marcha, les agradezco por su tiempo, su paciencia, por su dedicación, no me quejo mejor de ahí no podía ser mi equipo.

**A nuestro asesor Ing. Juan Enrique Rosales Cortes,** por su apoyo desinteresado y su tiempo y dedicación y asesoría durante este proyecto. Gracias por transmitirnos sus conocimientos y sus experiencias. Gracias profesor porque a pesar de todo confió en nosotros y nos dio la oportunidad de seguir en nuestro camino hacia el éxito.

**A mis amigas,** a quienes espero tener siempre cerca, gracias por hacerse presentes en mi vida, por su invaluable compañía y su apoyo constante en esta etapa de mi vida que ahora concluye.

**Carol Soto**



*Resumen*

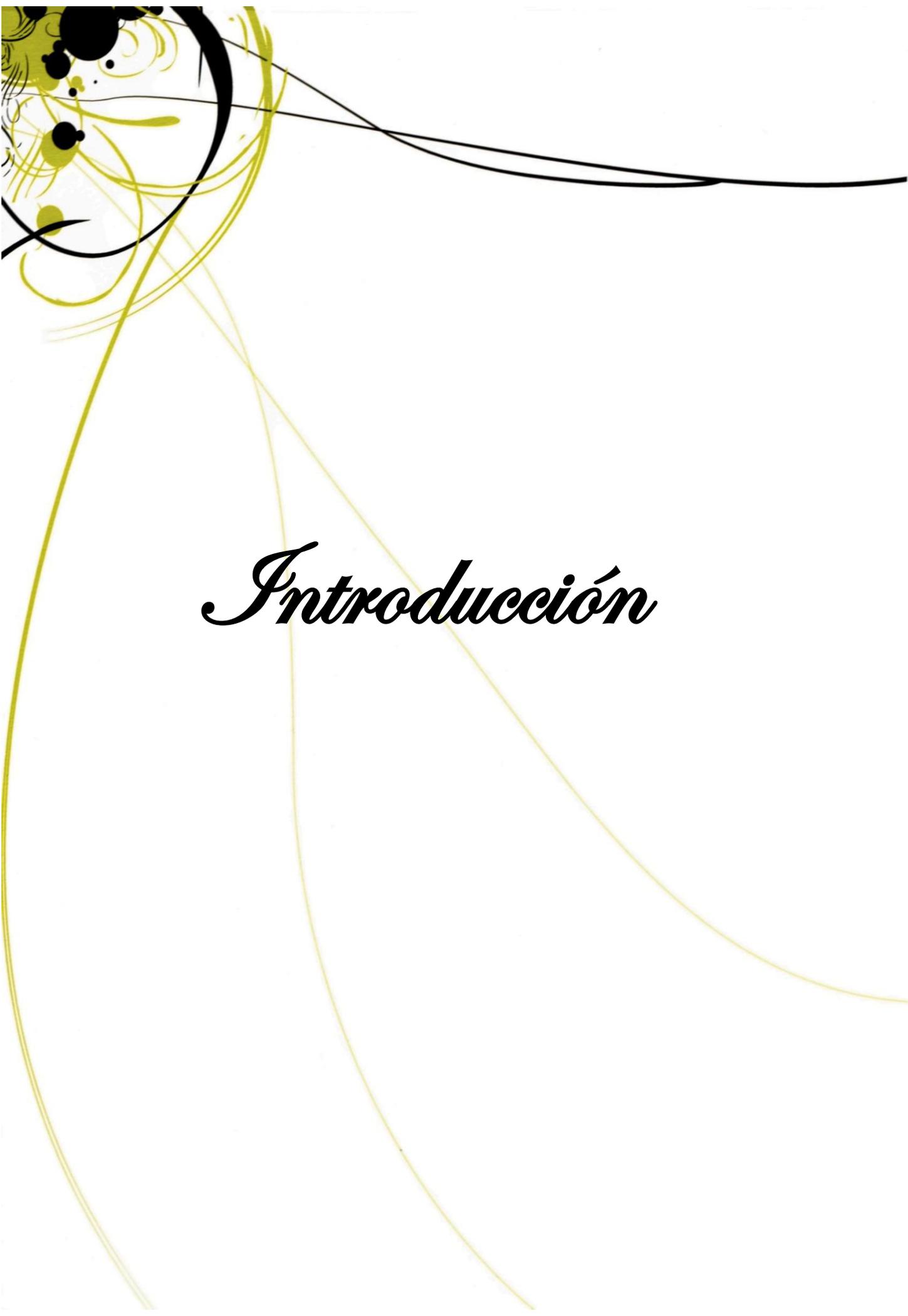


Esta investigación tiene como principal objetivo diagnosticar las son aquellas motivaciones y satisfacciones que hacen que un emprendedor se desarrolle mejor en sus su actividad profesional poniendo en marcha sus ideas de emprendimientos.

Para medir y vincular el diagnostico motivacional y de satisfacción del emprendedor; y cumplir con lo propuesto, se usó como herramienta principal de investigación la metodología de investigación descriptiva con la técnica de la encuesta y el instrumento del cuestionario mixto, dirigido y aplicado a personas que han iniciado emprendimientos de negocios.

- ◆ En el capítulo I, se analizaran diferentes conceptos donde abordamos la evolución del emprendedor a nivel nacional e internacional que resultan necesarios para el estudio del tema.
- ◆ En el capítulo II, se explica cuáles serán los indicadores de estudio y los aspectos que tomaremos en cuenta para la investigación sobre el emprendedor.
- ◆ En el capítulo III, se explica las situaciones a la cuales está sujeto el estudio por medio de la investigación descriptiva con la técnica de la Encuesta, a través del instrumento Cuestionario mixto.

- ◆ En el capítulo IV, versa sobre el análisis de los datos recolectados en la encuesta por medio de tabulaciones realizadas, así como los respectivos gráficos y análisis de los mismos.
  
- ◆ En el capítulo V, se analizara la caracterización y tipología de la Motivación y Satisfacción del Emprendedor Dominicano.
  
- ◆ En el capítulo VI, realizara análisis comparativo con las motivaciones y satisfacciones del emprendedor dominicano y el global.



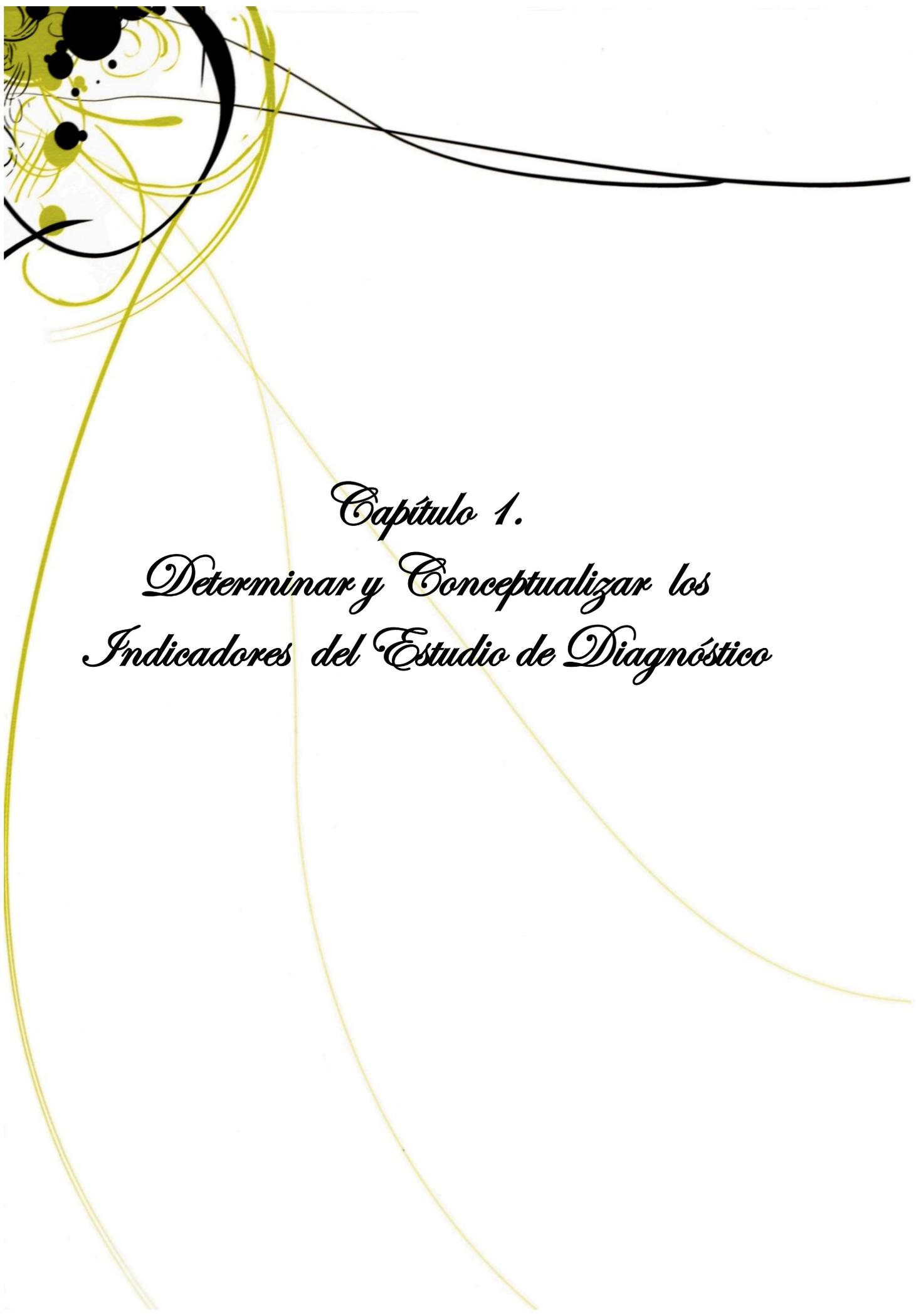
# *Introducción*

A medida que va pasando el tiempo, el ser humano ha pasado por períodos de cambio y de progreso a nivel social. En la actualidad, estamos viviendo en un mundo, donde el nivel de desempleo es muy alto, lo cual está siendo cada día más preocupante, sobre todo en un país como el nuestro. Por motivo de esta falta de empleo, empieza a verse como una oportunidad el autoempleo y la independencia del mismo.

Por tal razón, el concepto de emprendimiento, a través del tiempo está siendo más importante, el cual últimamente ha cobrado mayor auge para nuestra sociedad.

Bien dicho anteriormente, la idea de maximizar el nivel de emprendedores en la República Dominicana resulta muy atractiva, es por esto, que el estudio de investigación que mostramos a continuación es verdaderamente necesario para tener un sentido más claro sobre emprendimiento.

Nuestro principal objetivo en este trabajo de investigación es diagnosticar las motivaciones y satisfacciones sobre los emprendedores en la República Dominicana, pretendiendo así, determinar cuáles son las motivaciones y satisfacciones que los indujeron al realizar sus emprendimientos.



*Capítulo 1.*  
*Determinar y Conceptualizar los*  
*Indicadores del Estudio de Diagnóstico*

## **CAPÍTULO 1.1: EL EMPRENDEDOR**

### **1.1.1 ETIMOLOGÍA DE LA PALABRA EMPRENDEDOR**

El término emprendedor deriva de la voz castellana emprender, que proviene del latín *in, en, y prendere*, que significa coger o tomar, aplicándose al sentido que evolucionó a tener connotaciones comerciales.

La palabra fue definida por primera vez en el Diccionario de autoridades de 1732, como:

“La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua”.

En este sentido la palabra está estrechamente relacionada con el vocablo francés *entrepreneur*, que aparece a principios del siglo XVI. Es entonces, que a principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado de este término.

Otra definición dada por *L'Encyclopédie* francés, define el término *entrepreneur* (desde el punto de vista de la construcción, que para ese entonces era un término usados exclusivamente por ese sector) como:

"se dice por lo general del que se encarga de una obra: se dice un emprendedor de manufacturas, un emprendedor de construcciones, por un manufacturador, un albañil contratista.

En la frase anterior la traducción es difícil dado que el sentido de las palabras ha cambiado para darle una connotación meramente comercial al término de Emprendedor o Emprendimiento. Sugiriendo que el sentido de la frase francesa, se relaciona con la persona que obtiene un contrato con otros y está a cargo de su ejecución,

En 1755 Richard Cantillón cambia definitivamente ese sentido de la palabra, transformándola a la voluntad o capacidad de enfrentar la incertidumbre. Cantillon, postula que el resultado de toda actividad es incierto, implica un riesgo, y alguien tiene que asumirlo con la esperanza de recompensa en el futuro.

Cantillon comienza a utilizar el término "*entrepreneur*" para designar a ese individuo, con lo que su significado pasa a ser tomador de riesgos en lugar de ser alguien que tomaba un salario. Posteriormente, ese sentido de tanto la palabra "*entrepreneur*" como "emprendedor" se generalizó para identificar tomadores de riesgos económicos.

Jean-Baptiste Say en 1803, hizo explícito y coherente ese nuevo sentido, pues presento en su libro "*Traité d'économie politique*", traducido al castellano como:

"Empresario que dirige una empresa, especialmente un contratista, actuando como intermediario entre el capital y el trabajo, que está expuesto a todos los riesgos, pero en cambio se aprovecha de todo lo que puede serle favorable".

Esa concepción perduró hasta comienzos del siglo XX hasta que el teórico Joseph Schumpeter agregó al término que:

"Además de ser un propietario que maneja empresas y asume riesgos, debe de inventar e innovar para el crecimiento económico. Quienes implementan ese cambio de manera práctica son los *entrepreneurs*".

Es así, que en la concepción moderna el emprendedor pasa de ser principalmente de un tomador de riesgos económicos, en general, a un innovador. Tomando en cuenta todas las acepciones que hemos citado, hacemos reflexión de lo que significa para nosotras el concepto de emprendedor:

"El emprendedor es aquella persona que mediante la autonomía o autogestión, desarrolla capacidades, habilidades y aptitudes para detectar oportunidades con visión de futuro que ayudan al bienestar de él/ella y de la sociedad donde se desenvuelven".

### **1.1.2 Concepto de Emprendedor**

En la actualidad se considera que el emprendedor es aquella persona que enfrenta con resolución, acciones difíciles; en economía, negocios, finanzas, el emprendedor tiene el sentido más específico de ser aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico.

Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerlos en marcha.

Es habitual emplear este término para designar a una persona que crea una empresa o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa. Se ha sugerido que, el “ser emprendedor” es una de las cualidades esenciales de un empresario u hombre de negocios en conjunto con la innovación y la organización.

Las investigaciones de percepciones describen al emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento.

También, se llama emprendedor a la persona que emprende por igual la creación de otros tipos de organización o instituciones no necesariamente comerciales, por ejemplo cívicas, sociales, o políticas. Esto debido a que el acto

de emprender en sí no sólo es característico del mundo de los negocios o el comercio, sino que es transversal a la sociedad del siglo XXI.

Un caso "mixto" es el del emprendedor o emprendimiento social que busca generar beneficios económicos a la par de tener un enfoque desarrollado en potenciar el bienestar humano que trascienda lo económico.

Un Emprendedor es alguien atrevido, que acomete una empresa con resolución, que toma un camino predeterminado de manera firme, apasionada y tenaz; que está siempre dispuesto a arriesgarse para lograr sus objetivos y aplica en sus emprendimientos su intuición, su conocimiento y todas las herramientas que estén a su alcance a fin de lograr el éxito.

El emprendedor no escatima su esfuerzo y le dedica todo el tiempo necesario a cristalizar sus sueños, enfrentarse a los desafíos y asumir los riesgos consecuentes. Estas son partes de las características que lo distingue de alguien que no posee una personalidad emprendedora.

Un Emprendedor puede serlo en cualquier campo de la vida y destacarse por ello tal y como se había referido anteriormente, en lo económico, en lo social, en lo político, en lo científico, en lo cultural, en lo artístico, en lo académico. Esta visión, del emprendedor como creador de cultura especialmente material o desarrollo económico, puede ser concebida como un retorno al espíritu del término.

Una empresa es creada por un Emprendedor que asume el reto de ser Empresario. Ser Emprendedor es una forma de vivir que se inspira en sus convicciones, en una forma particular de concebir la vida. Un Emprendedor es quién lleva a cabo procesos de innovación y aporta nuevas soluciones para nuevas necesidades.

Para los emprendedores, el reto de comenzar con su propio negocio constituye una gran ilusión. Es la esperanza de alcanzar la ansiada libertad económica.

### **1.1.3 Características de la persona Emprendedora**

Algunas de las características de las personas emprendedoras, son entre otras las siguientes:

<b>Características de la persona Emprendedora</b>	
Fijación continua de objetivos	Iniciativa
Perseverancia	Empuje y Energía
Conocimiento del Negocio	Aceptan que no lo saben todo
Fuerte ante el Fracaso	Salud Física
Autonomía	Salud Mental y Emocional
Toma Riesgos Moderados	Manejan la Incertidumbre
Persistencia en la Resolución de Problemas	Auto-competencia
Retroalimentación	Responsabilidad
Confianza	Versatilidad
Deseo de Independencia	Fantasías Positivas

**Fijación continua de objetivos:** Se fija metas claras, alcanzables y compatibles con los intereses a emprender, como también, reevaluación las mismas. El empresario de éxito siempre se plantea nuevos retos.

- ◆ **Perseverancia:** Siempre firme de carácter, lo que los obliga a seguir esforzándose constantemente para alcanzar la meta, sin importar con que barreras se encuentre.
  
- ◆ **Conocimiento del Negocio:** Cuando se está en un negocio, se debe conocer de él, todo lo posible, pero también debe saberse delegar. No se trata de acaparar todo, sino de comprender el funcionamiento de la compañía y los trabajos específicos de los colaboradores.
  
- ◆ **Fuerte ante el Fracaso:** Comprende que el fracaso es parte del éxito y no se desanima ante él; al contrario, transforma la experiencia en algo positivo, y construye sobre las ruinas.
  
- ◆ **Autonomía:** La independencia no es la soledad. Se trata de tener un criterio formado, responsable e inteligente para pensar y decidir por sí mismo.

- ◆ **Toma Riesgos Moderados:** El empresario no es un jugador. El identifica los riesgos y mide las oportunidades. Luego decide si la meta es real o no. Solo así se lanza a aventurar algo.
  
- ◆ **Persistencia en la Resolución de Problemas:** Aquí juega mucho la imaginación del individuo, su creatividad e ingenio. Muchas veces llegan muchos problemas a la vez y el tiene que estar en capacidad y disposición de solucionarlos óptimamente.
  
- ◆ **Iniciativa:** No esperan que les den órdenes y confían plenamente en sí mismos; además tienen la voluntad de cooperar y probar su carácter ante la situación que se lo exige.
  
- ◆ **Empuje y Energía:** Empresarios de éxito hacen gala de niveles altísimos de energía ya que a menudo son exigidos para trabajar largas jornadas e incluso sacrificarse para llegar a la cima.
  
- ◆ **Aceptan que no lo saben todo:** Ellos piden ayuda cuando es necesario; el hecho de la independencia no significa que sea un experto en todo. Ellos reconocen y evitan esa trampa.

- ◆ **Salud Física:** No solo se trata de gozar naturalmente de buena salud, sino de cuidarla y mantenerse en forma para estar a la cabeza de la organización.
  
- ◆ **Salud Mental y Emocional:** El entorno del empresario, de por sí es bastante tensionante y los desequilibrios mentales son comunes. Los empresarios exitosos cuentan con un ambiente familiar y social que los ayuda a relajar sus cerebros para la batalla en la oficina.
  
- ◆ **Manejan la Incertidumbre:** Entienden que no son empleados sino empresarios y como tal integran la incertidumbre como algo natural al negocio.
  
- ◆ **Retroalimentación:** Son asiduos al *Feedback* a todo nivel. De hecho la relacionan como una herramienta de perfeccionamiento continuo.
  
- ◆ **Auto-competencia:** Ellos no solo compiten con otros sino que están a prueba con ellos mismos a través de modelos y supuestos de rendimiento personal.
  
- ◆ **Responsabilidad:** Ellos comprenden el poder, saben que son responsables de los resultados y del proceso. Disfrutan del deber.

- ◆ **Confianza:** Cuestión de fe en sí mismo. Ellos creen en sus capacidades reales y confrontan la adversidad con la fuerza y la habilidad que provienen de ellos mismos.
  
- ◆ **Versatilidad:** Demuestran capacidad de cumplir con diversos roles y de cambiar uno a otro según se necesita.
  
- ◆ **Deseo de Independencia:** Muestran clara inclinación a buscar ser sus propios jefes. Autodisciplina y esfuerzo propio, bajo normas propias, buscando objetivos propios. La relación con otros es más profesional.
  
- ◆ **Fantasías Positivas:** Permiten que sus mentes vuelen y construyan imágenes de sus metas. Esto funciona como una motivación constante.

### **1.1.4 Función del Emprendedor**

La función específica de los emprendedores es la capacidad para tomar los factores de la producción, tierra, trabajo y capital para usarlos para originar bienes y/o servicios mejorados o nuevos. A continuación se detallan algunas de las principales funciones que deben emplear los emprendedores en sus proyectos de emprendimiento:

<b>Funciones de los Emprendedores</b>
Buscar descubrir o encontrar nuevas informaciones
Traducir estas informaciones en nuevos mercados, técnicas o bienes
Buscar y descubrir oportunidades
Evaluar oportunidades
Conseguir recursos financieros necesarios para la empresa
Desarrollar cronogramas y metas
Definir responsabilidades de administración
Desarrollar un sistema motivacional dentro de la empresa
Generar liderazgo en su equipo de trabajo
Definir riesgos y planes de contingencias

Viendo las funciones antes mencionadas, observamos que los emprendedores perciben oportunidades que otros ejecutivos de empresas no ven o no les interesan, pues algunos de los emprendedores usan información al alcance de todos para producir algo nuevo.

Elementalmente, el emprendedor detecta una necesidad y después, reúne la mano de obra, los materiales y el capital que se necesita para satisfacer esa necesidad.

En ese sentido, planteamos que la función básica o elemental de un emprendedor es crear organizaciones como medio para ofrecer algo nuevo o mejorado a los clientes o cualquier otro grupo de interés, buscando con esto, innovar y crear oportunidades de negocios que persigan beneficios que le satisfagan su trabajando individual o colectivamente.

### 1.1.5 Tipos de Emprendedor

Dentro de los tipos de emprendedores existentes encontramos la siguiente clasificación:

Tipos de Emprendedores	
Emprendedor Intuitivo	Emprendedor Especialista
Emprendedor por Necesidad	Emprendedor por Azar
Emprendedor Visionario	Emprendedor Rastreador
Emprendedor Inversor	Emprendedor Persuasivo

- ◆ **Emprendedor Intuitivo:** Su gran dosis de intuición les hace ir más allá de lo que aparece ante nuestra visión. Poseen una gran personalidad y su impulsividad les hace seguir su primer arrebato contra viento y marea. Son apasionados y tienen una gran capacidad para asumir riesgos.
- ◆ **Emprendedor por Necesidad:** Hay emprendedores que se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades en el entorno. Normalmente, emprenden por necesidad o por huida de las circunstancias actuales. No están satisfechos con su situación profesional o económica y deciden indagar nuevos rumbos. La necesidad les obliga a agudizar los sentidos y el ingenio, por lo que acaban

desarrollando un gran olfato para detectar oportunidades. Son constantes y tenaces, tiene muy en cuenta el valor del esfuerzo individual y el papel del trabajo en el desarrollo humano y económico. No les falta creatividad puesto que ellos son capaces de aprovechar las oportunidades.

- ◆ **Emprendedor Visionario:** Siempre está buscando donde hacer negocio. Son muy versátiles y se atreven con cualquier campo. Son vocacionales y pasionales, lo que les vuelve más comunicativos y persuasivos. Se caracterizan por su poca aversión al riesgo. Padecen el síndrome de “la puerta abierta”, es decir, no acaban de cerrar una estructura manteniendo continuamente “puertas abiertas”.
  
- ◆ **Emprendedor Inversor:** Es el que tiene un capital y decide crear una compañía. Busca la rentabilidad por encima de todo. Busca las oportunidades ante cualquier circunstancia, lo que le agudiza su aversión al riesgo. Siempre metidos en grandes proyectos.
  
- ◆ **Emprendedor Especialista:** Tiene un perfil marcadamente técnico y un punto de agudeza para detectar donde se están cometiendo errores a mejorar (desde el punto de vista técnico), busca siempre la forma de hacer algo diferente. Normalmente son individualistas y rara vez se ocupan de coordinar: si son especialistas en un área (producción, ventas, etc.) dejando de lado el resto.

- ◆ **El Emprendedor por Azar:** Las circunstancias o las experiencias hacen que se les “ilumine la bombilla”. Normalmente surgen en mercados en crecimiento y con altas deficiencias donde, se atreven y se lanzan a emprender. Suelen tener una visión clara de lo que necesita el mercado. Tienen una gran capacidad de adaptación y saben aprovechar los contratiempos.
  
- ◆ **Emprendedor Rastreador:** Excelente analista del entorno y del mercado, busca las necesidades en estos. Tiene una mente muy racional y analítica que le permite detectar errores o situaciones donde se hacen las cosas de manera poco práctica, para transformarlas en oportunidades de negocio. Percibe los detalles más mínimos y sacan conclusiones insospechadas. Suelen ser muy versátiles lo que les permite entrar en diversos sectores.
  
- ◆ **Emprendedor Persuasivo:** Su gran competencia es la capacidad de influencia, ya que es capaz de convencer a sus colaboradores (socios, inversores, financieras, etc.) y empujarles hacia su objetivo. Se han ganado el prestigio, esto les avala. Tiene una fe inquebrantable en ellos mismos, en sus proyectos y son inquebrantables en su propósito.

## **Capítulo I.2 El Emprendimiento**

### **1.2.1 Etimología de la palabra Emprendimiento**

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo, aunque, el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

La palabra emprendimiento proviene del francés *entrepreneur* (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

El emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos, es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

### 1.2.2 Conceptos de Emprendimiento

Emprendimiento es el proceso de crear o aprovechar una oportunidad, sin importar los recursos controlados o no.

El fenómeno emprendimiento puede definirse, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como:

“El desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros; y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.”

La definición anterior puede complementarse con las siguientes definiciones acerca de la actividad emprendedora.

Según **Kundel, 1991**, es “La actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio”

Para **Stevenson**, “Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad”

Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor. Para explicar mejor este término de emprendedor, lo que significa y su importancia presentamos un flujo grama (que se muestra en los anexo, gráfica No. 1), que nos dice claramente que:

“Emprendimiento es la capacidad de iniciar, crear y formar un proyecto mediante la identificación de ideas y oportunidades de negocios analizando factores exógenos y endógenos realizado por el dinamismo de personas que poseen las habilidades necesarias, ofreciendo alternativas para la mejora continua en la calidad de vida a través de la creación de microempresas y generación de empleos para la sociedad”.

### **1.2.3 Importancia del emprendimiento**

Hoy en día el emprendimiento ha ganado una gran importancia, esto debido a la necesidad de muchas personas por lograr independencia y estabilidad económica. También, los altos niveles de desempleo y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas la necesidad de generar sus propios recursos, es decir, iniciar sus propios negocios y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible si se tiene un espíritu emprendedor, y para esto se requiere de una gran determinación para renunciar a la estabilidad económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario.

En gran parte, nuestra economía se ve afectada por los altos niveles de desempleo, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población. Por esto, en numerosos países, para muchos profesionales la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio.

En vista de esto, los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales y entre quienes tengan conocimiento específico y dispuesto para poder ofertar un producto o un servicio.

Ante estas circunstancias y para garantizar una mejorar económica continua, el emprendimiento es el salvador de muchas personas, pues en la medida en que se les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, se les permita mejorar así, su calidad de Vida.

La importancia del emprendimiento radica en que a través de este se puede salir triunfador en situaciones de crisis, ya que, el emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas, que implica por supuesto, desarrollar la cultura emprendedora en la persona, pues esta será la que lo encaminara o dará el empuje para vencer las adversidades que puedan presentarse.

### **1.2.4 Tipos de Emprendimientos**

De acuerdo a la categorización empresarial, los emprendimientos se han clasificado en dos tipos que son:

#### **◆ Emprendimiento Empresarial**

Se define este término como la iniciativa de un individuo para desarrollar un proyecto de negocios o una idea en particular que genere ingresos, es decir, crear una empresa.

Para **Jeffrey A. Timmons** autor de "*The Enterpreneural Mind*", el emprendimiento empresarial significa: "Tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada".

Es decir, que el emprendimiento empresarial es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de éstos, requiere de visión, pasión, compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión y disposición de tomar riesgos calculados.

## ◆ El Emprendimiento Social

Es un tipo de empresa en la que su razón social beneficia a quienes en ella trabajan y buscan obtener ganancias, es satisfacer a la vez necesidades de la sociedad en la que se desenvuelven. Su lógica no encaja ni en el paradigma de las empresas públicas del sector estatal ni en el de las empresas privadas del sector capitalista, ni el de las organizaciones no gubernamentales.

Los emprendimientos sociales, son organizaciones que aplican estrategias de mercado para alcanzar un objetivo social. El movimiento del emprendimiento social incluye tanto a organizaciones sin fines de lucro que utilizan modelos de negocio para alcanzar su misión, como a organizaciones con fines de lucro cuyo propósito principal es de carácter social.

El propósito de este tipo de emprendimiento es cumplir con objetivos que son al mismo tiempo sociales, medioambientales y financieros, es a menudo descrito como el "triple resultado", lograr al mismo tiempo desempeñarse en la dimensión social, ambiental y del beneficio económico. Los emprendimientos sociales se diferencian de los emprendimientos comerciales en que su objetivo social o medioambiental siempre se encuentra en el centro de sus operaciones.

## **Capítulo I.3: Motivación**

### **1.3.1 Etimología y conceptualización de la palabra Motivación**

#### **Etimología de la palabra Motivación**

La palabra motivación se deriva del latín “*motus*”, que significa “movido”, o de “*motio*”, que significa “movimiento”. Es decir, que la Motivación se refiere los estímulos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación. Esta puede definirse como el señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad.

#### **Conceptos de Motivación**

**Stephen Robbins:** “Son los procesos que dan cuenta a la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo para conseguir una meta”.

**R. N. Lussier y C. F. Achua:** “Es todo aquello que influye en el comportamiento para la consecución de ciertos resultados”.

**Samuel Certo:** “Es el estado del individuo que lo hace comportarse en una forma que asegure el logro de algunas metas”.

**Sverdlik:** “Es el proceso por el cual se moviliza la conducta y se sostiene en el interés de satisfacer las necesidades individuales y lograr los objetivos organizacionales”.

**Isanta, Píriz, Lamarca y Teba:** “Estado psicológico que experimentamos ante una situación de carencia (necesidad) y que impulsa al ser humano a actuar (comportamiento), con la finalidad de satisfacer su necesidad (meta u objetivo)”.

**Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española vigésima segunda edición:** “Ensayo mental preparatorio de una acción para animar o animarse a ejecutarla con interés y diligencia”.

**Diccionario el Mundo.es:** “Motivo, causa, razón que impulsa a una acción: Estimulación para animar e interesar”.

Según estos conceptos, entendemos que la Motivación es aquello que nos hace esforzarnos por alcanzar los objetivos o metas que nos planteamos, ya sea en lo laboral como en lo personal.

La motivación exige necesariamente que haya alguna necesidad de cualquier grado y esta puede ser absoluta, relativa, de placer o de lujo. Si la persona está motivada por algo, se considera que ese algo es necesario o conveniente y la motivación es el lazo que une o lleva a la acción a satisfacer esa necesidad o conveniencia.

### **1.3.2 Características y Principios de la Motivación**

Partiendo las definiciones antes citadas, entendemos que existen ciertos principios y características relevantes a considerar en el proceso motivacional, dentro de los que cuales caben destacar:

<b>Características de la Motivación</b>	
Proceso psicológico interno	No puede medirse u observarse directamente
Fenómeno individual y personal	Puede ser motivada por un mismo elemento y reaccionar de forma diferente
Proceso intencional	Es de carácter dinámico y complejo
Controlada por el individuo	Influencia de diversos factores

## Principios de la Motivación

La motivación es un bien escaso y difícil que hay que aprovechar siempre que surja la oportunidad.

A todas las personas no les motiva las mismas cosas. Cada quien tiene sus necesidades y motivaciones propias.

Tener un trabajo que proporcione satisfacciones, estímulo, retos e ilusiones.

Tener el reconocimiento y aprecio de los superiores.

La esencia de la motivación está en la propia automatización.

No se motiva “ahora y con esto” sino “siempre y con todo”.

El dinero tiene un valor relativo de motivación. Toda persona busca en el trabajo algo más que dinero.

Para motivar es necesario buscar el momento y lugar adecuado para hacerlo. Tener un cierto sentido de la oportunidad.

Las oportunidades de motivación son escasas, por tanto, si se presentan no se deben dejar pasar por alto.

No es correcto identificar la motivación con dar, regalar, consentir, tolerar y felicitar.

El comportamiento de una persona es el resultado de su motivación y situación.  
Comportamiento = motivación y satisfacción.

Si se altera la situación o la motivación se alterará su comportamiento.

**Fuente:** Rodríguez Valencia, Joaquín. Dirección Moderna de Organizaciones (1º edición). México:

International Thomson

### 1.3.3 Tipos de motivación

Dentro de los tipos de las motivaciones existentes encontramos las siguientes tipificaciones:

<b>Tipos de Motivación</b>	
Motivación Interna	Motivación por Logro
Auto motivación	Motivación por Competencia
Motivación Externa	Motivación por Afiliación
Positiva	Motivación por Autorrealización
Negativa	Motivación por Poder

- ◆ **Motivación Interna:** Se originan en el entorno de un clima laboral favorable, que permite que el trabajador desarrolle su trabajo con independencia de premios y castigos.

- ◆ **Auto motivación:** Es el tipo de motivación que da y que define el individuo en sí, sintiéndose útil para realizar su trabajo y disfruta haciéndolo.
  
- ◆ **Motivación Externa:** Se relaciona con los incentivos o castigos por el cumplimiento o no de las metas propuestas
  
- ◆ **Positiva:** Aumento de salario, promociones, reconocimiento, seguridad, formación, entre otros.
  
- ◆ **Negativa:** Sanciones, despidos, amonestaciones en público, reportes al expediente, traslados, entre otros.
  
- ◆ **Motivación por Logro:** Este tipo de motivación es la que impulsa al individuo a crecer venciendo desafíos y alcanzando metas.
  
- ◆ **Motivación por Competencia:** Este tipo de motivación impulsa al individuo a realizar un trabajo de calidad enfocada en el crecimiento profesional y satisfacción de carácter interno.
  
- ◆ **Motivación por Afiliación:** Este tipo de motivación estimula la relación del individuo con otras personas enfocándose en las actitudes y colaboración con los demás.

- ◆ **Motivación por Autorrealización:** Este tipo de motivación se enfoca en la realización de carácter propio, es decir, en el crecimiento personal, toma ventaja de las destrezas y capacidades propias del individuo.
  
- ◆ **Motivación por Poder:** Este tipo de motivación es la que mueve al individuo a crear influencia sobre las demás personas o situaciones que le rodean, tomando decisiones de riesgos por parte del individuo.

## **Capítulo I.4: Satisfacción**

### **1.4.1 Etimología y conceptualización de la palabra Satisfacción**

#### **Etimología de la palabra Satisfacción**

Del latín *satisfactiō*, *satisfactiōnis* que significa acción o efecto de satisfacer o satisfacerse.

#### **Conceptos de Satisfacción**

**J. Rodríguez Valencia:** “Es la consecuencia del logro del objetivo deseado, es decir, el resultado de una conducta que ha cumplido las expectativas esperadas”.

**Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española vigésima segunda edición:** “Acción y efecto de satisfacer o satisfacerse. Razón, acción o modo con que se sosiega y responde enteramente a una queja, sentimiento o razón contraria. Presunción, vanagloria. Tener mucha satisfacción de sí mismo. Confianza o seguridad del ánimo. Cumplimiento del deseo o del gusto”.

**Diccionario Manual de la Lengua Española Larousse, 2007:** “Sentimiento de bienestar o placer que se tiene cuando se ha colmado un deseo o cubierto una

necesidad: para dar satisfacción a sus padres, procura tener su habitación ordenada. Cosa que satisface, que produce placer: hablar contigo siempre es una satisfacción. Razón o acción con que se responde a una queja o a una ofensa. Respuesta acertada a una pregunta, queja o duda. Acción de colmar un deseo o satisfacer una necesidad. Premio que se da por una acción que lo merece: hice el trabajo muy bien y me dieron una satisfacción en metálico”.

**Diccionario el Mundo.es:** “Alegría, placer, gusto. Razón, acción o modo con que se repara una ofensa o un daño. Cumplimiento de una necesidad, deseo o pasión”.

**Diccionario Enciclopédico Larousse, 2009:** “Acción y efecto de satisfacer. Reparación de una deuda o de una ofensa. Acción con que se responde enteramente a una queja. Presunción, vanagloria. Confianza o seguridad del ánimo. Cumplimiento del deseo”.

**Enciclopedia Encarta:** “Gusto, placer. Realización del deseo o gusto. Razón o acción con que se responde enteramente a una queja”

Partiendo de estas concepciones provistas por diferentes fuentes bibliográficas, entendemos entonces, que la Satisfacción se refiere al gusto que se experimenta una vez que se ha cumplido o realizado un deseo. Esta tiene que

ver con algo que se quiere, espera o desea; habiendo en dicho proceso una relación directa con las emociones de la persona que lo experimenta.

Para desarrollar el tema de la satisfacción es necesario, hablarlo también desde el punto de vista laboral, por tanto, definiremos que es la Satisfacción Laboral para poder entender las teorías que se plantearán más adelante.

## **1.4.2 Tipos de Satisfacción**

### ◆ **Satisfacción Laboral:**

**S. P. Robbins:** “Una actitud general hacia el trabajo de uno; la diferencia entre la cantidad de recompensas que los trabajadores reciben y la cantidad que ellos creen que deberían recibir”.

**M. R. Márquez:** “La actitud del trabajador frente a su propio trabajo, dicha actitud está basada en las creencias y valores que el trabajador desarrolla de su propio trabajo. Las actitudes son determinadas conjuntamente por las características actuales del puesto como por las percepciones que tiene el trabajador de lo que deberían ser”.

Como se explico con anterioridad, en esta parte de la monografía explicaremos las teorías enfocadas a la motivación laboral, estas son las llamadas o conocidas comúnmente como las Teorías de Contenido o Satisfacción Laboral.

### ◆ **Satisfacción Personal**

Como seres humanos, uno de los aspectos que considero más importantes en de nuestro ser es la satisfacción personal,

El ser humano está programado a cubrir una determinada escala de “satisfacciones”. Algunas de estas satisfacciones son las que constituyen las necesidades básicas de la persona y las otras las que son aquellas que tienden a conseguir la realización individual de cada individuo.

De primera instancia no es fácil determinar qué o cuáles aspectos de nuestra vida son los que nos podrán provocar una sensación de satisfacción plena; pues dependiendo del tipo de persona que sean, algunos se pasaran parte de vida sin percatarse de qué es lo que realmente quiere hacer o donde ir. Sin embargo, todos podemos hacer algo más para encontrar lo que verdaderamente nos satisfaga.

Para ambos casos, el proceso de emprender en las personas juega un papel importante en lo que a satisfacción se refiere, pues los emprendedores llevan a cabo sus proyectos de emprendimientos para sentirse satisfechos en el plano personal como en la realización laboral.

## **Capítulo 1.5 Motivación y Satisfacción del Emprendedor Global**

Emprender una idea de negocio es algo que requiere disciplina y planes determinados, capacidad de poder gestionar el cambio y analizar los riesgos. Al uno plantearse una meta puede o no alcanzarla, y esto, dependerá básicamente de los hábitos que se desarrollen para llevarlos a cabo y de que la idea de negocio y su plan de ejecución sean buenos.

Es bien sabido por todos que el punto de partida de todo proceso de creación de una organización, es la existencia de un individuo o grupo de individuos con predisposición a la búsqueda de ideas o la detección de oportunidades de negocio. Estas conductas en la actividad empresarial son el producto de diferentes características personales que se producen a partir de los estímulos sociales y culturales que el individuo ha recibido en su vida.

Dentro de esos estímulos encontramos que la motivación y el proceso al que esta conlleva es la satisfacción, por tanto, influye en los eventos que actúan como disparadores para realizar lo que se desea. De esta manera un conjunto de factores y situaciones actúan conjuntamente motivando al individuo a la toma de una posición activa en la búsqueda y concreción de una idea de negocio.

### **1.5.1 Motivación del Emprendedor Global**

El emprendedor usa la motivación con el fin de generar o detectar una nueva idea u oportunidad empresarial. Esta idea puede ser totalmente nueva e innovadora o la reproducción de alguna actividad empresarial ya existente.

Por tanto, entendemos que la motivación emprendedora es un elemento clave para definir la capacidad emprendedora de un país, pues a través de esta la persona emprendedora lucha por alcanzar los objetivos que se propone.

¿Pero cómo se motiva a alguien a hacerse emprendedor?

Esto es algo que todavía no saben responder con rotundidad los teóricos y expertos en motivación humana. Por tanto, en todo el desarrollo de esta monografía, nos acercaremos a algunas herramientas que pueden hacernos entender este proceso.

La motivación es una mezcla de pensamientos y emociones asociadas, para fomentar una conducta (la de emprender), habrá de trabajarse entonces desde "lo interno". En la práctica, impulsar el deseo de emprender se trabaja desde aprender de las propias experiencias. Como la historia de cada persona es muy particular lo que puede resultar atractivo para unos sin duda puede no serlo tanto para otros.

Los emprendedores no solamente están motivados por el factor dinero, existen otros factores motivacionales como:

<b>Motivantes del Emprendedor Global</b>
La realización de una actividad que le permita emplear sus capacidades y talentos personales.
La disponibilidad de tiempo en su vida con mayor independencia.
La construcción de algo sólido para la familia.
Poder vivir como y donde elija.
Encontrar satisfacción enfrentando riesgos y desafíos.
La obtención de ganancias.
La independencia y libertad para tomar decisiones.
Asumir riesgos.
Buscar reconocimiento y prestigio en la comunidad donde vive.
Desarrollar una vocación en forma independiente.
Llevar a la práctica un proyecto de vida individual y/o familiar

El emprendedor que quiere llevar a la práctica un proyecto de negocio debe estar por lo general muy relacionado con la actividad que va a desarrollar, pues a través de esa relación tendrá la empresa propia que sonó, la una experiencia única que le puede brindar dinero, satisfacción personal, independencia, desarrollo profesional, status.

Todos necesitamos estar motivados para generar acción en nuestra vida, por eso la persona emprendedora irradia energía y contagia su ilusión de cada día para lograr metas y generar compromiso con quienes le rodean desempeñándose como líder en su grupo.

El emprendedor necesita estar motivado para poder alcanzar sus objetivos. Entonces, para este tipo de personas (las emprendedoras), una forma de motivarse es ver qué repercusión tendrán las acciones que realicen sobre la idea o ese negocio que va a emprender.

La persona emprendedora es alguien que se motiva a partir de sus necesidades afectivas y de su experiencia sentimental, así como también se inspira en sus experiencias previas y en sus necesidades cotidianas.

El motivador más importante que el emprendedor verá en su vida será Él mismo. Por tanto, los estímulos que tendrá serán las metas que se trace, los objetivos que se disponga a alcanzar, y el nivel de exigencia que se proponga, pues, la motivación es el motivo de la acción, ya sea porque algo nos atraiga o nos asuste, ese algo es lo que motiva nuestra conducta emprendedora.

En una encuesta reciente hecha por Yahoo! Small Business, a nuevos empresarios (emprendedores) dijeron que comenzaron sus negocios por los siguientes motivos los cuales se citan en orden de prioridad:

<b>Motivantes de los Emprendedores según Yahoo! Small Business</b>
Para ser mi propio jefe
Para tener control de mi tiempo personal
Para sentir la satisfacción de haber iniciado y construido algo mío
Para controlar mi destino económico
Para aprovechar y maximizar mi creatividad
Para reducir mis impuestos
Para hacerme famoso
Entre otras razones varias

Fuente: Yahoo! Small Business

De acuerdo a los cuadros que se han presentado, vemos que agentes motivacionales de los emprendedores a nivel global no varían del todo, pues las de mayor prioridad son las mismas, quizás dando un efecto o enfoque de prioridad de acuerdo a la personalidad de quien decida emprender, pero siempre buscando el mismo fin que es el de crear una empresa de éxito.

### **1.5.2 Satisfacción del Emprendedor Global**

La mayoría de las personas de éxito en el mundo empezaron su camino a la riqueza creando sus propios negocios. El hecho de crear un negocio desde cero, de aventurarse en un emprendimiento, de ser el único responsable de su negocio, de hacerlo crecer y de haber hecho que alcance el éxito, es lo que le da a un emprendedor las satisfacciones que difícilmente podrían conseguir al tener un empleo.

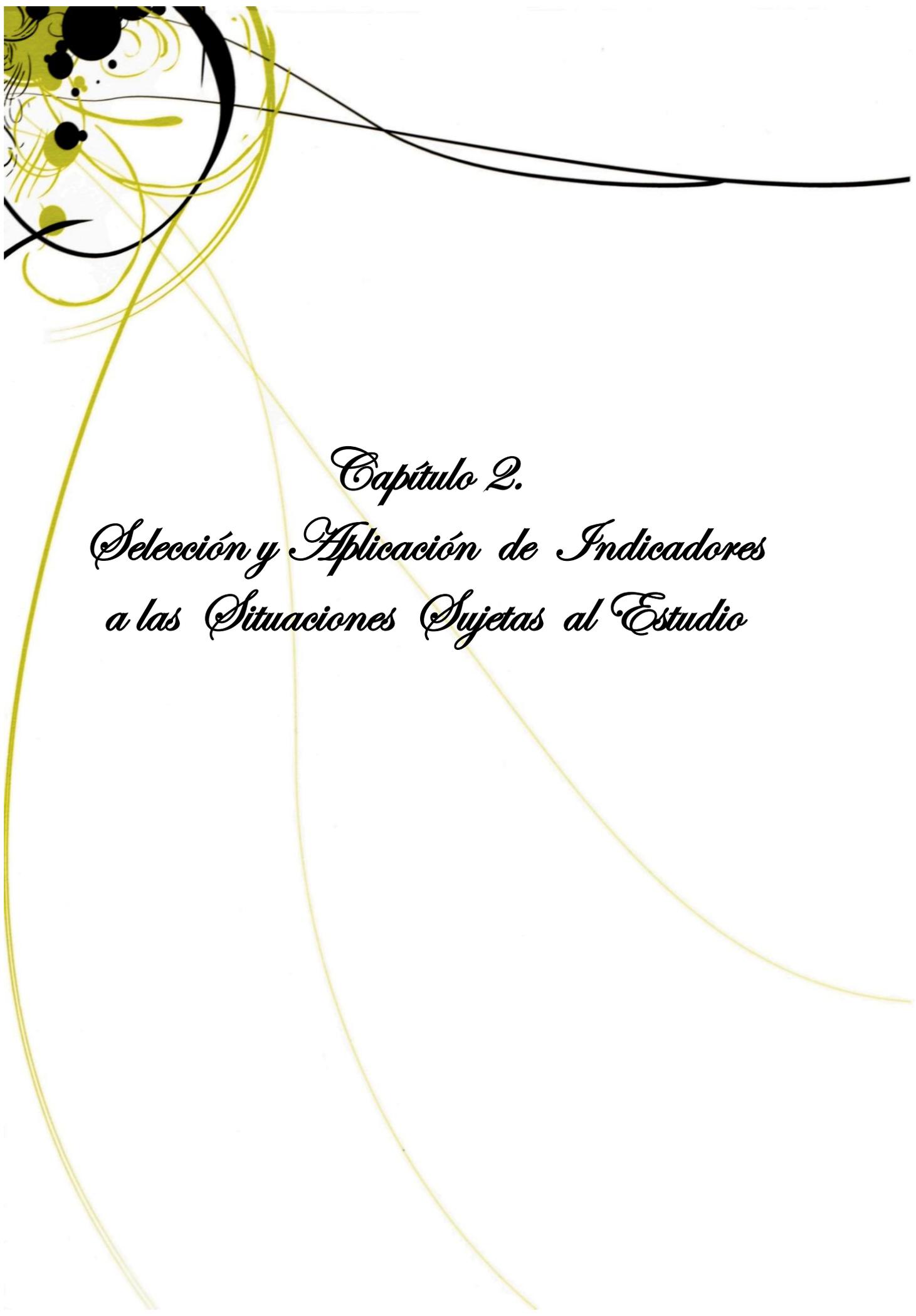
En un trabajo o empleo, se encuentra todo ya establecido. Su funcionamiento y crecimiento no dependen sólo de uno, sino de la colaboración que establezcan los demás y lo más probable es que si el negocio alcanza un logro importante, es muy difícil que se le reconozca realmente como debería.

Tener negocio propio, da a los emprendedores la posibilidad de obtener ingresos de acuerdo a la capacidad y esfuerzo realizado, brindando las siguientes satisfacciones por haber emprendido:

<b>Motivantes de los Emprendedores</b>
Independencia económica.
Libertad de horarios.
Posibilidad de manejar tiempo.
Planificar y proyectar mejor la vida del negocio.
Planificar el tiempo dedicado a la familia.
Orgullo de tener el valor por haber emprendido el negocio.
Coraje de haber creado algo por sí mismo.
Intentar algo nuevo para mejorar su vida y la de los que le rodean

Los emprendedores sienten gran satisfacción al tener la oportunidad de crear un buen sistema de negocio y saber delegar responsabilidades, pues con el tiempo, un negocio propio deja de depender de su presencia física y seguir funcionando y creciendo.

Esto, es importante porque le ayuda a tener un mayor tiempo libre para crear nuevos negocios o para buscar nuevas inversiones.



*Capítulo 2.*  
*Selección y Aplicación de Indicadores*  
*a las Situaciones Sujetas al Estudio*

Para fines de estudio, esta investigación se realizara mediante encuestas, aplicadas a emprendedores del Distrito Nacional de la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana.

La población de esta investigación estará conformada por emprendedores en base a una muestra poblacional de cien (100) encuestas, que consta de 12 preguntas abiertas y cerradas que se aplicaran a cien (100) emprendedores de diferentes áreas (ver en los anexos modelo de encuesta utilizada).

La aplicación de las encuestas en esta investigación tendrá por objeto los siguientes objetivos:

- Evaluar los factores de la Motivación que inciden en el óptimo desempeño de los emprendedores.
- Medir la satisfacción que influye más en el desempeño de los emprendedores bajo estudio.

Con las encuestas que se aplicaran en esta investigación, se busca determinar de manera específica información sobre los emprendimientos y de los aspectos más relevantes sobre Motivación y Satisfacción emprendedora.

### **2.1 Determinar tipo de Emprendedor**

Esta investigación tendrá como objeto de estudio los emprendedores que abarquen los rangos de edades comprendidos entre 21 años hasta 51 años, buscando con esto determinar el grado de escolaridad o educación de cada uno de ellos, el estado civil que tiene y si el conyugue trabaja con él o ella, si tiene hijos o no y cantidad de hijos que tiene.

### **2.2 Tipos de emprendimientos**

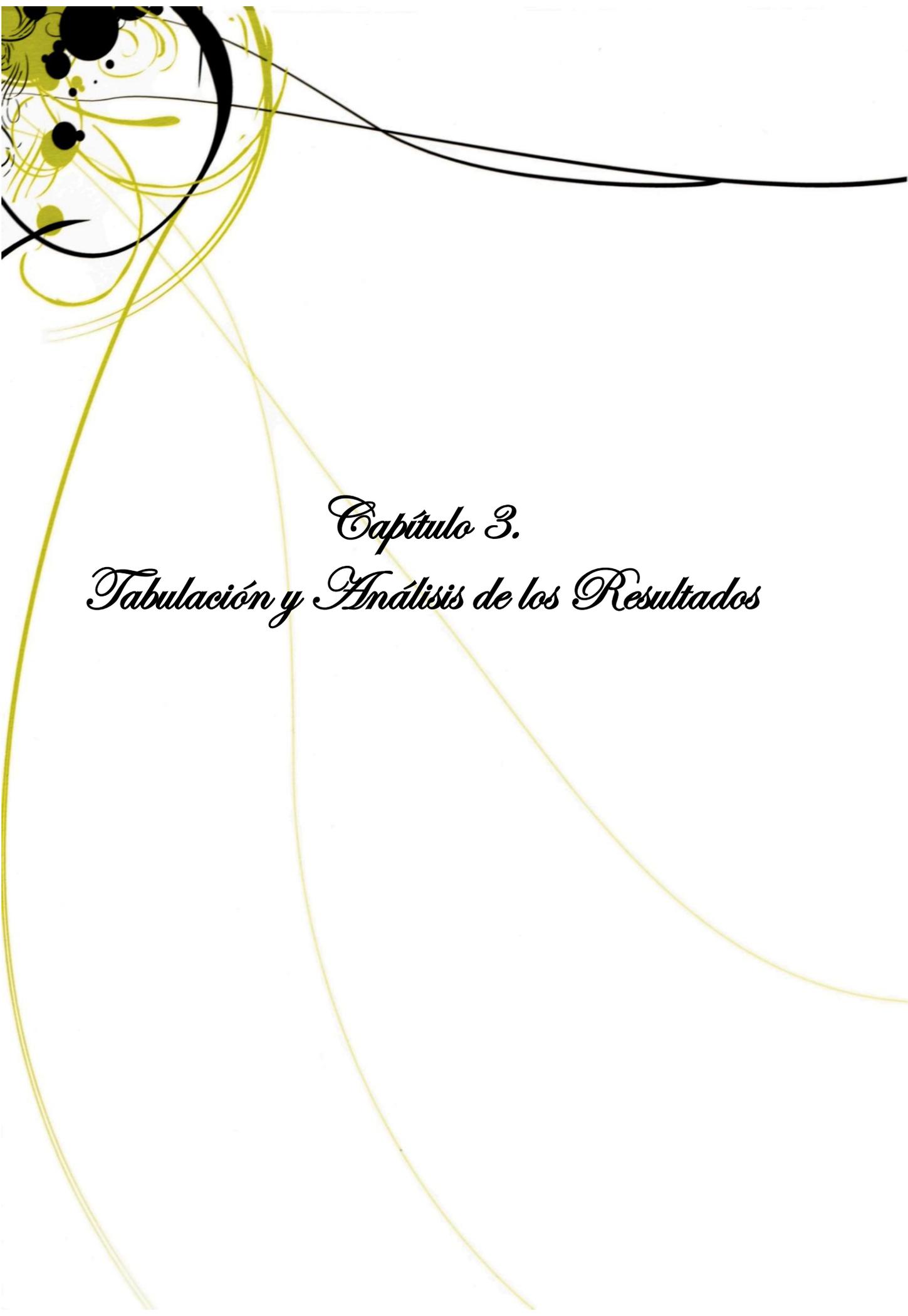
Esta investigación pretende determinar los tipos de emprendimientos de acuerdo a la actividad económica que engloben los rubros de las empresas de comercio y/o de servicio.

### **2.3 Tamaño de los emprendimientos**

Se busca determinar los tamaños de las empresas creadas por los emprendedores, así como también, el número de empleados que poseen las empresas encuestadas.

### **2.4 Tiempo de vigencia**

Con esto, se busca obtener información sobre la fecha de creación de las empresas, y el tiempo que de vigencia que tienen estos emprendimientos.



*Capítulo 3.*  
*Tabulación y Análisis de los Resultados*

En este capítulo comenzaremos el análisis de los resultados obtenidos de las cien (100) encuestas aplicadas a los emprendedores. Se realizó la tabulación de datos con el fin de obtener los resultados sobre el estudio de las motivaciones y satisfacciones de los emprendedores en la República Dominicana.

De todas las encuestas se contaron las preguntas y se construyeron cuadros para representar la información con su respectivo gráfico para observar la tendencia de las respuestas obtenida para después dar una conclusión de los resultados.

Procedimos a tabular toda la información obtenida de las encuestas realizadas a los emprendedores en el Distrito Nacional. **La técnica** que se utilizó para llevar a cabo el presente estudio fue la encuesta y **el Instrumento** que se empleó fue un cuestionario dirigido a personas que han iniciado emprendimientos de negocios.

Se proyectó la encuesta a cada uno de los sujetos de estudio; para la tabulación de los datos se utilizó un cuadro haciendo un análisis individual por cada pregunta y una representación gráfica de los mismos.

Su cuantificación se realizó con el estadístico porcentaje cuya fórmula es:

$$\% = \frac{F_x \cdot 100}{N}$$

**%** = Tanto por ciento que se encuentra en el total del estudio

**$F_{(x)}$**  = Número de veces que se repite el dato

**100** = Constante de la muestra

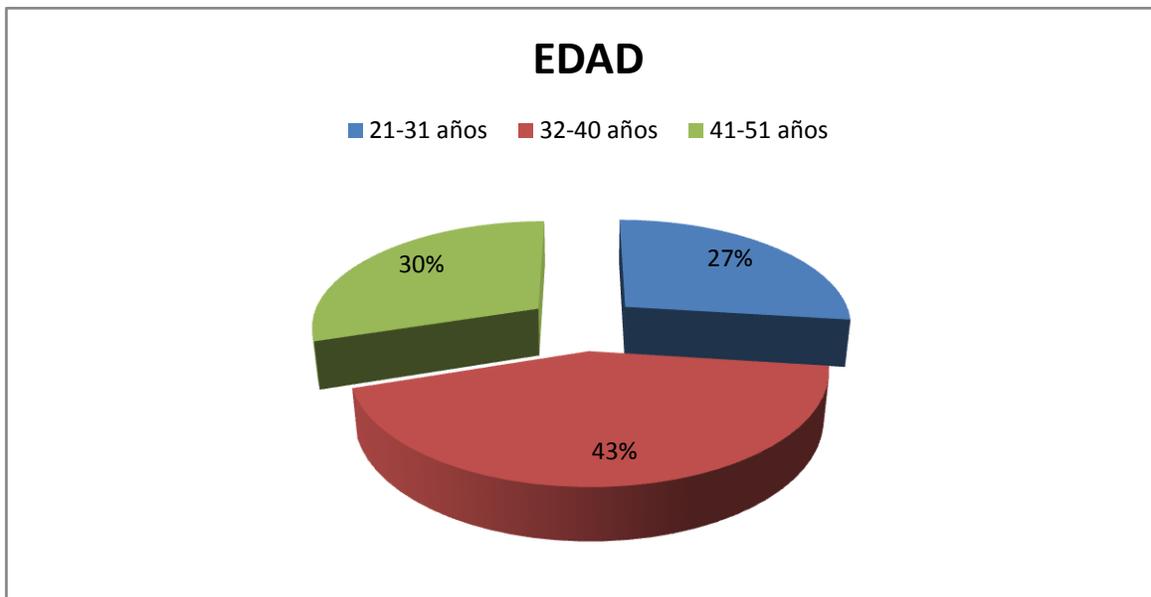
**N** = Total de Datos.

**TABLA No. 1**

<b>EDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
21-31 años	27	27
32-40 años	43	43
41-51 años	30	30
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 1**



**Fuente:** Tabla No. 1

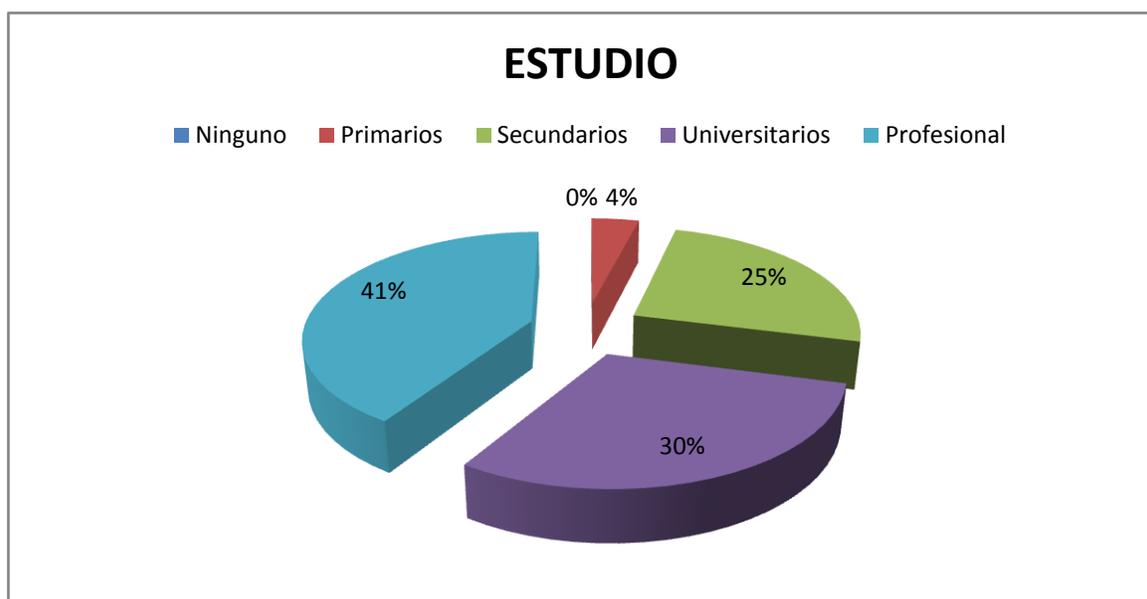
**Interpretación:** En la gráfica anterior se refleja que el rango de edades para una persona emprender una idea de negocio comprende entre las edades desde 21 a 31 años, 32 a 40 años, hasta 41 a 51 años. Siendo el rango de 32 a 40 años el que ocupa mayor relevancia entre las edades para emprender una idea de negocio con un 43% del porcentaje de la población de estudio.

**TABLA No. 2**

<b>ESTUDIOS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Ninguno	0	0
Primarios	4	4
Secundarios	25	25
Universitarios	30	30
Profesional	41	41
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 2**



**Fuente:** Tabla No. 2

**Interpretación:** La gráfica anterior muestra que el 41% de los emprendedores consultados son profesionales, que el 30% de ellos está cursando los estudios universitarios, el 25% tiene solo la preparación escolar secundaria y el 4% de dicha población solo posee estudios primarios.

**TABLA No. 3**

ESTADO CIVIL	FRECUENCIA	%
Casado (a)	63	63
Soltero (a)	37	37
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**GRÁFICA No. 3****TABLA No. 4**

NUMERO DE HIJOS	FRECUENCIA	%
Ninguno	21	21
1	13	13
2	15	15
3	16	16
4	16	16
5	5	5
6	8	8
7	0	0
8	0	0
9	6	6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**GRÁFICA No. 4**

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

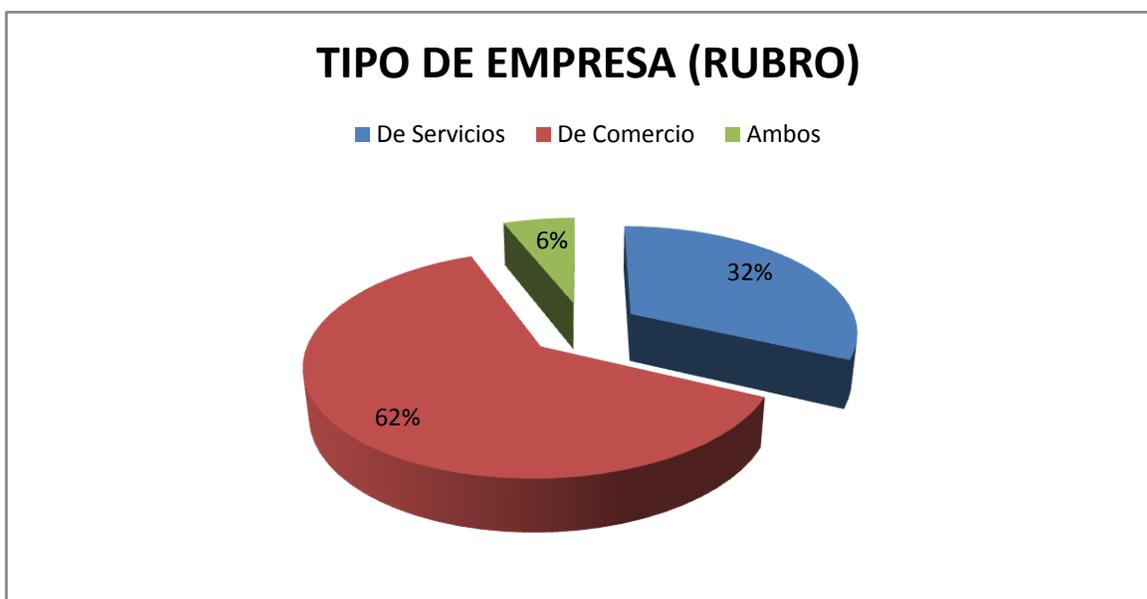
**Interpretación:** Estas gráficas nos muestran que el 63% de los emprendedores consultados tienen estado conyugal de casados y el 37% son solteros. Con relación a los hijos el 20% de ellos no tiene, y el restante 80% tienen hijos desde 1 a 9 hijos procreados.

**TABLA No. 5**

<b>TIPO DE EMPRESA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
De Servicio	32	32
De Comercio	62	62
Ambos	6	6
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 5**



**Fuente:** Tabla No. 5

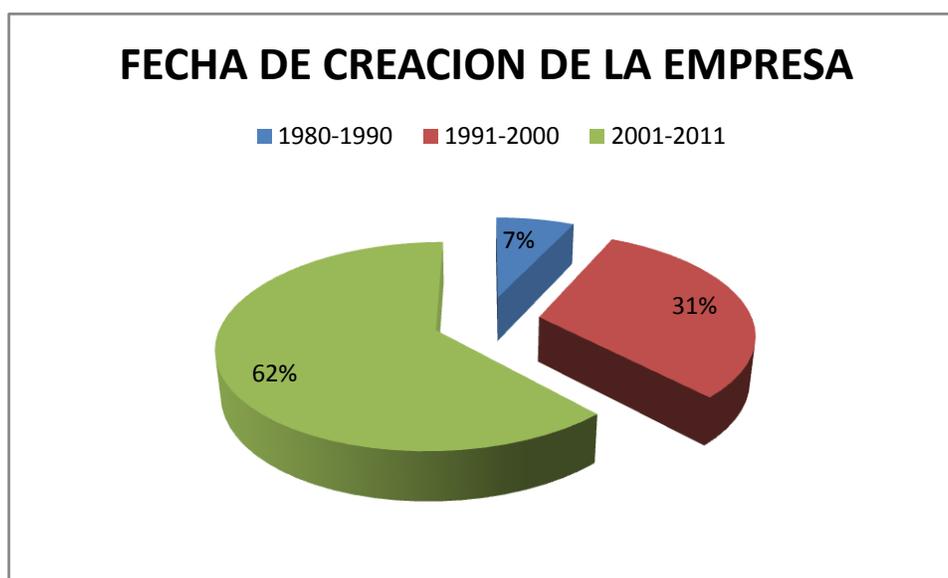
**Interpretación:** En esta gráfica se muestra que el 62% de los emprendedores optaron por realizar emprendimientos del tipo de Comercio, el 32% de optaron por los servicios y solo el 6% opto por realizar emprendimientos mixtos.

**TABLA No. 6**

<b>FECHA DE CREACION DE LA EMPRESA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
1980-1990	7	7
1991-2000	31	31
2001-2011	62	62
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 6**



**Fuente:** Tabla No. 6

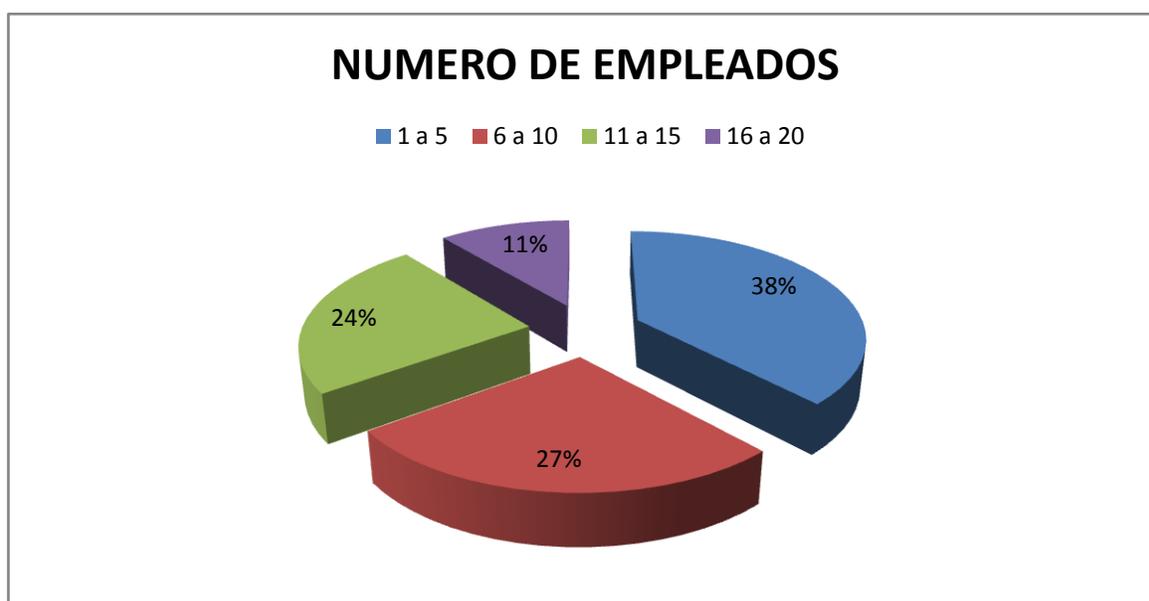
**Interpretación:** En esta gráfica muestra como resultado que el 62% de los emprendedores encuestados iniciaron la creación de su empresa a partir del periodo 2001-2011, seguido un 31% para los emprendimientos del periodo 1991-2000 y el 7% restante de los emprendimientos en el periodo 1980-1990.

**TABLA No. 7**

<b>NUMERO DE EMPLEADOS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
1 a 5	38	38
6 a 10	27	27
11 a 15	24	24
16 a 20	11	11
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 7**



**Fuente:** Tabla No. 7

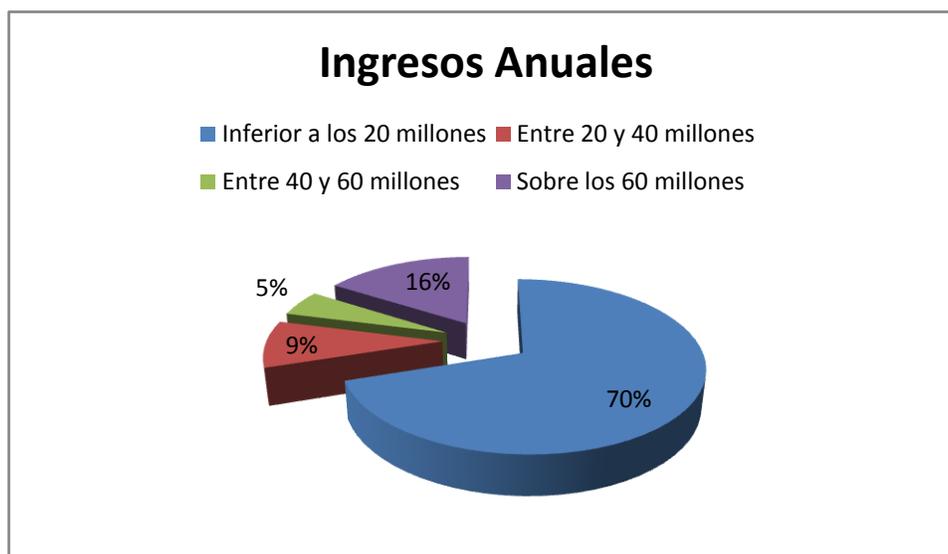
**Interpretación:** En esta gráfica el mayor porcentaje de los empleados en los emprendimientos fue de un 38% en la cual oscilan de 1 a 5 empleados. El 27% se encuentra dentro de un rango de empleados de 6 a 10. El 24% se encuentra dentro de un rango de empleados de 11 a 15 empleados. El 11% restante de los empleados fue de 16 a 20.

**TABLA No. 8**

<b>INGRESOS ANUALES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Inferior a los 20 millones	70	0.70
Entre 20 y 40 Millones	9	0.09
Entre 40 y 60 millones	5	0.05
Sobre los 60 millones	16	0.16
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No.8**



**Fuente:** Tabla No. 8

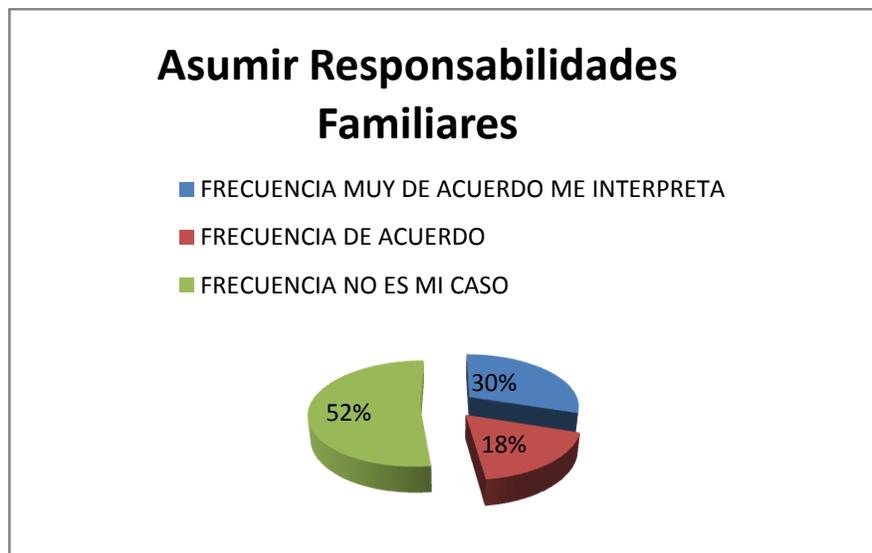
**Interpretación:** Tal como se ilustra en la gráfica, el 70% de los resultados es inferior a los 20 millones de ingresos anuales. Por otro lado, ocupa el 16% sobre los 60 millones. El 9% de los resultados es de 20 a 40 millones. En cuanto al 5% están entre los 40 y 60 millones de ingresos anuales.

**TABLA No. 9.1**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Asumir Responsabilidades Familiares	30	18	52	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.1**



**Fuente:** Tabla No. 9.1

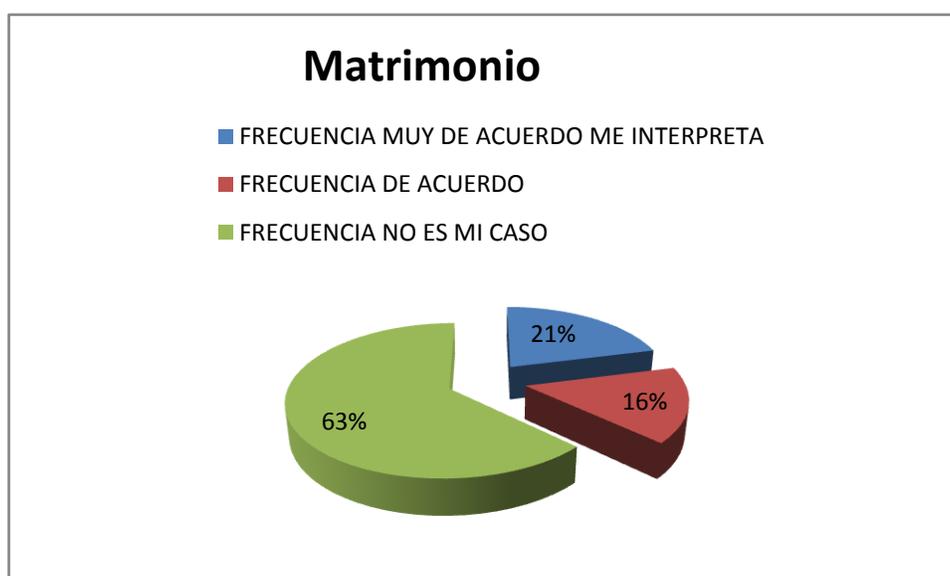
**Interpretación:** El 52% de los emprendedores asumió que las responsabilidades familiares no fue el motivo de su emprendimiento. El 30% estuvo de acuerdo y fue parte motivadora para su emprendimiento. El 18% restante estuvo muy de acuerdo que el motivo de su emprendimiento fue las responsabilidades familiares.

**TABLA No. 9.2**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Matrimonio	21	16	63	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.2**



**Fuente:** Tabla No. 9.2

**Interpretación:** El 63% de los emprendedores asumió que no era su caso el emprendimiento por matrimonio. El 21% estuvo de acuerdo que fue parte de su motivación para el emprendimiento. El 16% restante estuvo muy de acuerdo que el matrimonio fue parte de su motivación para su emprendimiento.

**TABLA No. 9.3**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Ser Independiente	78	17	5	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.3**



**Fuente:** Tabla No. 9.3

**Interpretación:** El 78% de los emprendedores asumió que estaban muy de acuerdo que el principal motivo de su emprendimiento fue ser independientes. El 17% estuvo de acuerdo que fue parte de su motivación para el emprendimiento. El 5% restante no era su caso.

**TABLA No. 9.4**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Tener Éxito	76	18	6	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.4**



**Fuente:** Tabla No. 9.4

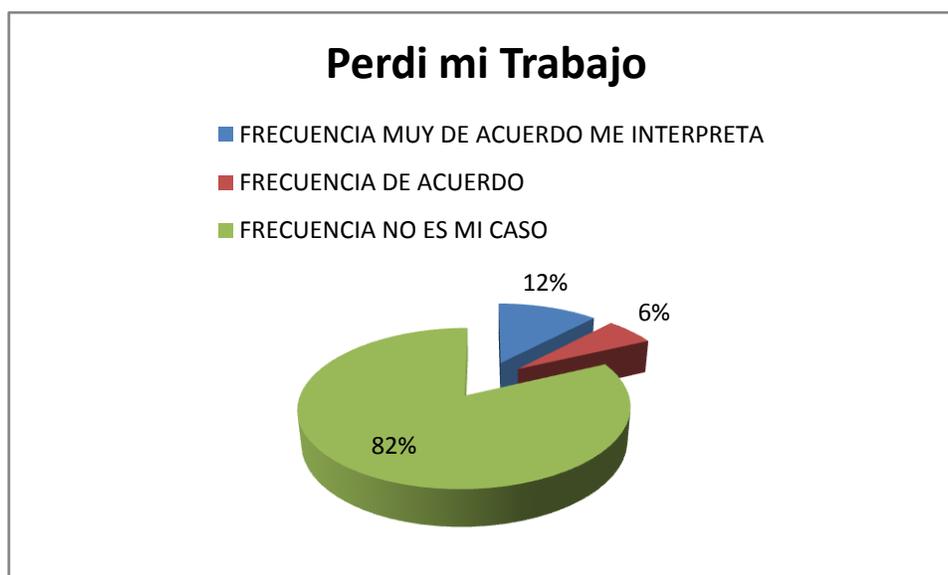
**Interpretación:** El 76% de los emprendedores asumió que estaban muy de acuerdo que el principal motivo de su emprendimiento fue tener éxito. El 18% estuvo de acuerdo que fue parte de su motivación para el emprendimiento. El 6% restante no era su caso.

**TABLA No. 9.5**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Perdí mi Trabajo	12	6	82	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.5**



**Fuente:** Tabla No. 9.5

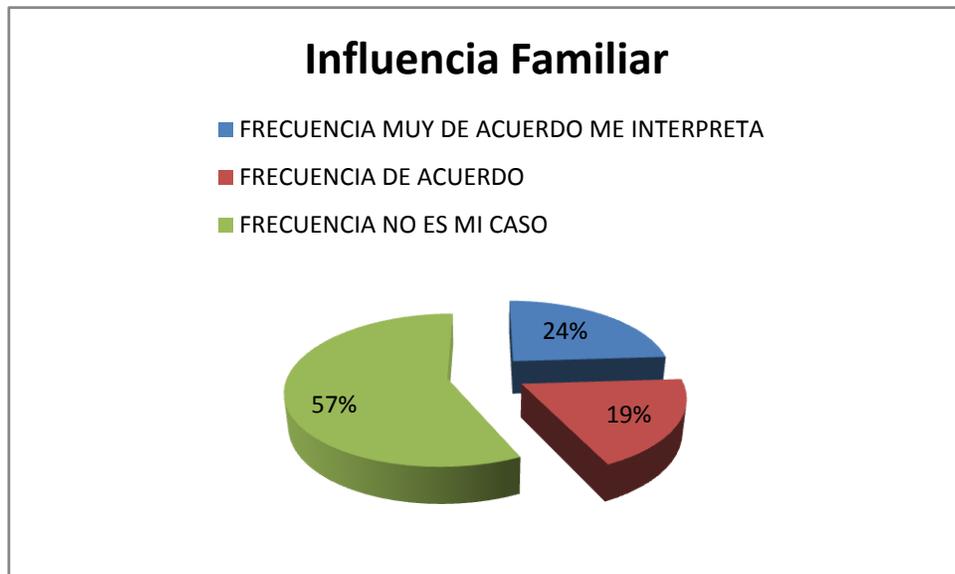
**Interpretación:** Se observa que el 82% de los emprendedores asumió que no era su caso este motivo. El 12% estuvo muy de acuerdo que fue parte de su motivación para el emprendimiento. El 6% restante afirman que no era su caso.

**TABLA No. 9.6**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Influencia Familiar	24	19	57	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.6**



**Fuente:** Tabla No. 9.6

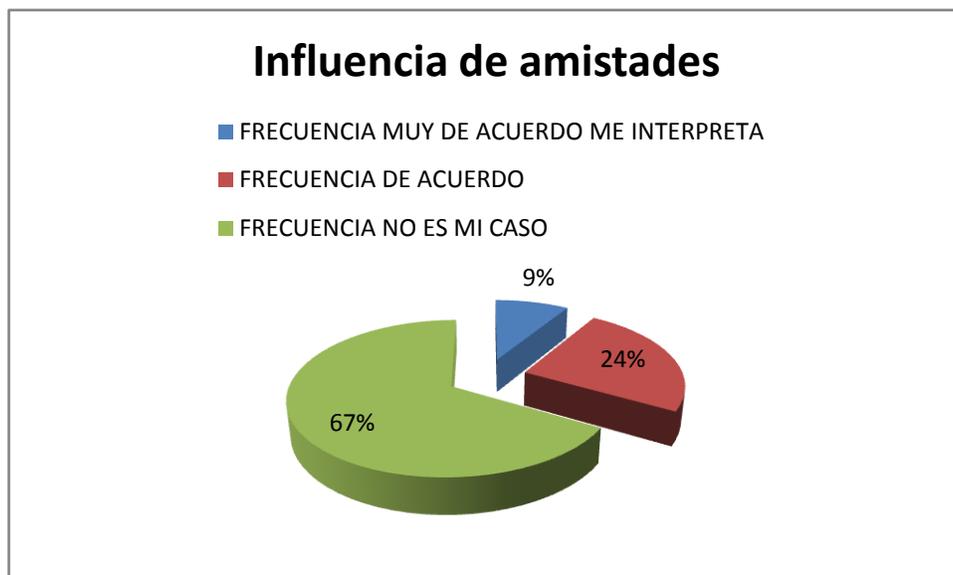
**Interpretación:** Los emprendedores han expresado que el 57% de la influencia familiar no era su caso el motivo de su emprendimiento. El 24% estuvo muy de acuerdo que fue parte de su motivación para el emprendimiento. El 19% restante manifiestan afirman que estuvo de acuerdo.

**TABLA No. 9.7**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO MEINTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Influencia de amistades	9	24	67	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.7**



**Fuente:** Tabla No. 9.7

**Interpretación:** Los emprendedores han asumido que el 9% fue parte de la influencia de sus amistades para el emprendimiento. El 24% estuvo de acuerdo que fue parte de su motivación para el emprendimiento. El 67% restante afirman que no era su caso.

**TABLA No. 9.8**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Influencia de personas exitosas	42	28	30	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.8**



**Fuente:** Tabla No. 9.8

**Interpretación:** La grafica refleja que el 42% asumió que la influencia de personas exitosas fue parte de su motivación para su emprendimiento. El 28% estuvo de acuerdo. El 30% restante no era su caso.

**TABLA No. 9.9**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Cambio de estilo de vida	44	26	30	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.9**



**Fuente:** Tabla No. 9.9

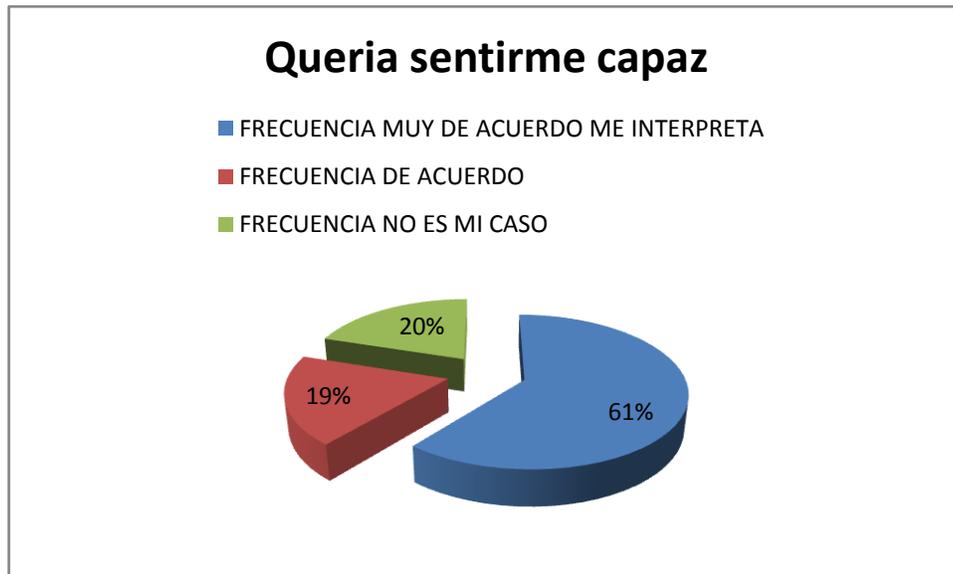
**Interpretación:** El 44% de los emprendedores encuestados afirmaron que el cambio de su estilo de vida fue parte de su motivación para su emprendimiento. El 26% estuvo de acuerdo. El 30% restante no era su caso.

**TABLA No. 9.10**

MOTIVO	FRECUENCIA			%
	MUY DE ACUERDO ME INTERPRETA	DE ACUERDO	NO ES MI CASO	
Quería sentirme capaz	61	19	20	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 9.10**



**Fuente:** Tabla No. 9.10

**Interpretación:** De los emprendedores encuestados 61% estuvo muy de acuerdo, ellos querían sentirse capaz de lograr su emprendimiento. El 19% estuvo de acuerdo. El 20% afirman que no era su caso ya que sentían mucha confianza en ellos mismos.

**TABLA No. 10.1**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
Independencia	77	23	-	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.1**



**Fuente:** Tabla No. 10.1

**Interpretación:** En esta gráfica el mayor porcentaje de los emprendedores que su independencia fue su mayor satisfacción fue de un 77%. El 23% restante también estuvo de acuerdo de una forma parcial.

**TABLA No. 10.2**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
<b>Creatividad</b>	<b>51</b>	<b>34</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.2**



**Fuente:** Tabla 10.2

**Interpretación:** En esta grafica se refleja, que la creatividad interpreta a los emprendedores en un 51% y el 34% en forma parcial. El 15% restante no lo interpreta de manera satisfactoria.

**TABLA No. 10.3**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
Generar Empleos para Otros	62	27	11	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.3**



**Fuente:** Tabla 10.3

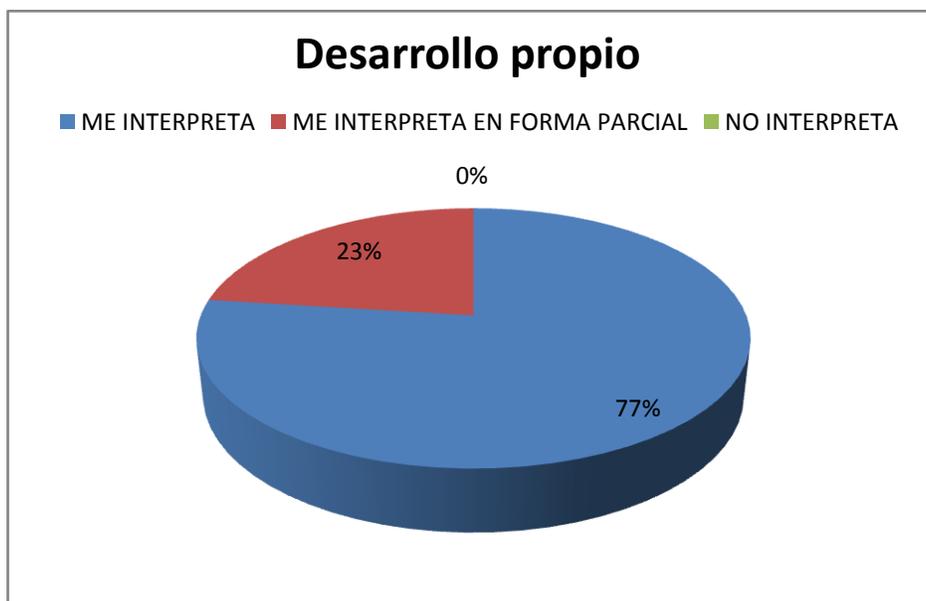
**Interpretación:** En esta gráfica se refleja, un 62% que interpreta a los emprendedores de manera que le satisface el generar empleos para otros. El 27% lo interpreta en forma parcial. El 11% restante no lo interpreta de manera satisfactoria.

**TABLA No. 10.4**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
<b>Desarrollo Propio</b>	<b>77</b>	<b>23</b>	-	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.4**



**Fuente:** Tabla 10.4

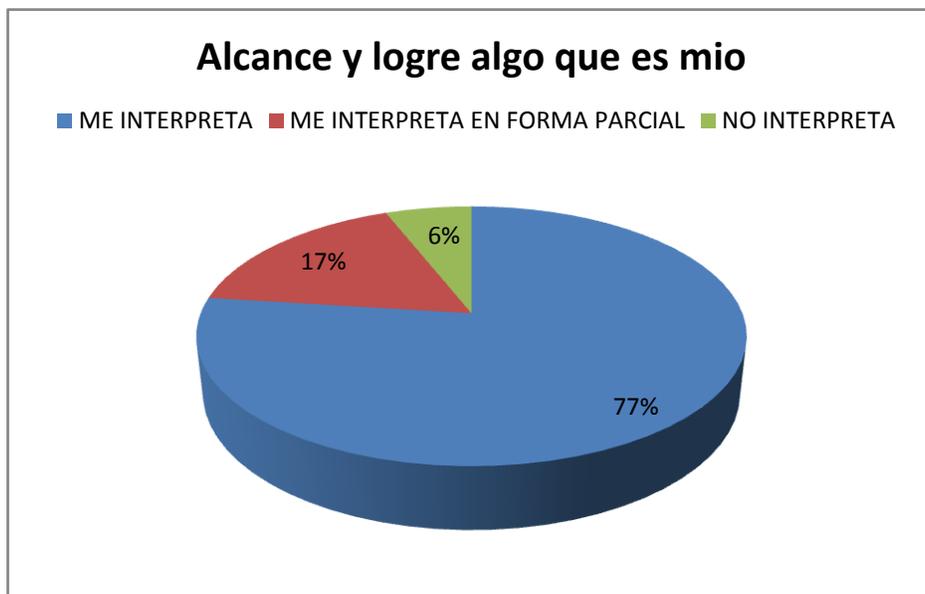
**Interpretación:** Se observa en la gráfica que el 77% interpreta a los emprendedores de manera que le satisface por su propio desarrollo. El 23% lo interpreta en forma parcial.

**TABLA No. 10.5**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
Alcance y logre algo que es Mío	77	16	6	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.5**



**Fuente:** Tabla 10.5

**Interpretación:** En esta gráfica se refleja, un 77% que interpreta a los emprendedores de manera que le satisface por el alcance y logro de algo propio. El 17% lo interpreta en forma parcial. El 6% restante no lo interpreta de manera satisfactoria.

**Tabla No. 10.6**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
Hago lo que quiero y lo que me gusta	71	20	9	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.6**



**Fuente:** Tabla 10.6

**Interpretación:** En esta gráfica se refleja, un 71% que interpreta a los emprendedores de manera que le satisface por la razón de que ellos pueden hacer lo que quieren y lo que les gusta. El 20% lo interpreta en forma parcial. El 9% restante no lo interpreta de manera satisfactoria.

**Tabla No. 10.7**

SATISFACCIÓN	FRECUENCIA			%
	ME INTERPRETA	ME INTERPRETA EN FORMA PARCIAL	NO INTERPRETA	
Trabajo para mí y mi Familia	76	20	4	100

**Fuente:** Encuesta realizada a empresarios

**GRÁFICA No. 10.7**



**Fuente:** Tabla 10.7

**Interpretación:** En esta grafica se refleja, un 76% que interpreta a los emprendedores de manera que le satisface por la razón de trabajar para él /ella y su familia. El 20% lo interpreta en forma parcial. El 4% restante no lo interpreta de manera satisfactoria.



*Capítulo 4.*  
*Caracterización y Tipología de la*  
*Motivación y Satisfacción del*  
*Emprendedor Dominicano*



De acuerdo al estudio realizado, consideramos que dentro de las características y tipologías motivacionales y de satisfacciones del emprendedor dominicano encontramos que las más relevantes son las que se especifican a continuación:

#### **4.1 Caracterización y Tipologías Motivacionales del Emprendedor**

##### **Dominicano**

<b>Tipologías de las Motivaciones del Emprendedor Dominicano</b>
◆ Independencia
◆ Éxito
◆ Influencia Personalidades Exitosas
◆ Cambio de Vida
◆ Capacidad de Logro
◆ Asumir Responsabilidades

- ◆ **Independencia:** La independencia para los emprendedores no se trata de la soledad, sino, se trata de tener un criterio formado, responsable e inteligente para pensar y decidir por sí mismo. A los emprendedores les motiva la clara inclinación a buscar ser sus propios jefes con ayuda de la autodisciplina, esfuerzo y bajo normas buscando objetivos propios.
- ◆ **Éxito:** Los emprendedores poseen la capacidad de auto motivarse, pues se capacitan constantemente, sobre todo asumen riesgos y son capaces

de percibir como va su propia empresa, ellos saben que su carrera para llegar al éxito deberá pasar por muchos momentos donde el esfuerzo y sacrificio jugaran un papel importante.

- ◆ **Influencia Personalidades Exitosas:** Sabe reconocer y se deja guiar por la cultura y conocimientos de personalidades que como él/ella han iniciado proyectos de emprendimiento, esto para desenvolverse de manera de forma más efectiva en todo el proceso de creación de su negocio.
  
- ◆ **Cambio de Vida:** Pasar de empleado a ser el dueño de su propio negocio implica un cambio radical en la vida del emprendedor por lo cual ellos pasaron mentalmente un proceso difícil. A nivel financiero, como dueños de su negocio ya no hay nadie quien les pague un sueldo o remuneraciones, si no que el mismo debe de producir dinero si es que en verdad quieren recibir algo de dinero para cubrir sus necesidades. Implica estar preparado para asumir retos y saber que tener un negocio propio no implica tener menos trabajo sino todo lo contrario, pero este esfuerzo vale la pena por la sensación de libertad que se obtiene.
  
- ◆ **Capacidad de Logro:** Los emprendedores sienten la necesidad tener prestigio, trascender en lo que hacen, dejar huella, realizar su propia obra,

desarrollar su talento al máximo y destacarse dentro de su grupo social; logrando con esto autovaloración y el respeto en ellos mismos.

- ◆ **Asumir Responsabilidades:** Los emprendedores precisan de conciencia hacia la responsabilidad que pueden asumir para un proyecto o puesta en marcha de una idea de negocio, pues ellos asumen y afrontan las dudas sobre viabilidad y factibilidad de la idea de negocio. Los emprendedores toman riesgos en los proyectos que emprenden, asumiendo capacidad de compromiso y sacrificio necesarios para alcanzar sus objetivo.

## 4.2 Caracterización y Tipologías de Satisfacción del Emprendedor

### Dominicano

<b>Tipologías de las Satisfacciones del Emprendedor Dominicano</b>
◆ Desarrollo Propio
◆ Trabajar para mi Familia
◆ Hacer lo Que Quieren y lo Que le Gusta Hacer
◆ Generar Empleos Para Otros
◆ Creatividad

- ◆ **Desarrollo Propio:** Una de las mayores satisfacciones del emprendedor es desarrollarse por el/ella mismo/a, ya que se consideran unas personas independientes y se siente capaces de realizar sus tareas técnicas y desarrollar conocimientos de manera propia. Siempre se les encuentra analizando el mercado y estando atento a los cambios, a las tendencias, a las nuevas modas, nuevas necesidades, gustos y preferencias de sus clientes.
- ◆ **Trabajar para mi Familia:** La familia es hoy una realidad compuesta por núcleos de esposo y esposa e hijos. Los emprendedores trabajan para ellos y sus familiares porque sienten la satisfacción de poder cumplir con

ellos y brindarles mejor calidad de vida, ya sean a nivel económico y social.

- ◆ **Hacer lo Que Quieren y lo Que le Gusta Hacer:** Los emprendedores sienten una gran satisfacción al poder hacer lo que a ellos les gusta, pues aprecian su trabajo y manifiestan su potencial. Les entusiasma para cumplir con las diversas actividades y funciones que conlleva ser un emprendedor y para trabajar durante todo el día y durante todos los días en su emprendimiento.
  
- ◆ **Generar Empleos Para Otros:** Por medio de su emprendimiento, los emprendedores generan empleos lo cual es una gran satisfacción para ellos, por la razón de que sienten que de esta manera ayuda con la sociedad.
  
- ◆ **Creatividad:** Una de las satisfacciones consideradas del emprendedor es la creatividad, ya que ellos saben que para tener éxito con sus negocios, deben diferenciarse de los demás. Por ello, suelen desarrollar su capacidad para innovar y crear cosas nuevas y únicas, vinculada a las necesidades a las que las personas buscan soluciones generadas por él/ella.



*Capítulo 5.*  
*Análisis Comparativo con las*  
*Motivaciones y Satisfacciones del*  
*Emprendedor Global*



Para fines de información presentamos los resultados de nuestra investigación en orden de la prioridad que ellos le dieron al ser encuestados.

<b>Motivaciones del Emprendedor Dominicano</b>	<b>Satisfacciones del Emprendedor Dominicano</b>
1- Independencia	1- Desarrollo Propio
2- Éxito	2- Trabajar para mi Familia
3- Capacidad de Logro	3- Hacer lo Que Quieren y lo Que le Gusta Hacer
4- Cambio de Vida	4- Generar Empleos Para Otros
5- Influencia Personalidades Exitosas	5- Creatividad
6- Asumir Responsabilidades	6- Independencia

<b>Motivaciones del Emprendedor Global</b>	<b>Satisfacciones del Emprendedor Global</b>
1- Para ser mi propio jefe	1- Independencia económica.
2- Para tener control de mi tiempo personal	2- Posibilidad de manejar tiempo.
3- Para sentir la satisfacción de haber iniciado y construido algo mío	3- Planificar y proyectar mejor la vida del negocio.
4- Para controlar mí destino económico	4- Planificar el tiempo dedicado a la familia.
5- Para aprovechar y maximizar mi creatividad	5- Orgullo de tener el valor por haber emprendido el negocio.
6- Para reducir mis impuestos	6- Intentar algo nuevo para mejorar su vida y la de los que le rodean.

<b>Motivaciones del Emprendedor Dominicano</b>	<b>Motivaciones del Emprendedor Global</b>	<b>Comparativo de Motivaciones del Emprendedor Dominicano y Global</b>
1- Independencia	1- Para ser mi propio jefe	<p>Los emprendedores dominicanos tienen similitudes de motivaciones con los emprendedores globales en los factores Motivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Independencia</li> <li>-Capacidad de Logro</li> </ul>
2- Éxito	2- Para tener control de mi tiempo personal	
3- Capacidad de Logro	3- Para sentir la satisfacción de haber iniciado y construido algo mío	
4- Cambio de Vida	4- Para controlar mi destino económico	
5- Influencia Personalidades Exitosas	5- Para aprovechar y maximizar mi creatividad	
6- Asumir Responsabilidades	6- Para reducir mis impuestos	

<b>Satisfacciones del Emprendedor Dominicano</b>	<b>Satisfacciones del Emprendedor Global</b>	<b>Comparativo de Satisfacciones del Emprendedor Dominicano y Global</b>
1- Desarrollo Propio	1- Independencia económica.	<p>Los emprendedores dominicanos tienen similitudes de satisfacción con los emprendedores globales en los siguientes factores :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Desarrollo Propio</li> <li>-Trabajar para la familia</li> </ul>
2- Trabajar para mi Familia	2- Posibilidad de manejar tiempo.	
3- Hacer lo Que Quieren y lo Que le Gusta Hacer	3- Planificar y proyectar mejor la vida del negocio.	
4- Generar Empleos Para Otros	4- Planificar el tiempo dedicado a la familia.	
5- Creatividad	5- Orgullo de tener el valor por haber emprendido el negocio.	
6- Independencia	6- Intentar algo nuevo para mejorar su vida y la de los que le rodean.	

Es sabido por todos (tal y como mencionamos en el capítulo II), que el emprendedor usa la motivación con el fin de generar o detectar una nueva idea u oportunidad empresarial; y que esa idea puede ser totalmente nueva e innovadora o la reproducción de alguna actividad empresarial ya existente.

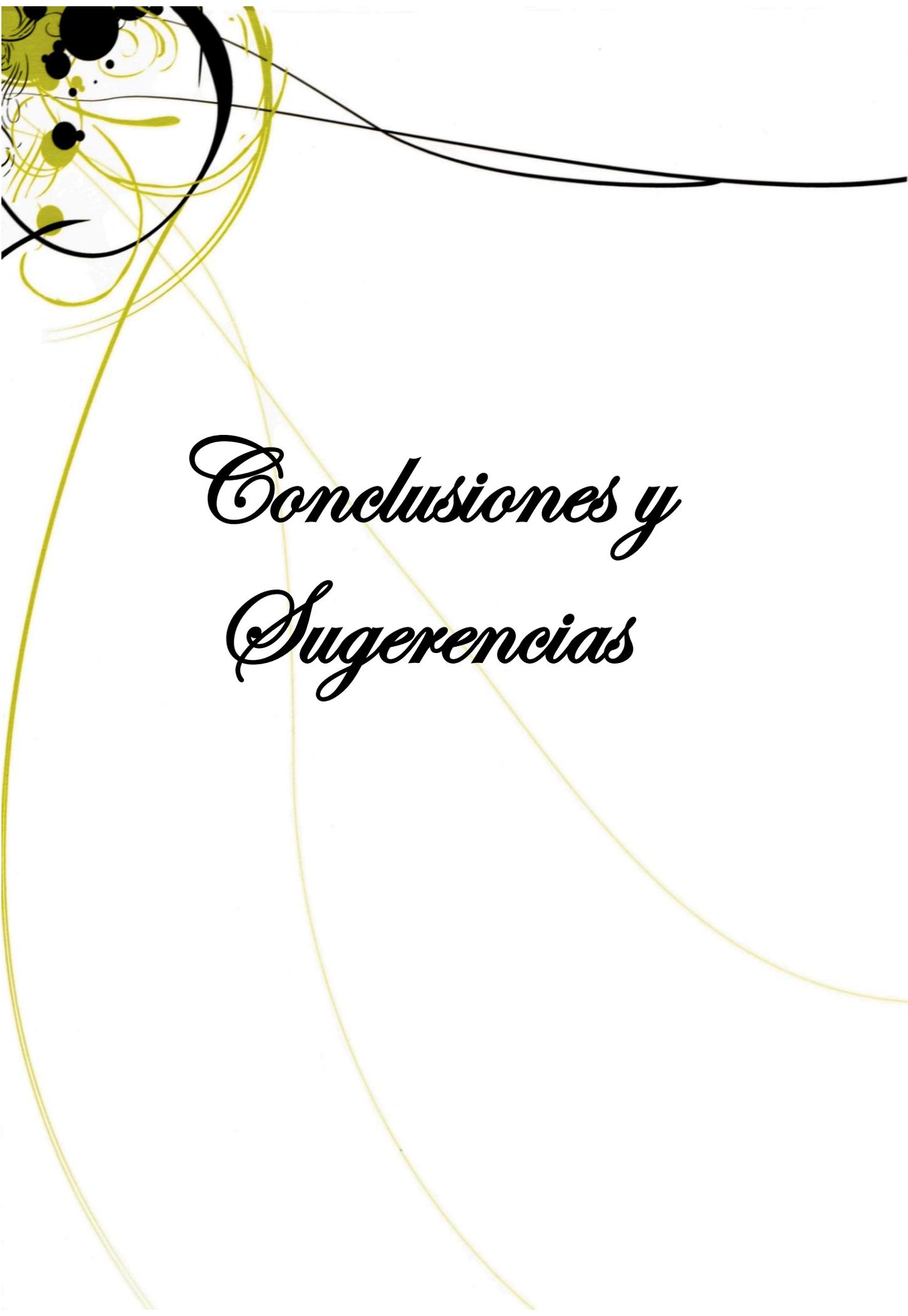
Por tanto, entendemos que la motivación en los emprendedores, es un elemento clave para definir la capacidad emprendedora de nuestro país, pues a través de esta la persona emprendedora lucha por alcanzar los objetivos que se propone.

Todos los emprendedores sienten gran satisfacción al tener la oportunidad de crear un buen sistema de negocio, y es que al estar bien motivados ellos realizaran cualquier tipo de emprendimiento que se propongan.

Determinar en sí, que es lo que motiva y satisface a los emprendedores desde el enfoque global o nacional, es algo que varía mucho y no se sabe responder con determinación que es lo que los hace emprender, pero de acuerdo al estudio que hemos realizado, hemos notado que las motivaciones y satisfacciones que hacen que el emprendedor global sienta la necesidad de querer realizar emprendimientos, es la misma que siente el emprendedor de la República Dominicana, con la variación quizás del orden de prioridad que tienen los factores motivacionales y de satisfacciones en ellos.



*Conclusiones y  
Sugerencias*



Esta investigación fue llevada a cabo con el propósito de analizar el diagnóstico motivacional y las satisfacciones del emprendedor en la República Dominicana, mediante la técnica de la encuesta que nos permitió recolectar la información necesaria.

Según el resultado estadístico, arrojado en las tabulaciones de las encuestas, se determino que la prioridad que los emprendedores le dan al factor de independencia es lo que les motiva y satisface más para iniciar sus proyectos de emprendimientos.

Mediante los resultados arrojados en la misma, las ponderaciones más altas de motivación y satisfacción fueron de 78 % y 77% respectivamente, ambas para el factor independencia. Es decir, que los emprendedores de la República Dominicana se sienten más atraídos por impulsar sus ideas de negocio por el sentido de independencia que tendrán al realizar sus emprendimientos.

En ese mismo orden, en el análisis de las tabulaciones de esta investigación, otros de los factores que obtuvieron altas ponderaciones con respecto a la motivación son:

- ◆ **El Éxito.** Este factor tuvo una puntuación de 76%. Quiere esto decir, que a los emprendedores dominicanos les motiva llegar a tener éxito en sus emprendimientos.

- ◆ **Capacidad de logro.** Los datos proyectaron que al 61% de los emprendedores les motiva o impulsa a emprender la capacidad de valía y de haber logrado algo por ellos mismos.
  
- ◆ **Cambio de vida.** Los emprendedores en un 44% se motivan al saber que si inician un proyecto de negocio, él/ella y los suyos presentaran un cambio significativo en sus vidas, que puede abarcar cambio de estatus social, manejo en disponibilidad del tiempo, entre otros.
  
- ◆ **Influencia de personalidades exitosas.** Este otro factor tuvo la puntuación de 42%, queriendo esto decir que a los emprendedores dominicanos les motiva ver y saber de los éxitos de sus homólogos o personalidades influyentes en el área del emprendimiento.

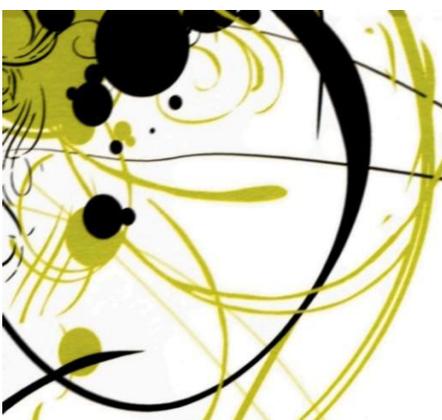
Dentro de los demás factores que obtuvieron altas ponderaciones con respecto a las satisfacciones están:

- ◆ **Alcance y desarrollo de algo que es propio.** Según los resultados obtenidos el 77% de los emprendedores de nuestro país se sienten satisfechos al saber que han logrado tener y contribuir en el desarrollo de sus negocios.

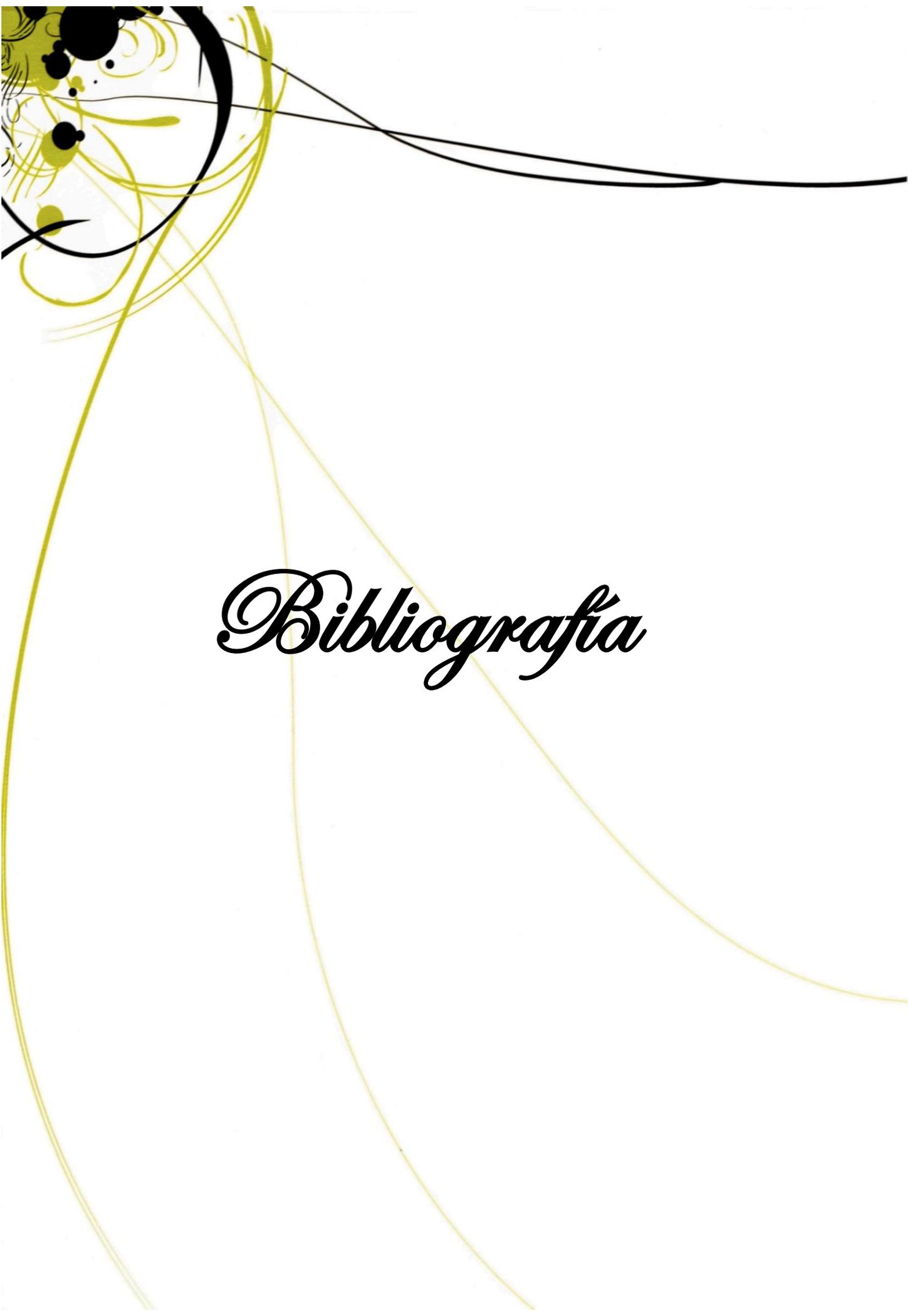
- ◆ **Trabajar para mi familia.** Un 76% de la población encuestada manifestó sentirse satisfecho al saber que su trabajado lo hacía por su familia.
  
- ◆ **Hacer lo que quiero y lo que me gusta hacer.** El 71% de los emprendedores encuestados respondió que sienten satisfacción por saber que se dedican hacer las cosas que quieren y les gusta.
  
- ◆ **Generar empleos para Otros.** El 62% de los emprendedores declaro sentir satisfacción al saber que sus emprendimientos son una fuente de empleo en la sociedad.
  
- ◆ **Creatividad.** Los emprendedores respondieron en un 51%, sentir satisfacción por el proceso creativo que llevan en sus emprendimientos. Pues saben que siendo creativos buscaran soluciones acertadas e innovadoras que no solo les dará satisfacción a ellos sino también a todos sus clientes.

Por tanto, sugerimos que en el proceso de emprendimiento es muy importante determinar cuál es la fuente inspiradora que nos hará dar inicio y finalización a dicho proyecto.

Para esto, es muy necesario y extremadamente importante que como futuros emprendedores, sepamos tener bien definida cual será nuestra fuente de motivación, para que cuando lleguen días en los que surjan (en muchas ocasiones), cúmulo de circunstancias, decenas de barreras que superar, inconvenientes y/o esos inevitables obstáculos, sepamos levantarnos y seguir adelante, ya que los emprendedores sienten gran satisfacción al tener la oportunidad de crear un su negocio



*Bibliografia*



2. Engler, Barbara. (2001). Introducción a las Teorías de la Personalidad (4º edición). México: McGraw-Hill Interamericana
3. Jerico, Pilar. (2001). Gestión del Talento: Del Profesional con Talento al Talento Organizativo (1º edición). España: Prentice Hall
4. Lerma, Martín, Castro, Flores, Martínez, Mercado, Morales, Olivares, Rangel, Raya y Valdez. (2007). Liderazgo emprendedor. Como ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. (1º edición). México: International Thomson
5. Lussier Robert N., Achua Christopher F. (2002). Liderazgo: Teoría, Aplicación, Desarrollo de Habilidades (1º edición). México: International Thomson
6. Robbins, Stephen P. (1999). Comportamiento Organizacional (8º edición). México: Prentice Hall
7. Robbins, Stephen P. (2004). Comportamiento Organizacional (10º edición). México: Prentice Hall
8. Rodríguez Valencia, Joaquín. (2006). Dirección Moderna de Organizaciones (1º edición). México: International Thomson
9. Taller para el Desarrollo del Comportamiento Emprendedor impartido por las entidades del programa Empretec, United Nations Conference on Trade and Development, Instituto Tecnológico de las Américas (ITLA), JCI y Consejo Nacional de Competitividad.



*Internet-grafia*

2. <http://adamssuteoria.blogspot.com/>
3. [http://argentina.acambiode.com/notas\\_prensa/que-es-un-emprendedor\\_np12844](http://argentina.acambiode.com/notas_prensa/que-es-un-emprendedor_np12844)
4. [http://books.google.com/books/about/Motivaci%C3%B3n\\_y\\_personalidad.html?id=8wPdj2Jzqg0C](http://books.google.com/books/about/Motivaci%C3%B3n_y_personalidad.html?id=8wPdj2Jzqg0C)
5. <http://buscon.rae.es/drael/>
6. [http://cmapspublic.ihmc.us/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1178860222421\\_1915965838\\_12212](http://cmapspublic.ihmc.us/servlet/SBReadResourceServlet?rid=1178860222421_1915965838_12212)
7. <http://definicion.de/satisfaccion/>
8. <http://depsicologia.com/la-piramide-de-jerarquias-de-maslow/>
9. [http://diccionarios.elmundo.es/diccionarios/cgi/lee\\_diccionario.html?busca=satisfaccion&submit=+Buscar+&diccionario=1](http://diccionarios.elmundo.es/diccionarios/cgi/lee_diccionario.html?busca=satisfaccion&submit=+Buscar+&diccionario=1)
10. [http://diccionarios.elmundo.es/diccionarios/cgi/lee\\_diccionario.html?busca=motivacion&submit=+Buscar+&diccionario=1](http://diccionarios.elmundo.es/diccionarios/cgi/lee_diccionario.html?busca=motivacion&submit=+Buscar+&diccionario=1)
11. <http://emprendemiestrategia.wordpress.com/2009/03/13/%C2%BFque-es-emprendimiento/>
12. <http://emprendemiestrategia.wordpress.com/2009/03/13/%C2%BFque-es-emprendimiento/>
13. <http://es.thefreedictionary.com/satisfacci%C3%B3n>
14. <http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor>

15. [http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor#Emprendedores\\_sociales](http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor#Emprendedores_sociales)
16. [http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendimiento\\_social](http://es.wikipedia.org/wiki/Emprendimiento_social)
17. <http://es.wikipedia.org/wiki/Motivaci%C3%B3n>
18. [http://es.wikipedia.org/wiki/Motivaci%C3%B3n\\_intr%C3%ADnseca](http://es.wikipedia.org/wiki/Motivaci%C3%B3n_intr%C3%ADnseca)
19. <http://es.wiktionary.org/wiki/satisfacci%C3%B3n>
20. <http://etimologias.dechile.net/?motivacion>
21. <http://formulasparaganardinero.com/%C2%BFque-es-emprendimiento/>
22. <http://igestion20.com/teoria-x-y-teoria-y-de-douglas-mcgregor-motivacion/teoria-x-y-y-2/>
23. <http://interaccionsocial.com/conceptos/camino-satisfaccion-personal/>
24. <http://javellyasesores.com/estudiantes/inicia-tu-propio-negocio/>
25. <http://javellyasesores.com/estudiantes/satisfaccion-de-ser-un-emprendedor/>
26. <http://teoriasmotivacionales.wordpress.com/teorias-modernas-de-motivacion/teoria-de-jerarquia-de-alderfer/>
27. [http://www.conductitlan.net/notas\\_boletin\\_investigacion/85\\_motivar\\_en\\_el\\_aula.pdf](http://www.conductitlan.net/notas_boletin_investigacion/85_motivar_en_el_aula.pdf)
28. <http://www.crecenegocios.com/7-razones-para-iniciar-un-negocio/>

29. [http://www.elprisma.com/apuntes/administracion\\_de\\_empresas/satisfaccionlaboral/](http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/satisfaccionlaboral/)
30. <http://www.empresores.com/foros/20963-8-tipos-de-emprendedores.html>
31. <http://www.eoi.es/blogs/irenemonasterio/emprender-con-la-oportunidad-de-innovar/>
32. <http://www.exitoya.com/glosario.htm>
33. <http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/32/princip.htm>
34. <http://www.gestiopolis.com/organizacion-talento/la-motivacion-y-la-comunicacion.htm>
35. <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/rrhh/satlab.htm>
36. [http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo\\_local/emprendydesarrollolocal.pdf](http://www.inta.gov.ar/barrow/info/documentos/desarrollo_local/emprendydesarrollolocal.pdf)
37. <http://www.psicologia-online.com/ebooks/personalidad/skinner.htm>
38. <http://www.pymesyautonomos.com/management/teoria-x-teoria-y>
39. [http://www.revistafuturos.info/futuros\\_6/emprendedor\\_1.htm](http://www.revistafuturos.info/futuros_6/emprendedor_1.htm)
40. <http://www.secretosdeprosperidad.net/featured/el-emprendimiento-empresarial-un-motor-de-desarrollo/>
41. <http://www.slideshare.net/felixsansg/teoras-de-motivacin-presentacin>

42. <http://www.slideshare.net/feminaexdesiderium/presentacion-tema-la-motivacion-y-la-satisfaccion>
43. <http://www.slideshare.net/juanvillagomezchinchay/motivacion-3301727>
44. [http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/espirtu\\_emprendedor.htm](http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/espirtu_emprendedor.htm)
45. <http://www.universidadperu.com/articulo-la-motivacion-universidad-peru.php>
46. [http://www.wikilearning.com/monografia/la\\_motivacion-teoria de la motivacion higiene/16110-8](http://www.wikilearning.com/monografia/la_motivacion-teoria_de_la_motivacion_higiene/16110-8)
47. [http://www.wikilearning.com/monografia/la\\_motivacion-teoria de la equidad de stacey adams/16110-12](http://www.wikilearning.com/monografia/la_motivacion-teoria_de_la_equidad_de_stacey_adams/16110-12)



*Anexos*



*Anteproyecto*



**UNIVERSIDAD APEC  
(UNAPEC)**



**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales  
Escuela de Administración**

**“Diagnostico Motivacional y de Satisfacciones del Emprendedor en la  
República Dominicana”**

**Sustentantes:**

Yu-Hsun Huang	2003-0627
Dary Altagracia Aquino Vásquez	2005-0269
Carol Mirtha Elaine Soto Abreu	2005-0340

**Asesor Titular:**

Ing. Juan Enrique Rosales Cortes

**Asesor Auxiliar:**

Ing. Ricardo Castillo

**Anteproyecto De La Monografía Para Optar Por El Título De:  
Licenciatura En Administración De Empresas**

**Santo Domingo, D. N.  
Junio, 2011**

## 1. SELECCIÓN DEL TÍTULO Y DEFINICIÓN DEL TEMA

“Diagnostico Motivacional y de Satisfacciones del Emprendedor en la República Dominicana”

La motivación es básicamente un proceso que lleva a satisfacer necesidades. Una necesidad es la falta de algo, la brecha entre la realidad y lo que uno quiere. Una necesidad insatisfecha impulsa (motiva) a la persona a observar un comportamiento que dará por resultado la satisfacción de esa necesidad.<sup>1</sup>

Por tanto, la motivación es el estímulo que tiene el individuo en sí mismo, para el logro de sus metas u objetivos, y esta describe el impulso o esfuerzo que se requiere para alcanzarlo.

Partiendo de esto, la satisfacción se refiere al gusto que se experimenta una vez que se ha cumplido un deseo, meta o necesidad.<sup>2</sup>

Debido a la gran influencia que tiene la motivación en cada persona, esta será capaz de realizar emprendimientos necesarios para la satisfacción propia y de la sociedad.

---

<sup>1</sup> Lawrence J. Gitman & Carl McDaniel. (2007). El futuro de los negocios. (5ª edición). México: International Thomson, pág.322

<sup>2</sup> Rodríguez Valencia, Joaquín. (2006). Dirección Moderna de Organizaciones. (1ª edición). México: International Thomson, pág. 157

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A grandes rasgos, el proceso emprendedor es un desarrollo dinámico que consiste en tres pasos: reconocimiento de una oportunidad, desarrollo de la idea y ejecución o planteamiento de la misma.

En concreto, el proceso emprendedor comienza en el reconocimiento de una oportunidad de emprender y sigue con el desarrollo de la idea de cómo aprovechar esa oportunidad, la evaluación de la factibilidad de esa oportunidad, el desarrollo del producto o servicio que se ofrecerá a los clientes, la organización de los recursos humanos y financieros, el diseño organizacional y la búsqueda de clientes.<sup>3</sup>

Por tanto, cuando un emprendimiento no funciona o transita malos momentos, la motivación es la fuente de energía que sobrevive a todo tipo de inconvenientes.<sup>4</sup>

Hemos vistos, que en los últimos años las entidades académicas de nuestro país han promovido y estimulado el emprendurismo, a su vez se han incrementado el deseo de los jóvenes por dar inicio a un negocio propio. Por

---

<sup>3</sup>[http://74.125.155.132/scholar?q=cache:SdjLxw\\_c9hkj:scholar.google.com/&hl=es&as\\_sdt=0](http://74.125.155.132/scholar?q=cache:SdjLxw_c9hkj:scholar.google.com/&hl=es&as_sdt=0)

(Consultado el 04-06-2011)

<sup>4</sup> <http://www.pymenews.es/empresas/la-falta-de-motivacion-en-emprendedores/> (Consultado el 04-06-2011)

tanto, nos surge el planteamiento de saber cuáles son las características más relevantes que los motivan a querer impulsar por su cuenta cualquier tipo de emprendimiento, cuáles son las fuentes o razones principales que hacen que el emprendedor dominicano se motive y sienta mayor satisfacción a dar inicio y continuidad en un proyecto de emprendimiento.

Es por esto, que tomamos por objeto de estudio de investigación, el diagnóstico de las motivaciones y satisfacciones más persistentes en el proceso de emprendimiento en la República Dominicana.

### **3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 Objetivo General**

Diagnosticar las Motivaciones y Satisfacciones del Emprendedor en la República Dominicana.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- ◆ Determinar cuáles son las motivaciones y satisfacciones más influyentes en el emprendedor.
- ◆ Determinar cuáles son los factores de motivaciones y satisfacciones que hacen que el emprendedor dominicano inicie un proyecto de negocio.
- ◆ Describir las experiencias de satisfacciones que se experimenta en el proceso de emprendurismo.
- ◆ Comparar las motivaciones y satisfacciones del emprendedor dominicano con el emprendedor global.
- ◆ Establecer conclusión de la motivación y satisfacción del emprendedor dominicano

#### 4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La motivación es uno de los factores más influyentes para el proceso de emprendimiento, la cual conlleva a un resultado satisfactorio.

Como sabemos, a todas las personas no les motivan las mismas cosas pues cada quien tiene sus necesidades y motivaciones propias<sup>5</sup> que traen consigo satisfacciones diferentes en cada proceso.

La razón por la cual estamos presentando este tema de investigación es porque es un tema poco o nunca desarrollado en nuestro país y deseamos establecer parámetros que nos permitan identificar cuáles son las principales motivaciones y satisfacciones del emprendedor dominicano.

El resultado de este estudio es fundamental para la orientación futura de todos aquellos que desean abordar Emprendimientos.

---

<sup>5</sup> Rodríguez Valencia, Joaquín. (2006). Dirección Moderna de Organizaciones (1ª edición). México: International Thomson, pág.173

## **5. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

En este estudio utilizaremos la investigación descriptiva, ya que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

## **6. MARCO DE REFERENCIA**

### **6.1 Marco Teórico**

Existen abundantes acepciones del término emprendedor que nos indican que:

Los emprendedores son hombres y mujeres que se encuentran en el proceso de creación de una micro, pequeña o mediana empresa, a partir de una idea o proyecto de negocio y que sea el resultado de un programa emprendedor o de una metodología reconocida por el consejo directivo.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Lerma, Martín, Castro, Flores, Martínez, Mercado, Morales, Olivares, Rangel, Raya y Valdez. (2007). Liderazgo emprendedor. Como ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. (1ª edición). México: International Thomson, pág. 367

De acuerdo con Gerber (1996), el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades.<sup>7</sup>

Asimismo, Shefsky (1997) y Baumol (1993)-citado por Ibáñez (2001)-señalan que el término es utilizado para describir a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, de manera definitiva, huyen de rutinas y prácticas mayoritariamente aceptadas. Estos individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar, es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente.<sup>8</sup>

Definiremos motivación como los procesos que dan cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo por conseguir una meta.<sup>9</sup>

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. La motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada

---

<sup>7</sup> [icc-web.conexioncrm.com/Paginas/Glosario.aspx](http://icc-web.conexioncrm.com/Paginas/Glosario.aspx) (consultado el 05-06-2011)

<sup>8</sup> Alcaraz, Rafael. (2006). El emprendedor del éxito. (3ª edición). México: McGraw-Hill/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C.V., pág. 1

<sup>9</sup> Robbins Stephen P. (2004). Comportamiento Organizacional. (10ª edición). México: Pearson Educación, pág. 155

situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos de la empresa, por ejemplo, y empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado.<sup>10</sup>

## 6.2 Marco Conceptual

- ◆ **La Necesidad:** el origen de toda motivación es la necesidad de algo. Sin necesidad, es casi imposible mover y motivar a las personas. Si algo caracteriza al ser humano de nuestra actualidad y de siempre, es que tiene carencias y necesidades diversas que pretenden cubrir y se esfuerza por satisfacer.
- ◆ **El Orgullo Profesional:** el tener satisfacción de su propio trabajo, la sensación de que es necesario.

---

<sup>10</sup> <http://motivacionlaboral.galeon.com/motivacion.htm> (consultado el 05-06-2011)

- ◆ **La Conducta:** es la expresión de la consecución o no de las necesidades o deseos básicos de una persona. Es la manifestación externa de lo que un sujeto está dispuesto a realizar para lograr un determinado objetivo. La conducta va siempre encaminada a la satisfacción de una o varias necesidades individuales. Por ello si conocemos cuales son las necesidades de nuestro colaboradores, podremos motivarlos, siempre y cuando dispongamos de los medios necesarios.
  
- ◆ **El Objetivo:** los objetivos pueden ser múltiples y diversos. Cuando la persona consigue su objetivo habrá satisfacción, es decir, habrá una conducta satisfecha, motivada; por el contrario, si la persona no consigue su objetivo habrá frustración.
  
- ◆ **La Satisfacción:** es la consecuencia del logro del objetivo deseado, es decir, el resultado de una conducta que ha cumplido las expectativas.
  
- ◆ **La Frustración:** se entiende la tensión psicológica producida por un obstáculo o barrera que impide la consecución de un objetivo.

- ◆ **El Emprendedor:** es la persona que crea y construya uno varios bienes o servicios con el fin de generar mayor valor para los consumidores y que asume el riesgo de iniciar y administrar una empresa para obtener ganancias.

### **6.3 Marco Espacial**

Esta investigación lo pretendemos realizar en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana.

### **6.4 Marco Temporal**

Esta investigación se pretende desarrollar en el periodo Mayo – Agosto, 2011.

## **7. MÉTODOS, PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **7.1 Método**

En esta investigación se usará el método deductivo, que es aquel que nos permite encontrar principios y consecuencias desconocidas, a partir de los conocidos. Al tomar como punto de partida los conceptos generales acerca de motivación, satisfacción y emprendimiento. Introduciendo así, los conceptos más específicos de la investigación y de esta forma seguir un orden lógico en la exposición del tema.

## **7.2 Procedimientos**

Los procedimientos a seguir para el desarrollo de esta investigación son los siguientes:

- ◆ Se utilizarán datos de fuentes primarias como entrevistas y encuestas a los Emprendedores de la República Dominicana.
  
- ◆ Se recolectan datos de fuentes secundarias como libros, enciclopedias, monografías, revistas, documentos, soporte de archivos electrónicos, entre otros.

## **7.3 Técnicas**

Con los fines de garantizar la validez y consistencia de la investigación realizaremos:

- ◆ Entrevistas
- ◆ Encuestas
- ◆ Investigación Bibliográfica

## **8. TABLA DE CONTENIDO**

**PORTADA**

**ÍNDICE**

**DEDICATORIAS**

**AGRADECIMIENTOS**

**RESUMEN**

**INTRODUCCIÓN**

### **CAPITULO I. DETERMINAR Y CONCEPTUALIZAR LOS INDICADORES DEL ESTUDIO DE DIAGNÓSTICO**

1.1 Emprendedor

1.2 Emprendimiento

1.3 Motivación

1.4 Satisfacción

1.5 Motivaciones y Satisfacciones del Emprendedor Global

### **CAPITULO II. SELECCIÓN Y APLICACIÓN DE INDICADORES A LAS SITUACIONES SUJETAS AL ESTUDIO**

2.1 Determinar tipo de Emprendedor

2.2 Tipos de emprendimientos

2.3 Tamaño de los emprendimientos

2.4 Tiempo de vigencia

**CAPITULO III. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

**CAPITULO IV. CARACTERIZACIÓN Y TIPOLOGÍA DE LA MOTIVACIÓN Y  
SATISFACCIÓN DEL EMPRENDEDOR DOMINICANO**

**CAPITULO V. ANÁLISIS COMPARATIVO CON LAS MOTIVACIONES Y  
SATISFACCIONES DEL EMPRENDEDOR GLOBAL**

**CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS**

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

**ANEXOS**

## 9. FUENTES DE INFORMACIÓN

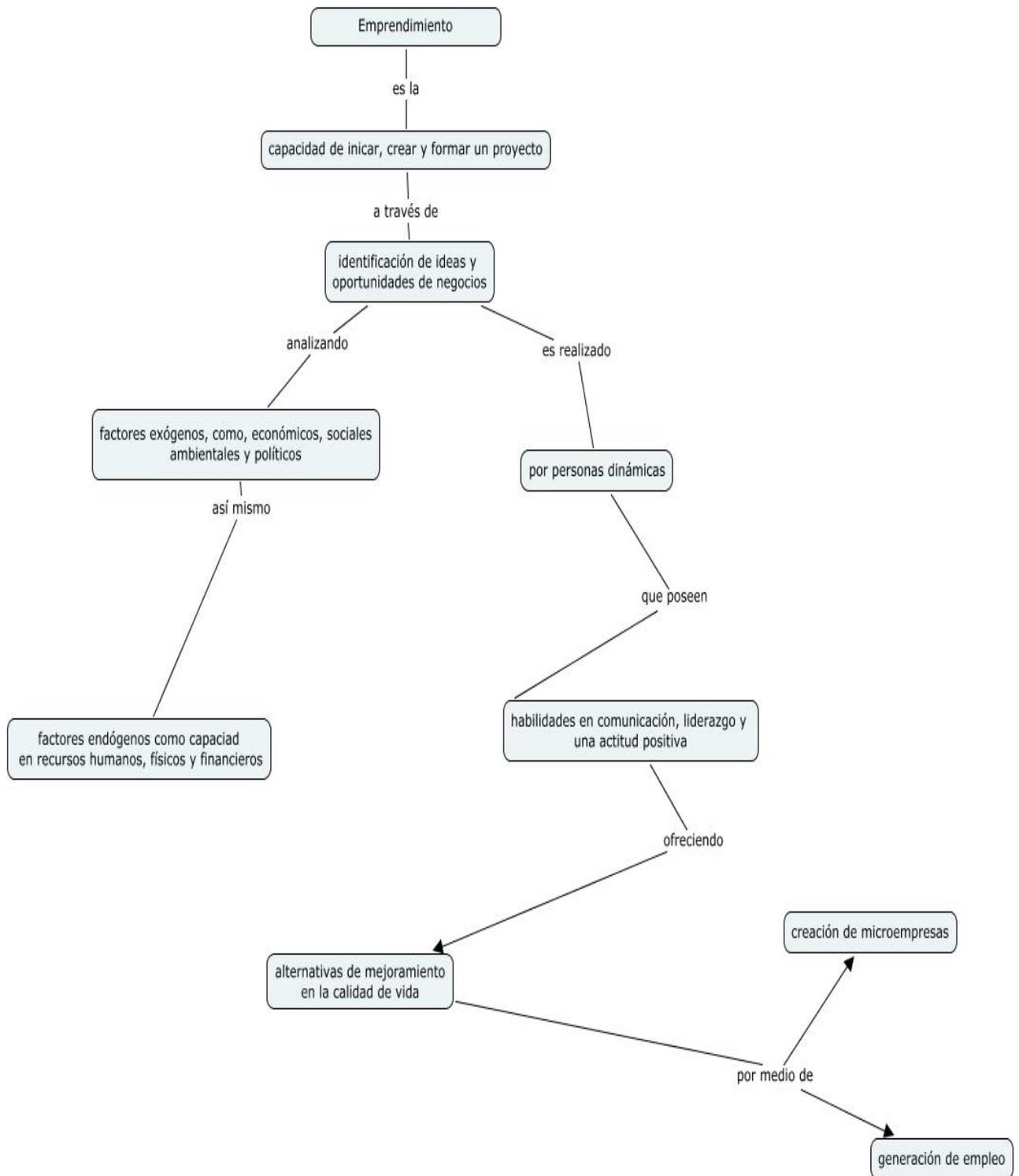
### Bibliografía

- ◆ Alcaraz, Rafael. (2006). El emprendedor del éxito. (3º Edición). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S. A
  
- ◆ Lawrence J. Gitman & Carl McDaniel. (2007). El futuro de los negocios. (5º edición). México: International Thomson
  
- ◆ Lerma, Martín, Castro, Flores, Martínez, Mercado, Morales, Olivares, Rangel, Raya y Valdez. (2007). Liderazgo emprendedor. Como ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. (1º edición). México: International Thompson
  
- ◆ Robbins Stephen P. (2004). Comportamiento Organizacional. (10º edición). México: Pearson Educación.
  
- ◆ Rodríguez Valencia, Joaquín. (2006). Dirección Moderna de Organizaciones (1º edición). México: International Thomson

## Internetgrafía

- ◆ <http://motivacionlaboral.galeon.com/motivacion.htm>
- ◆ [http://74.125.155.132/scholar?q=cache:SdjLxw\\_c9hkJ:scholar.google.com/&hl=es&as\\_sdt=0](http://74.125.155.132/scholar?q=cache:SdjLxw_c9hkJ:scholar.google.com/&hl=es&as_sdt=0)
- ◆ <http://www.pymenews.es/empresas/la-falta-de-motivacion-en-emprendedores/>
- ◆ <http://icc-web.conexioncrm.com/Paginas/Glosario.aspx>

## Gráfico # 1: Proceso de Emprendimiento



Fuente: IHMC CmapTools

**Encuesta sobre Motivación y Satisfacción Emprendedora**  
**Universidad APEC, Julio 2011**

Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para diagnosticar las motivaciones y satisfacciones de los emprendedores dominicanos. Le agradeceremos brindarnos uno minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas

Cortesía y diseño del modelo de la encuesta: Profesor, Ing. Juan Enrique Rosales Cortes

**I.- Historia Familiar y Personal**

Nombres:		Apellidos:	
Fecha de nacimiento:		Estudios:	
Sus padres que actividad realizaban?			
Papa:		Mama:	
Casado:	Soltero:	Número de Hijos:	
Su Esposo/a trabaja con él/ella		Si	No
Empresa:			
Número de Empleados:		Fecha de creación:	
Tipo de emprendedor:		Independiente	Empleado
Tipo de emprendimiento:			
Respeto al origen:			
Inicio su negocio desde cero		Compro un negocio ya iniciado	tomo una franquicia
Respeto de la producción:			
Fabrica productos		Comercializa algún servicio	

**II.- ¿Como creo la Empresa, como se le ocurrió la idea?**

**III.- ¿Qué lo motivo?** Espacio para respuesta libre y espontánea

**De la lista que se indica a continuación por favor indíquenos para su caso como se siente de acuerdo o interpretado con los motivos que se señalan**

<b>Motivo</b>	<b>Muy de Acuerdo me interpreta</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>No es mi caso</b>
Tener que asumir responsabilidades Familiares - Padres - Hermanos			
Nacimiento de un Hijo – Me Case			
Quería ser Independiente- Ser mi propio Jefe			
Quería tener éxito y ganar Dinero por mi cuenta			
Perdí mi Trabajo , me despidieron			
Me influyo el Ambiente Familiar – Padres – Hermanos			
Me influyeron amigos			
Me influyo el ejemplo de un Empresario Exitoso			
Tuve un cambio en mi estilo de Vida			
Quería sentirme que era capaz			

**IV.- Este Emprendimiento es el primero?**

Si	No
Si su respuesta es no, cuantos intentos tuvo, número de Intentos	

**V.- Perfil**

**En su opinión cuáles son las habilidades, conocimientos y capacidades, que le permitieron concretar su Emprendimiento?**

Por favor indiquenos, en base a su experiencia, ¿cuáles de la lista de habilidades que se muestran a continuación, fueron importantes para usted y cuáles piensa que le faltan y le gustaría desarrollar?

#### Habilidades Técnica

Habilidad	Muy importante	Importante	No tan importante	Me gustaría desarrollar
Capacidad de redactar				
Comunicación oral				
Supervisión				
Gestión Empresarial				
Conocimiento tecnológico de mi negocio				
Relaciones Interpersonales				
Capacidad de Escuchar				
Capacidad de Organizar				
Capacidad de Crear redes				
Estilo Directivo y liderazgo				
Motivar y Enseñar a otros				
Ser un Jugador de Equipo				
Formación de Equipo de Trabajo				

#### Habilidades de Gestión Empresarial

Habilidad	Muy importante	Importante	No tan importante	Me gustaría desarrollar
Planificación y fijación de objetivos				
Toma de Decisiones				
Relaciones Humanas				
Mercadeo				
Contabilidad				
Finanzas				
Gestión				
Control				
Negociación				
Estrategias de Crecimiento				
Innovación del Negocio				

## Habilidades Personales

<b>Habilidad</b>	<b>Muy importante</b>	<b>Importante</b>	<b>No tan importante</b>	<b>Me gustaría desarrollar</b>
Control Interno / Disciplina				
Asumir Riesgos				
Innovador				
Orientado al cambio				
Persistente				
Líder Visionario				
Capacidad de Gestionar el cambio				
Optimismo / Fe				
Confianza en sí mismo				

**VI. ¿Cuáles han sido los sacrificios personales?**

**VII.- ¿Que etapas realizo en la creación del negocio y en cual etapa esta hoy?**

**VIII.- ¿Cuáles fueron sus mayores dificultades, retos y desafíos?**

**IX. ¿Cómo obtuvo, como resolvió el tema del Financiamiento?**

**X.- ¿Qué apoyos y tuvo sigue teniendo en su Emprendimiento?**

**¿Qué apoyos le gustaría tener y que apoyos necesita?**

**Indíquenos su grado de necesidad frente a la siguiente lista de posibles Apoyos**

<b>Tipo de Apoyo</b>	<b>Muy Necesario y prioritario</b>	<b>Necesario importante</b>	<b>Necesario pero no prioritario</b>	<b>No Necesario</b>
Financiamiento para Ampliación				
Búsqueda de Socios capitalistas				
Gestión Estratégica				
Gestión de Innovación y desarrollo de nuevos productos				
Estrategia de Mercadeo y ventas				
Desarrollo de redes de contactos de clientes. proveedores				
Desarrollo de Mercados Externos – Exportación				
Alianzas de negocios				

**XI. ¿Cuáles en su opinión son las mayores satisfacciones que Ud. ha logrado al desarrollar este Emprendimiento?**

**De la lista de factores de satisfacción que se indica a continuación indíquenos su grado de acuerdo**

Factor	Me interpreta	Me interpreta en forma parcial	No me interpreta
Independencia			
Creatividad			
Generar Empleos para otros			
Desarrollo Propio			
Alcance y logre algo que es "mío "			
Hago lo que quiero y me gusta			
Trabajo para mí y mi Familia			

**XII. Por último tres preguntas relevantes**

¿Volvería a ser Empleado?	Si	No
¿Si tuviera un fracaso, lo volvería a intentar?	Si	No
¿Recomienda a otros la Aventura del Empezar?	Si	No

Gracias por sus respuestas