



TEMAS DE REVISIÓN

Tipos de emprendimiento y su contribución a la sociedad en Ecuador

Types of entrepreneurs and their contribution to society in Ecuador

Elsy Carlota Sandoya Valero¹, Manuel Francisco Flores Valero²,
George Wilfrido Anastasio Acosta³, Nelson David Moreira Macías⁴

¹ Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador. esandoya@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0003-0849-4829>

² Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador. mfloresv@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0002-5464-1677>

³ Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador. ganastacio@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0002-6839-606X>

⁴ Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador. nmoreira@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0003-3608-1618>

DOI <https://doi.org/10.48204/j.colonciencias.v10n2.a4155>

Recibido: 12 de noviembre de 2022

Aceptado: 10 de julio de 2023

Resumen

El ser humano está obligado a buscar y descubrir nuevas oportunidades que permitan cambiar su vida, tanto en el sentido material, científico y espiritual. La innovación personal es fundamental para poder ofrecer bienestar a las personas y así mejorar sus propias condiciones de vida. El emprendimiento es un mecanismo de independencia económica y de sustento personal que requiere entender el contexto de oportunidades, así como estrategias que le permitan la sostenibilidad al negocio. De estas iniciativas de crecimiento individual, existen diferentes tipos de emprendimientos que aportan beneficio social y económico a los ciudadanos de un país. Mediante una investigación de tipo descriptiva y documental, el estudio tiene como propósito describir los tipos de emprendimiento y cómo estos aportan a la sociedad en Ecuador.

Palabras clave: Emprendimiento; desarrollo empresarial; sociedad; economía; crecimiento.

Abstract

Human being requires to search and discover new opportunities allowing to change its life, both in the material, scientific and spiritual sense. Personal innovation is essential to offer well-being to people and thus improve their own living conditions. Entrepreneurship is a mechanism of economic independence and personal support that requires understanding the context of opportunities, as well as strategies that allow the sustainability of the business. From these individual growth initiatives, there are different types of entrepreneurships that provide social and economic benefit to the citizens of a country. Through a descriptive and documentary research, the purpose of the study is to describe the types of entrepreneurships and how they contribute to society in Ecuador.

Keywords: Entrepreneurship; business development; society; economy; growth.

Introducción

El emprendimiento es una actitud humana de no tener miedo a los fracasos, de atreverse a dar un paso más, de hacer un sueño realidad, asumiendo los riesgos. Es una forma de pensar, razonar y actuar que busca dar respuesta a las necesidades, destaca oportunidades, calcula el riesgo, se adapta al cambio y a la multidisciplinariedad, se hace cargo de las situaciones con visión global. Por lo tanto, el emprendedor es un innovador, facilitador de cambios e humanizador del entorno.

Con el emprendimiento no se trata solamente de realizar un trabajo, sino de fomentar actitudes y valores que terminan contribuyendo a la economía del individuo, y en ese caso se podría indicar que al momento de su crecimiento económico social en consecuencia a ello permitirá que el país se vuelva más productivo generando nuevos ingresos para el estado y fomentando plazas de empleo. Así que, el emprendimiento en cual sea su tipo es una fuerza imparable de la economía.

Mediante una investigación de tipo descriptiva y documental, donde se utilizan fuentes bibliográficas y estadísticas documentales, se identificaron las diferentes generalidades de los tipos de emprendimientos. Se consultan revistas científicas y literatura especializada en materia de emprendimiento y gestión de empresas. El estudio tiene como propósito describir los tipos de emprendimiento y cómo estos aportan a la sociedad en Ecuador.

La palabra emprendedor tiene su origen a principios del siglo XVI en la lengua francesa, haciendo referencia a los aventureros que viajaban a América en búsqueda de nuevas oportunidades. A principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado de este término también a los constructores de puentes y caminos (Banco Mundial, 2018).

Fortunato y Alter (2015) citado por Pico et al, (2017) indica que los emprendedores se consideran según este enfoque en el que se hallen como el motor para el crecimiento económico de una nación. En tal sentido Hidrobo, Zapata, Vélez y González (2010) definen el emprendimiento como una forma de pensar, razonar y actuar orientada hacia la creación de riqueza, centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado; es la gestión de un riesgo calculado, y su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad (Citado por Valle, Córdoba, & Meriño, 2018).

En emprendimiento existen nociones de como tomar riesgos y no tener miedo al fracaso son cruciales ya que determinarán el proceso de toma de decisiones de un emprendedor, ya sea decisiones de inversión o incluso emprender nuevamente en el caso de haber fallado una o varias veces. Sin embargo, estas son nociones culturales inherentes en las percepciones de los seres humanos que se exteriorizan en su comportamiento, por lo que cualquier intervención requiere planificación con visión al largo plazo, coordinación y recursos (AEI, 2019).



Importancia del emprendimiento

La formación de emprendedores y nuevas empresas es una prioridad cuando se trata de promover el desarrollo económico y social de los países, por ello es necesario determinar cuál es su contribución a estos objetivos. El emprendimiento resulta importante por sus efectos positivos en la generación de empleos y en el crecimiento económico.

Serrano y Giler (2017) resaltan la importancia del emprendimiento al afirmar que las pequeñas y medianas empresas generan más oportunidades laborales y mayor crecimiento económico que las grandes empresas. El potencial de crecimiento de un negocio es importante para diversos actores del mercado, hacerlo realidad involucra flexibilidad del sistema y de su estructura, así como innovación (innovación social en el caso de los emprendimientos sociales), facilitando ambos aspectos la escalabilidad porque permiten un mayor aprovechamiento del modelo de negocio. Sin embargo, un dilema común del emprendedor ante la decisión de crecimiento se encuentra entre vender su creación o descentralizar la toma de decisiones a fin de que la organización pueda seguir expandiéndose (Judith & Carlos, 2017).

Tipos de emprendimientos

Las distintas clases de emprendimientos dependen del nivel de financiamiento que estas exijan, la innovación que aporten al mercado, la necesidad que suplan o el impacto que estas puedan provocar en la humanidad. Emprendimientos de índole social, productivos entre otros proyectos que sirven como ejemplo de esta categorización (Coworkingfy, 2020).

Pequeños emprendimientos

Los pequeños emprendimientos son todos aquellos en los que el propietario dirige su empresa y trabaja con un par de empleados, usualmente familiares. Son negocios como tiendas de

abarrotes, peluquerías, carpinterías, plomeros, electricistas, entre otros (Barba, Salguero, Chiluisa, & Bungacho, 2017). Son aquellas pequeñas empresas creadas para fomentar el autoempleo, como peluquerías, panaderías o pequeños cafés. Por lo general, son dirigidas por su propio dueño, cuentan con pocos empleados y la mayoría de estos suelen ser familiares. La mayor parte de estos emprendimientos generan el mínimo de rentabilidad suficiente para sostener a la familia y suplir gastos.

Entre sus características se encuentran:

- Usualmente no crean nada nuevo, pero sí suplen necesidades del mercado.
- Son oportunistas, pues siempre suplen una necesidad de su localidad. En muchos casos las personas prefieren ir a una panadería cercana que dirigirse a una panadería más apartada. Esto ocurrirá siempre y cuando tengan una buena combinación entre precio, servicio y producto.
- Si bien requieren de capital para empezar, no es tan alto como en los emprendimientos tecnológicos. En muchos casos, estos tipos de emprendimientos empiezan con capital propio.
- Son emprendimientos de tipo local, sin intención de internacionalizarse. Aspiran progresar en la localidad en donde se desarrollan.

Emprendimientos escalables

Los emprendimientos escalables son empresas pequeñas en su inicio, pero que están concebidas como proyectos que pueden alcanzar un gran crecimiento. Por ejemplo, los emprendimientos de innovación tecnológica, los cuales pueden alcanzar un gran crecimiento en un plazo corto de tiempo (González, 2019).

Estos tipos de emprendimientos crean modelos de negocio repetibles y escalables. Tienen como propósito alcanzar grandes niveles de crecimiento. Suelen ser de corte tecnológico, relacionados con el desarrollo de software y dispositivos electrónicos. Pueden alcanzar un gran

crecimiento en un período corto de tiempo. Por esta razón, existen inversores de capital de riesgo que apuestan grandes sumas de dinero en negocios incipientes en apariencia. Estos poseen las siguientes características:

- Sus estrategias van enfocadas en la innovación, con el propósito de escalar.
- Se valen de todas las estrategias posibles para incursionar en el mercado.
- Requieren de altos niveles de financiación. Una vez que encuentran el modelo apropiado, el capital de riesgo se hace necesario para su rápida expansión.
- Buscan la internacionalización. Por lo general, este tipo de innovación se expande en mercados extranjeros.

Emprendimientos grandes

Los emprendimientos grandes se refieren a grandes empresas con ciclos de vida finitos. Este tipo de emprendimientos debe mantener una constante innovación en sus productos y servicios para poder crecer. De allí que deban mantenerse en un proceso continuo de investigación y comprensión de los cambios en el mercado (Barba, Salguero, Chiluisa, & Bungacho, 2017).

Se refiere a grandes empresas con ciclos de vida finitos. Estas compañías deben mantener en constante innovación sus productos y servicios para poder mantenerse en el mercado y crecer. Un buen ejemplo de este modelo de emprendimiento es Coca Cola. Esta compañía ha demostrado estar a la vanguardia y se ha convertido en una empresa líder. Desde la prueba de nuevos productos locales, hasta el levantamiento y desplazamiento de marcas exitosas alrededor del mundo son parte de sus estrategias para mantenerse en el mercado. Por su naturaleza corporativa, estos emprendimientos se manifiestan con características en común:

- Son innovadores. Para mantenerse en el mercado estudian constantemente los cambios a los que se enfrentan, las nuevas tendencias en cuanto a los gustos de los clientes, tecnologías, normativas y nuevas propuestas de los competidores.

- Deben mantenerse en un proceso de continua investigación y comprensión de los cambios del mercado para aprovechar las oportunidades que este presenta.
- Emplean gran parte de su presupuesto para la investigación e innovación de sus productos.
- Son empresas sólidas que han incursionado en distintos mercados y que siempre se mantienen en la vanguardia para no desaparecer. Suelen internacionalizarse.

Emprendimientos incubadores

Los emprendimientos incubadores se refieren a aquellos emprendimientos que no están basados en oportunidades emergentes, sino en todo un proceso de incubación previa. Por lo tanto, se enfocan en la satisfacción de aquellas necesidades del mercado que son permanentes y bien conocidas. Bajo este enfoque, los empresarios destinan una parte de su presupuesto a incubar nuevos productos para ofrecerlos en un plazo de tiempo determinado (González, 2019).

Estos tipos de emprendimientos apoyan a otras compañías o emprendimientos. Se encargan de estudiar una necesidad recurrente en el mercado dentro de un nicho. Por ello, requieren de gran inversión o financiación para estos estudios y para lograr recopilar datos suficientes y asegurarse de que dicho negocio dará resultado. Estos se muestran con patrones similares:

- La investigación se enfoca en estudiar las necesidades del mercado que sean permanentes (no emergentes) e innovar en estas.
- Por el largo proceso de investigación y desarrollo suelen predecir bien los cambios del mercado. Por ello, están mejor preparados para enfrentarse a cualquier tipo de situación adversa y aprovechar las oportunidades.
- Requieren de altos niveles de financiación para desarrollar sus investigaciones.
- Sus productos buscan posicionarse en mercados nacionales e internacionales.

Humanistas o sociales

El propósito central de este emprendimiento no consiste en capturar una cuota determinada del mercado, sino contribuir al desarrollo social. Suelen ser empresas sin fines de lucro y tienen como objetivos la innovación en el campo de la educación, los derechos humanos, la salud y el medio ambiente (Judith & Carlos, 2017).

Estos tipos de emprendimientos tienen como propósito generar un impacto positivo en el mundo. Suelen constituirse como empresas sin fines de lucro y buscan generar un beneficio en sectores relacionados con los derechos humanos, educativos, salud, desarrollo social y el medio ambiente. Buscan triunfar a través de la innovación.

En 2018, el Informe Forética sobre la evolución de la RSE y la sostenibilidad determinó que el 48% de sus encuestados adoptaron hábitos de vida con impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. Lo que revela que todo emprendimiento social o con fines ambientales también posee un mercado asegurado. Un ejemplo de esto es la iniciativa de la marca deportiva Adidas, que se unió a la organización Parley For The Oceans. Juntas crearon un modelo de zapatillas deportivas hechas casi en su totalidad con plástico reciclado, recogido en el mar y zonas costeras. Este tipo de emprendimiento manifiestan las mismas características:

- Sean rentables económicamente o no, siempre deberán buscar la innovación para lograr un impacto en el ámbito en el que se desarrollan.
- Siempre buscan aprovechar las oportunidades que les ofrece el medio empresarial para el logro de sus propósitos.
- Consiguen financiamiento por medio de programas de políticas públicas, financiamiento privado o financiamiento colectivo (crowdfunding).
- Cuando estos proyectos logran un impacto real en la sociedad, suelen incursionar en otros contextos internacionales o ser imitados.

Imitación o negocios espejo

Este tipo de emprendimiento consiste en la imitación de un producto o servicio que ya tiene éxito dentro del mercado. Puede darse a través de la creación de un producto nuevo o a través de una franquicia. En el caso de los productos nuevos, lo que se busca es imitar aquellos aspectos de un producto que ya demostraron tener éxito. Sin embargo, en todos los casos se deben incluir aspectos novedosos que permitan ofrecer un valor agregado a los usuarios (Judith & Carlos, 2017).

Existen dos clasificaciones en este tipo de emprendimiento. Una consiste en la imitación de un producto o servicio ya existente en el mercado y otra corresponde a la adquisición de una franquicia, cuyo modelo de negocio ya está establecido. Un ejemplo de este último es McDonald's, una franquicia de restaurantes de comida rápida estadounidense, con sede en Illinois, Chicago. Sus principales productos son hamburguesas, refrescos, helados, postres y papas fritas. Tiene más de 30 mil restaurantes en más de 100 países. Sus características generales son:

- Su propósito es buscar rentabilidad a través de la inversión realizada.
- La oportunidad que buscan es obtener el mismo éxito que ha tenido el producto o modelo de negocio.
- Para la adquisición de este tipo de negocios se requiere de un gran capital.
- En el caso de las franquicias, por lo general son modelos de negocios extranjeros que incursionan en el mercado regional.

Públicos

Se refiere a aquellos emprendimientos que desarrolla el sector público a través de sus diferentes agencias de desarrollo. En todos los países es posible encontrar este tipo de iniciativas públicas, enfocadas en cubrir las deficiencias en la oferta de los empresarios privados (González, 2019).

Es el tipo de emprendimiento que ejecuta el Estado a través de sus agencias de desarrollo. Estos tienen como objetivo la innovación en un sector social, de servicios o innovaciones en materia de regulación legal. En República Dominicana, el gobierno creó un servicio para consultar multas de tránsito y trámites de documentos. De esta manera, centralizó todos los procedimientos, con el fin de hacerlos más rápidos y transparentes para la ciudadanía. Como mecanismos públicos, su gestión está enmarcada en algunos esquemas de funcionamiento:

- Se valen de las nuevas tecnologías para innovar la manera de hacer gerencia pública.
- Ven la oportunidad de mejorar la gestión administrativa, simplificando procesos y haciendo que la gestión sea más productiva. Eliminan así la burocracia y atacan la corrupción.
- Son proyectos que requieren altos niveles de financiación, pues deben adaptarse a todas las instituciones públicas y, en algunos casos, requieren de un proceso de formación para el sector administrativo.

Productivos

Existen una gran variedad de tipos de emprendimientos productivos. Por lo general, son emprendimientos creados con inversión privada y pública. En muchas oportunidades, el gobierno fija alianzas con el sector privado con el fin de promover el desarrollo económico y social en una determinada región (Pico, Cortina, Trujillo, & Arias, 2017).

Un buen ejemplo lo constituye la plataforma Compra Local, auspiciada por la Alcaldía de Medellín, en Colombia. El gobierno local en alianza con los campesinos del municipio creó un mercado virtual para que los habitantes de la ciudad se abastecieran de alimentos de producción regional. En solo tres días (durante el primer mes del portal), los granjeros aliados percibieron ingresos por 16 millones de pesos, equivalentes a más de 4 mil dólares. Estos emprendimientos:

- Suelen establecerse para ayudar a las personas en situaciones vulnerables.
- Aprovecha las necesidades de su localidad para emprender y suplir sus necesidades.

- Requieren de financiación por parte del Estado, que establece alianzas con el sector privado, y en muchas oportunidades con organismos internacionales que buscan el desarrollo de regiones empobrecidas o vulnerables.

Contribución a la sociedad

El emprendimiento le aporta a la sociedad nuevos productos y servicios, el crecimiento y renovación de las industrias que ya existen, y la generación de nuevos y mejores empleos. Pico (2017) señala que el emprendimiento es la actividad que permite mantener una regeneración constante del tejido empresarial en un territorio. Se puede hablar de qué tan fértil es una economía por la posibilidad de crear empresas.

Además, el emprendimiento es pertinente y necesario en épocas como la que vivimos en la actualidad. En este caso los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, permiten incrementos de productividad y generan la mayor parte del empleo. Entonces, se genera más y mejor empleo que contribuye al incremento del valor agregado de la economía e innovación. La Tabla 1 muestra el porcentaje de indicador de emprendimiento en el Ecuador.

Tabla 1

Principales indicadores de emprendimiento e innovación en Ecuador

Reporte	Indicador	Ecuador	Promedio Latinoamericano
Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2016/17	TEA (Actividad Emprendedora Temprana) Porcentaje de personas encuestadas entre 18 y 64 años que están en proceso de abrir un negocio o aquellas que tienen un negocio de hasta 3.5 años de antigüedad.	31,8	18,8 (14 países)
	Emprendimiento como buena elección de carrera Porcentaje de personas encuestadas entre 18 y 64 años que creen que comenzar un	59,5	63,7 (14 países)

	negocio es una elección de carrera deseable.		
	Intenciones emprendedoras Porcentaje de personas encuestadas entre 18 y 64 años que tiene intenciones de iniciar un negocio en los próximos tres años.	36,7	31,9 (14 países)
Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2016 (Kantis, Federico e Ibarra)	Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico Se basa en diez dimensiones claves que inciden en los países para la creación de nuevas empresas: capital humano emprendedor, cultura, condiciones sociales, sistema educativo, condiciones de la demanda, estructura empresarial, plataforma de ciencia y tecnología, financiamiento, capital social, regulaciones y políticas. Se evalúa en una escala de 0 a 100 puntos.	24,73	25,89 (15 países)
(Banco Mundial, 2012)	Doing Business Refleja la facilidad de hacer negocios tomando en cuenta los procedimientos, tiempos, costos y regulaciones para crear una empresa, entre otros factores. Se evalúa en una escala de 0 a 100 puntos.	57,47	60,77 (22 países)
The Global Innovation Index 2016 (Dutta, Lanvin, y WunschVincent)	Índice global de Innovación Se deriva de un ratio de eficiencia en innovación que abarca “inputs” y “outputs” de innovación. Los inputs tienen que ver con las instituciones, el capital humano y la investigación, la infraestructura, la sofisticación del mercado y la sofisticación de los negocios. Los outputs tienen que ver con la producción de conocimiento, tecnología y creatividad. Se evalúa en una escala de 0 a 100 puntos.	27,11	26,03 (21 países)

Fuente: Boza (2018)

Al hacer una comparación regional, Ecuador se encuentra evaluado cerca del promedio latinoamericano de acuerdo con los principales indicadores que miden las aptitudes de los países para desarrollar proyectos productivos. Si bien el ecosistema de emprendimiento en Ecuador se

encuentra en transformación, aún es evidente el retraso frente a países como Chile, México, Costa Rica y Colombia en temas de competitividad, innovación y capital social emprendedor.

Si bien el emprendimiento se ha convertido en un potencial motor de la economía del país, se espera que el impacto en la sociedad que éste genere sea mayor. De acuerdo con el estudio realizado en el año 2009 por el Monitor Global de Emprendimiento, el índice de la actividad emprendedora temprana conocida como TEA, fue del 29,62% en Ecuador (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020). Es decir que los emprendimientos surgen en su mayoría por necesidad o por oportunidades temporales, sin embargo, no están catalogados como verdaderos negocios que puedan tener éxito y que sean sostenibles en el tiempo.

Bajo esta consideración, en la actualidad, el emprendimiento en Ecuador se encuentra en crecimiento, dado a que se han instalado un importante número de emprendimientos de diferentes tipos surgidos debido a diversos factores externos e internos de la economía social de cada familia, que en su mayoría no han sostener un empleo fijo por un largo tiempo. En este sentido, el impacto de los emprendimientos en la sociedad para mostrar un destino positivo y atractivo en la economía. Los resultados que se presentan pretenden mejorar dichos servicios y en general el potencial de emprendimiento en la zona.

Conclusión

En Ecuador se está experimentando una transformación progresiva que considera la inclusión y respaldo a emprendedores por necesidad y a emprendedores innovadores que aprovechan oportunidades de mercado.

La promoción del emprendimiento es un tema de creciente importancia dentro de las economías mundiales, particularmente las latinoamericanas, y en este caso para Ecuador, que en los últimos años han incursionado de manera más continua en los emprendimientos, haciendo que otros individuos con interés de emprender reduciendo la tasa de desempleo en el país y aumentando la productividad, y el nivel social de los ciudadanos.

Conflicto de interés

Los autores se declaran que no existe conflicto de interés en este artículo.

Referencias

- AEI. (2019). *Ecuador, un país emprendedor e innovador en el 2020: Estrategia para desarrollar un Ecosistema de Emprendimiento e Innovación*. https://unctad.org/system/files/official-document/epf_npd02_Ecuador_es.pdf
- CoworkingFY. (2020). 10 tipos de emprendimientos. <https://coworkingfy.com/tipos-de-emprendimientos/>
- Banco Mundial. (2012). *Ecuador: Las Caras de la Informalidad*. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/942561468246331465/pdf/678080SPANISH00Box0374379B00PUBLIC0.pdf>
- Banco Mundial. (2018). *Conectar mujeres emprendedoras*. <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2018/03/07/conectar-mujeres-emprendedoras-america-latina>
- Barba, N. S., Salguero, C. G., Chiluisa, M. C., & Bungacho, S. C. (2017). Emprendimiento, Universidad y Sociedad. *Revista Boletín Repide*, 6(4), 218 - 225. <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/238>
- Boza, C. Z. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso del Ecuador. *Espacios*, 37(7), 15. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>
- CEPAL. (2021). *Informe Macroeconómico del Ecuador y sus rasgos generales de la evolución reciente*. Repositorio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1 - 10. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47192/68/EE2021_Ecuador_es.pdf

- González, M. R. (2019). *Emprendimiento en proceso enseñanza y aprendizaje. Manual de Estrategias*. Repositorio de la Universidad de Guayaquil. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/41048/1/BFILO-PMP-19P116.pdf>
- Judith, C. A., & Carlos, G. A. (2017). Escalabilidad: concepto, características y retos desde el emprendimiento comercial y social. *Cuadernos del Cimbage* (19), 27 - 41. <https://www.redalyc.org/pdf/462/46251257003.pdf>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (Julio de 2020). *Jóvenes Emprendedores en Ecuador 2012 - 2017*. ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50508>
- Pico, A. A., Cortina, J. D., Trujillo, R. S., & Arias, C. R. (2017). ¿El Emprendimiento como Estrategia para el Desarrollo Humano y Social? *Saber, Ciencia y Libertad*, 12(1), 107 - 123. <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2017v12n1.1470>
- Serrano, M., & Giler, M. (2017). *La economía popular ecuatoriana no visibilizada: Caso, emprendimientos de la mujer después del terremoto 16-A y su contribución al núcleo familiar zona norte Manabí*. Suplemento Cica, 1 - 13. Obtenido de <https://suplementocica.uleam.edu.ec/elcarmen/documentos/d21.pdf>
- Valle, C. Y., Córdoba, V. M., & Meriño, C. M. (2018). El clima organizacional en el emprendimiento sostenible. *Revista EAN*, (84), 43 - 61. <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1916>