

EMPREDIMIENTO FAMILIAR PARA EL DESARROLLO ENDÓGENO LOCAL

Cruz Xiomara P de Aparicio PhD.

Coordinadora de la carrera Cultura Tradicional de la Salud. Universidad Metropolitana del Ecuador.
xiomaparicio199@hotmail.com; cperaza@umet.edu.ec

RESUMEN

El siglo XXI, viene envuelto por los avances en la tecnología, la internacionalización y el emprendimiento. Cuando se hace referencia a este último, y se revisan los diferentes tipos, puede apreciarse que, el emprendimiento familiar tiene su origen en la relación entre un sistema-familia y un sistema-negocio, que se juntan para conformar una empresa familiar. La comunidad indígena Shuar existente en el Cantón Naranjal está conformada en su mayoría por cinco (5) grupos familiares que migraron de la Amazonía y hoy hacen vida en el Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa, disponen de un potencial turístico importante. El objetivo del estudio es analizar el potencial de emprendimiento en la segunda generación de cada familia dedicada a la práctica de este tipo de tratamiento, perteneciente a la etnia Shuar del Cantón Naranjal, considerando la solicitud del Ministerio de Turismo y de la Directiva del Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa a la Universidad Metropolitana para que preste la orientación y el acompañamiento a través de la vinculación con la sociedad.

Palabras Clave: Empresa Familiar, Emprendimiento, Desarrollo Endógeno, Comunidad Shuar, Terapias Manuales.

FAMILY ENTREPRENEURSHIP FOR LOCAL ENDOGENOUS DEVELOPMENT

SUMMARY

The 21st century is enveloped by advances in technology, internationalization, and entrepreneurship. When reference is made to the latter, and the different types are reviewed, it can be seen that family entrepreneurship has its origin in the relationship between a family-system and a business-system, which come together to form a family business. The existing Shuar indigenous community in the Naranjal Canton is mostly made up of five (5) family groups that migrated from the Amazon and today live in the Shuar Tsuer Entsa Tourist Complex, which have significant tourist potential. The objective of the study is to analyze the potential of entrepreneurship in the second generation of each family dedicated to the practice of this type of treatment, belonging to the Shuar ethnic group of the Naranjal Canton, considering the request of the Ministry of Tourism and the Directive of the Tourist Complex Shuar Tsuer Entsa to the Metropolitan University to provide guidance and accompaniment through links with society.

Key Words: Family Business, Entrepreneurship, Endogenous Development, Shuar Community, Manual Therapies.

1. INTRODUCCIÓN

Entendiendo a la familia como la unión y convivencia de unas personas que comparten un proyecto de vida en común, entre las que existe un importante compromiso personal; donde se establecen intensas relaciones de intimidad, reciprocidad y dependencia. La empresa y la familia pueden articularse en una institución social productiva. Las empresas familiares, según Neubauer y Lank (1999), ratificado Orozco et, al (2018) son los elementos más efectivos en el desarrollo económico, generando puestos de trabajo, seguridad, oportunidad y progreso a los participantes activos y pasivos del proyecto familiar, a la comunidad y a la estructura económica nacional. Así mismo es innegable como las empresas de familia “crean valor para sus accionistas y todos sus grupos de interés, basadas en sus propios recursos” (Orozco et, al 2018:13)

A la familia le corresponde la formación de miembros que tengan la tendencia a la búsqueda y logro del bienestar de la sociedad, mediante la práctica de actividades responsables, en el estudio de los problemas socioeconómicos. Las precarias condiciones de la calidad de vida de la población, así como las altas tasas de desempleo, entre otros aspectos, hacen necesaria la intervención de la familia o parte de ella, en el planteamiento de posibles soluciones.

Para Gómez (2010), la transformación productiva de las regiones es un requisito indispensable para crear nuevas oportunidades económicas, sociales, políticas y ambientales de los habitantes de un país. Se hace necesario entender que la matriz productiva, explica Montalvo (2014), no solo es la forma de producir, sino que envuelve a los actores que intervienen en el proceso. Es decir, incluye un conjunto definido por la producción (p), los procesos productivos (pp), los actores (a), sus conocimientos (c) y sus interacciones (i). La matriz productiva depende de las variables antes mencionadas: MP

= f (p, pp, a, c, i).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD,2019), detalla como el Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador en su documento de Política Industrial (2016-2025), hace referencia a las PYMEs a todo lo largo de ella, tanto en el diagnóstico como en las líneas de acción, pero no hay un componente dedicado a la estrategia. (OECD, CAF,2019)

Por su parte, Baque et, al (2018), concibe a esta matriz productiva como una estrategia que se articula con los Objetivos del Milenio y actualmente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible(ODS), en lo concerniente a la erradicación de la pobreza. De ahí que esta, debe ser permeada por la innovación para que en conjunto tribute a la promoción y fomento del desarrollo endógeno, en este caso con el trabajo que se realiza en el área de las Terapias Manuales como parte del turismo de bienestar, rama del turismo de salud.

En cuanto a la base teórica de la economía sanitaria como complemento argumentativo de la industria médico-turística, los estudios sobre el esquema teórico y práctico de esta economía de la salud han crecido de forma rápida como una necesidad de entender un sector fundamental para la vida del ser humano.

La principal razón de este crecimiento se debe según Sloan (2013), al importante incremento en la longevidad en países desarrollados y en menor medida de países en desarrollo debido a múltiples factores como mayor consumo de servicios de salud, mayor gasto público en el rubro del sector de la salud por parte de gobiernos en países desarrollados y en vías de desarrollo, entre otros

A esto se agrega la labor del Ministerio de Turismo de Ecuador (2013),quien en diferentes publicaciones turísticas, organizaciones de viajes y asociaciones de operadores turísticos, reconocidos internacionalmente por su autoridad y criterio en esta materia, recomiendan a viajeros de todo el mundo a elegir a Ecuador como un destacado destino turístico desde hace varias décadas, por toda una serie de cualidades que tiene es su haber y donde a la fecha Ecuador dispone de participación abierta después de la última edición celebrada en

Ourense en 2019, Termatalia (2020), reforzará su carácter de puente termal entre Euroasia y América con la celebración de una nueva edición en 2021. Se convertirá de nuevo en un Centro de Negocios y Conocimiento que reunirá a profesionales de más de 25 países, planes modificados por la emergencia sanitaria generada por el COVID19.

Termatalia 2021 fomentará el intercambio de experiencias entre distintos continentes, desde un punto de vista empresarial, institucional y social, para obtener una perspectiva global del sector, con el fin de impulsar el mercado estratégico del Turismo Termal y de Bienestar.

En cuanto a los ejemplos de los esfuerzos por estudiar el microemprendimiento, que han perdurado en el tiempo, corresponden a los proyectos llevados a cabo por Robert Townsend (2011), profesor del Massachusetts Institute of Technology, y por Chris Woodruff (2005), profesor de la Universidad de California. Townsend ha dirigido un proyecto para Tailandia desde 1997, el cual consiste en encuestas longitudinales que se toman anualmente en zonas relativamente poco urbanizadas. Este investigador ha

estudiado el efecto de las restricciones al crédito sobre el emprendimiento y sobre el nivel del capital utilizado por las pequeñas empresas; también ha calculado el efecto de las crisis económicas sobre el emprendimiento y las características más sobresalientes que hacen surgir a los microemprendedores. Por su parte, Woodruff dirige un proyecto en Sri-Lanka desde el año 2005, también de encuestas de carácter longitudinal, donde entre los trabajos de investigación realizados se encuentran tópicos como estimación del retorno al capital en empresas pequeñas, efectos del tsunami de 2004 sobre el emprendimiento y el tipo de contabilidad que llevan los microemprendedores. Todos temas relacionados y que sirven de sustento a esta investigación que se lleva en la comunidad Shuar

En el mismo orden de ideas, Sanhueza (2011), opina que un proceso de crecimiento económico reducido a dimensiones de ajuste externo y estabilidad macroeconómica, dejará de lado la actuación en los niveles microeconómico y territorial. Ante tal escenario surge la alternativa del desarrollo endógeno local como un nuevo modelo de análisis que incluye a las empresas locales, la capacidad de innovación y el aprovechamiento del potencial de desarrollo existente en las regiones, el cual es algo más que un mero proceso de crecimiento de la renta per cápita o de la producción.

La comunidad Shuar en el Cantón Naranjal comienza a operar con el Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa en el año 2002, ofreciendo sus aguas termales, gastronomía típica, y se promocionan dos centros dedicados a la práctica de terapias manuales: masajes, hidroterapia, aplicación de barro medicinal, entre otros

La primera generación de un negocio familiar según Aguilar (2010), está fuertemente liderada por el fundador, a quien se llama comúnmente el propietario controlador, término que incluye dos características importantes: primero, el que se refiere a la propiedad, ostentada por el fundador del negocio familiar, él mismo, y, segundo, el de controlar, tomar las decisiones en todo lo que se refiere a la empresa. Así es el caso de los dos centros de masajes existentes en el Complejo Turístico, hoy a 15 años de operaciones los hijos forman parte del negocio, constituyendo la segunda generación de este.

El trabajo tiene como objetivo general Analizar el potencial de emprendimiento en la segunda generación de cada una de las dos (2) familias pertenecientes a la etnia Shuar del Cantón Naranjal cuyas microempresas se orientan a la práctica de las Terapias Manuales, determinando la influencia de la familia en el emprendimiento de centros de terapias manuales y como se da oportunidad al desarrollo endógeno de la localidad donde habita la comunidad Shuar del Cantón Naranjal, ambas en funcionamiento dentro de las instalaciones del Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa.

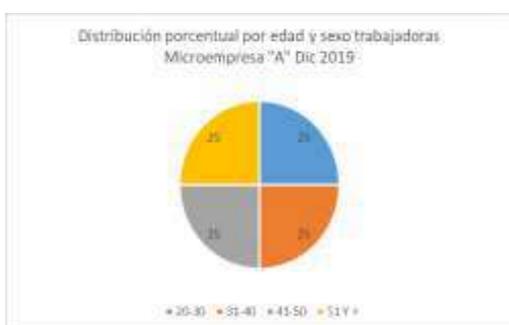
2. METODOLOGÍA

Para conocer el nivel de habilidades emprendedoras de los miembros de la segunda generación de las microempresas familiares dedicados a las Terapias Manuales que funcionan dentro del Centro Turístico Shuar Tsuer Entsa, la población y muestra: se tomó toda la población por ser pequeña 4 socios de la microempresa "A" y 2 socios de la microempresa "B" se realizó una investigación de campo, con un diseño no experimental descriptivo. Se aplicó la técnica de la encuesta, tomando parte del test del Programa Neiva(modificado) y la realización de un Análisis DOFA para las sugerencias de estrategias a los socios de las microempresas

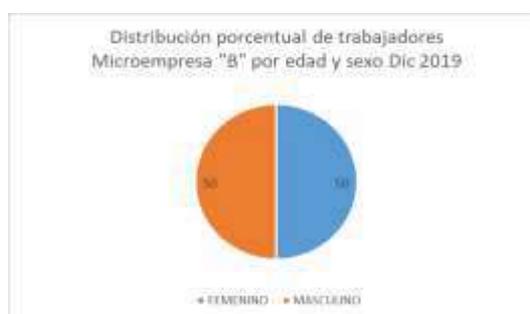
3. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

A continuación, se hace el análisis de parte de los resultados obtenidos durante el estudio:

Emprendedores de la segunda generación de microempresas de Terapias Manuales, según el sexo. Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa



Data: Nómina de microempresa "A", dic 2019
Nóminas de microempresa "B", dic 2019



Data:

El 100% de trabajadores de la empresa A lo constituyen 4 personas del sexo femenino, con 25 % entre 20 y 30 años; 25% con edades entre 31 y 40 años, 25 con edades entre 41 y 50 años y el 25 % restante con edades de más de 51 años. En la microempresa "B" 50% femenino y 50% masculino con edades de 51 años y mas

La predominancia del sexo femenino en los emprendimientos coincide con lo planteado por Cisneros et, al (2016) ,quien explica que, una microempresa es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios, además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar.

Lo antes expuesto coincide con Ortiz (2017) quien al tratar el tema apunta hacia cuatro grandes dimensiones en las que actuar para la potenciación del emprendimiento de la mujer en un escenario capitalizado por los hombres. Por una parte, en la dimensión social, la mujer demanda el fomento de una cultura emprendedora que canalice la formación de dicho espíritu y contribuya a visibilizar y reconocer su papel en el emprendimiento. Desde la dimensión personal, el discurso de las mujeres emprendedoras revela la importancia concedida a la formación como factor de apoyo al emprendimiento, lo que recomienda acometer programas de formación específicos para mujeres emprendedoras.

En cuanto a la dimensión familiar, aunque no es un elemento recurrente en el discurso de éstas, sigue presentando un sesgo de género importante, como pone de manifiesto la argumentación sobre la corresponsabilidad -de las emprendedoras- frente al de la conciliación como "derecho" a disfrutar de la familia -de los emprendedores. En último lugar, aparece la dimensión económico- financiera, que, si bien no se encuentra especialmente presente en el discurso de las emprendedoras como un problema, adquiere la importancia de factor facilitador.

En cuanto al grado de instrucción de los microempresarios, se aprecia que socio masculino que representa el 100% tiene educación básica media, en cuanto al sexo femenino el 75 % son bachilleres en ciencias y un 25% cuenta con educación básica superior.

En el estudio realizado por Pérez (2020), contraargumenta lo encontrado en este estudio porque un ranking de las actividades que más realizan las mujeres corrobora que hay una mayor participación femenina en las labores cuando la mujer tiene menos educación, en el caso de la comunidad Shuar, al menos el 50% de las mujeres tienen aprobado el nivel de Bachiller en Ciencias. La creciente atención académica a la economía del cuidado a nivel global ha servido para visibilizar los desafíos modernos en torno al trabajo reproductivo, aún desvalorizado, invisibilizado y asociado particularmente con mujeres. Por ello, la investigación más reciente ha ido colocando este tema como uno de acción urgente en cuanto a políticas públicas concernientes a la igualdad de género y el desarrollo.



Data: Variables de Perfil de Microempresas, dic 2019

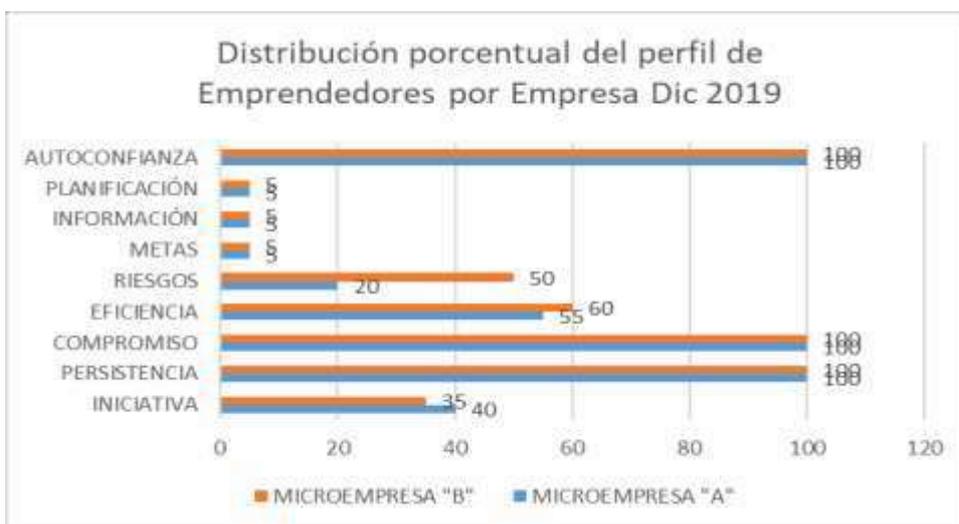
En el análisis de las características del perfil de las microempresas, se aprecia que en la microempresa "A" el 100% es patrimonio familiar y solo trabaja familia, es decir la madre y sus tres hijas. En la microempresa "B" el 50% del patrimonio es heredado, corresponde a un socio de sexo femenino descendiente de la primera generación casada con un socio masculino que no es de descendencia Shuar.

En cuanto al cumplimiento de aspectos como Afiliación al IESS, al SRI ninguna de las mismas cumple con estos requisitos formales y tampoco hacen uso de instrumentos de fomento productivo.

La función social de la educación no es brindar conocimientos, sino generar capacidades a los beneficiarios de la misma, para proveer sustento mediante un empleo, oficio u ocupación. Cuando esto no sucede las personas tratan de procurarse por sí mismas un empleo. Entonces surge el espíritu empresarial, por necesidad antes que por una decisión de desarrollo personal.

La Asamblea Nacional aprobó por unanimidad este martes 7 de enero del 2020, el proyecto de Ley de Emprendimiento e Innovación. Ahora corre un plazo de 30 días para que el Ejecutivo vete la normativa o se allane a lo dicho por el Legislativo. Lo antes expuesto hace que estas microempresas estén en el tiempo de cubrir aspectos legales que le permitan funcionar desde la legalidad

Así mismo, el Régimen Impositivo de Microempresas, según Pinto (2020), entra en vigencia a partir del mes de febrero de 2020 y las obligaciones atribuidas a este régimen serán aplicadas a partir del actual periodo fiscal. Entre los deberes formales de los contribuyentes calificados como microempresarios están: a. Emitir comprobantes de venta de conformidad con lo dispuesto en la normativa vigente; b. Llevar contabilidad o un registro de ingresos y gastos según corresponda; c. Presentar las declaraciones previstas en la normativa tributaria vigente; y, d. Presentar los anexos de información cuando corresponda. Todo lo antes expuesto permitirá a los socios de estas microempresas, tomar las medidas necesarias para poner todos sus trámites al día y cumplir con las obligaciones tanto legales como tributarias, lo cual les permitirá un mejor manejo de los mismos.



Data: Variables del Test de Perfil de Emprendedores, por microempresa, dic 2019

En ambas microempresas se encuentran con un 100% las variables Autoconfianza, Compromiso, Persistencia. En cuanto a los Riesgos la microempresa "B" reporta 50% y la microempresa "A" solo 20%. En cuanto a la variable Eficiencia "B" reporta 60% y "A" un 55%. La variable Iniciativa en "B" es de 40% y en "A" es de 35%. En ambas microempresas las variables Planificación, Información y Metas reflejan los porcentajes más bajos con un 5% cada uno respectivamente.

Como lo explican Parra & Delgado (2018), la sostenibilidad y supervivencia de las microempresas han sido durante años temas de debate entre los estudiosos y los gestores de políticas públicas en esta área, en el sentido de analizar hasta qué punto la promoción, asesoría y acompañamiento son garantía para su permanencia en el tiempo, o existen otro tipo de factores del entorno más relevantes para la obtención de sus resultados. Es importante el seguimiento y la evaluación en torno a aspectos como: sostenibilidad económica, sostenibilidad laboral, mejoras locativas, entorno socio económico en términos de mercado con énfasis en demanda, competencia y precios actualización tecnológica, ampliación y / o diversificación de la oferta, facilidades de créditos. Como puede apreciarse en este estudio se requiere dar mayor profundidad a los aspectos gerenciales en cuanto a los procesos administrativos y la sensibilización sobre su importancia.

Matriz FODA de Microempresas de Terapias Manuales Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa, dic 2019

<p>Factores Internos</p> <p>Factores Externos</p>	<p>FORTALEZAS</p> <p>F1 Calidad de los servicios Ofertados</p> <p>F2 Productos utilizados en las terapias están en la zona</p> <p>F3 Personal con alta calificación practica</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>D1Mínima planificación del trabajo.</p> <p>D2 Poco uso de canales de información</p> <p>D3Mínimo trazado de metas para el trabajo</p> <p>D4Falta certificación del personal por organismos competentes</p> <p>D5 Retraso en uso de tecnología</p> <p>D6Espacios de trabajo interno poco acogedores</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>O1 Ahorro de alquiler local</p> <p>O2 Ambiente de trabajo espacioso</p> <p>O3 Naturaleza a disposición del cliente</p> <p>O4Apoyo de la universidad para dar asesorías según solicitudes</p>	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <p>O3F2.Hacer uso de la naturaleza para la ambientación de los mismos utilizando los recursos existentes en la zona,</p> <p>O4F3.Solicitar orientación para la promoción de servicios a la universidad</p>	<p>ESTRATEGIAS DO</p> <p>O4D1.Hacer más atractiva la oferta de servicios brindados, utilizando planes promocionales u ofertas</p> <p>O4D2.Solicitar orientación sobre uso de las TICs para optimizar la promoción de los servicios que brinda el Complejo Turístico</p> <p>O4 D3. Solicitar asesoría en cuanto a la capacitación y elaboración de los planes de negocio para implementar en las</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>A1 Niveles de delincuencia</p> <p>A2 Agresiones por agentes externos</p> <p>A3Cambio en las fuentes de referencia</p> <p>A4Competencia cercana</p>	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <p>A1.Establecer alianzas con la Prefectura de Naranjal para tratar el tema de vigilancia y rondas nocturnas para minimizar los ataques delincuenciales en el área de la comunidad Shuar</p>	

Data: Matriz FODA microempresas Terapias Manuales. Complejo Turístico Shuar Tsuer Entsa, dic 2019.

Seguidamente se realiza una Matriz FODA para analizar en conjunto las situaciones que pueden ser estrategias orientadas al mejoramiento de las condiciones de las microempresas "A" y "B" existentes en la comunidad en la Comunidad Shuar, es importante considerar la viabilidad de las estrategias propuestas y el compromiso de las microempresas a dar fiel cumplimiento a lo planificado para el desarrollo de las estrategias en la práctica.

Para Gascó (2016), las debilidades de una empresa enfocan aquellas áreas en las que una empresa es deficiente y que de alguna manera impiden conseguir los objetivos inicialmente marcados. Por ello, en el análisis DAFO cuando se detectan cuáles son las debilidades de una empresa se debe buscar soluciones para mejorar sus resultados y la actividad con respecto a la competencia.

Así, las debilidades en el análisis FODA cumplen una función trascendental, y es la de detectar los errores cometidos, así como los puntos débiles de la empresa y que puede mejorar a partir de nuevas estrategias. Saber cuáles son las limitaciones en cada momento junto con los riesgos es imprescindible para desarrollar una estrategia que sea capaz de eliminarlos. Con el paso del tiempo y una estrategia bien planteada convertirá las debilidades en las fortalezas de la empresa.

En cuanto a lo antes expuesto, Bárcena (2018), refiere que la falta de una visión estratégica sobre el rol de las mipymes en la transformación productiva, hace muy difícil la integración de las acciones de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas con los programas más generales de transformación productiva. Más aún, como no quedan claras las metas y los objetivos de las políticas, a menudo no se logra garantizar la convergencia de las acciones emprendidas por las entidades que, desde perspectivas distintas, concurren a su cumplimiento

4.-CONCLUSIONES

-Se cumplió con el análisis del potencial de emprendimiento en la segunda generación de cada una de las dos (2) familias pertenecientes a la etnia Shuar del Cantón Naranjal cuyas microempresas se orientan a la práctica de las Terapias Manuales

-Desde una perspectiva descriptiva, los resultados permiten dimensionar la reiteración en el discurso de propuestas sobre las acciones que ayudan al emprendimiento de la mujer según los códigos establecidos.

-Aun cuando en los perfiles de los emprendedores existen valores de autoconfianza, compromiso y persistencia, se requiere concientizar a estas personas sobre la importancia de los procesos administrativos gerenciales, que les permitan un mejor desempeño en los aspectos legales, tributarios, de comunicación y de marketing para el mejoramiento de sus microempresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, A (2011). Emprendedores: primera generación de una empresa familiar. <https://www.altonivel.com.mx/12344-emprendedores-primera-generacion-de-una-em>.

Baque, A; Zea, C; Parrales, M; Orellana, K; Merino, J; Osejos, A; Santistevan, K; Salazar, E; Cantos, M; Cañarte, L & Soledispa, X (2018). Universidad Estatal Del Sur De Manabí. Re-Diseño Curricular de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas. Volumen 40 de Economía, Organización y Ciencias Sociales. Editorial 3 CIENCIAS

Camero, J y Cerquera, J (2002). Cartilla 1 "Espíritu Emprendedor" Programa Desarrollo Empresarial Sena, Regional Huila. Colombia

Cisneros, L; Meza, T & Meza, J. Análisis de los Microemprendimientos dirigidos por Mujeres en un Sector Popular de la Ciudad De Guayaquil- Ecuador. [internet]Rev Latinoamericana. Ecuador – octubre 2016 - ISSN: 1696-8352

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento [Internet]. Alicia Bárcena, Prologo. Ed Naciones Unidas Santiago Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

Gómez, O (2010). La productividad y competitividad de la industria de confecciones infantiles de Bucaramanga, en la dinámica de la gestión estratégica. Apuntes del CENES ISSN 0120- 3053 Volumen 30 - Nº. 51 Primer Semestre 2011. Págs. 201 – 222

Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador (2016). Política Industrial del Ecuador 2016-2025. Disponible en : http://servicios.produccion.gob.ec/siipro/downloads/temporales/1_Pol%C3%ADtica%20Industrial_MIPRO%202016-2025.pdf

Ministerio de Turismo (2013). Ecuador es reconocido como “Mejor Destino” por especialistas turísticos, www.turismo.gob.ec

Montalvo, F (2014). La innovación es clave en el cambio de la matriz productiva Recuperado de www.eltelegrafo.com.ec

Neubauer, F & Lank, A (1999). La empresa familiar: cómo dirigirla para que perdure. Editorial Deusto. Bilbao

OECD, CAF Development Bank of Latin America (2019) América Latina y el Caribe 2019 Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur: Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur. Editor: OECD Publishing, 2019

Ortiz, P (2017). El Discurso sobre el emprendimiento de la Mujer desde una perspectiva de Género. [Internet] Vivat Academia, núm. 140, 2017. Forum XXI. DOI: doi.org/10.15178/va.2017.140.115-129

Parra, E & Delgado, C (2018). La dinámica de la microempresa de punta en Bogotá: el perfil del empresario exitoso. Volumen 24 de Cuadernos del CIDS. Ed. U. Externado de Colombia ISBN 9587727991, 9789587727999

Pérez, L (2020). La economía del cuidado, mujeres y desarrollo: perspectivas desde el mundo y América Latina. Ed. Universidad del Pacífico ISBN 9972574342, 9789972574344
Pinto, G (2020). El SRI establece las normas para la aplicación del régimen impositivo para microempresas. [Internet]. Meythaler & Zambrano Abogados. Disponible en: <https://www.meythalerzambranoabogados.com/post/el-sri-establece-las-normas-para-la-aplicaci%C3%B3n-del-r%C3%A9gimen-impositivo-para-microempresas>

República del Ecuador (2020). Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. Suplemento del Registro Oficial No. 151, 28 de febrero 2020

Sanhueza, P (2011). Microempresa y Microfinanzas como Instrumento de Desarrollo Local. Universidad Autónoma de Madrid, España

Sloan. (1971). Demand for higher education: the case of medical school applicants. Journal of Human Resources, 6, 466-489.

Sloan, F. (2013). Rate regulation as a strategy for hospital cost control: evidence from the last decade. Milkbank Memorial Fund Quarterly: Health and Society, 62, 195-221.

Termatalia (2019). Programa del XIV Encuentro Internacional sobre Agua y Salud.
Disponible en: <https://www.termatalia.com/docu/TERMATALIA2019.pdf>

Townsend, R. (2011). Sistemas financieros en las economías en desarrollo: crecimiento, desigualdad y evaluación de políticas en Tailandia. Oxford / New York: Oxford University Press.

Woodruff, Ch (2005) PRIMERA ENCUESTA DE MICROEMPRESARIOS.
<https://www.volunteeringsolutions.com/es/volunteer-in-sri-lanka>