

DOI: <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i18.208>

Emprendimiento como modelo productivo en Latinoamérica

Entrepreneurship as a Productive Model in Latin America

Emprendedorismo como modelo productivo na América Latina

Richard Romero-Izurieta ¹
richard.romeroi@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-3387-6661>

Gary Roberto Rivera-Barberán ²
gary.riverab@ug.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-0445-9356>

Byron Vicente León-Palacios ³
bpalacios2@unemi.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-4214-5203>

Correspondencia: richard.romeroi@ug.edu.ec

* **Recepción:** 22/ 11/ 2019 * **Aceptación:** 20/01/ 2020 * **Publicación:** 27 /04/ 2020

1. Magíster en Administración de Empresas Mención en Negocios Internacionales, Ingeniero en Computación, Universidad Estatal de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
2. Magíster en Administración de Empresas Mención en Negocios Internacionales, Economista con Mención en Gestión Empresarial, Universidad Estatal de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
3. Diploma Superior en Diseño Curricular por Competencias, Magíster en Gerencia de Tecnologías de la Información, Ingeniero en Sistemas Computacionales, Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

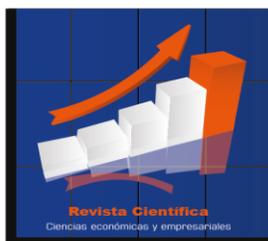
Resumen

El emprendimiento ha identificado elementos básicos que resaltan la naturaleza multifacética y holística, hacia nuevas visiones. Es por ello, que se considera emprendedores en etapas iniciales al porcentaje de la población adulta y nacional que es dueño de un negocio, siempre que este no supere los 3,5 años de antigüedad, mientras los que superen este período, se consideran emprendedor establecido. Se consideran que los cuatro componentes principales del emprendimiento son: motivación y determinación, idea y mercado, recursos y habilidades. El enfoque sistémico del emprendimiento considera algunos factores que influyen sobre la existencia de oportunidades de negocios tales como las condiciones de la demanda, por ejemplo el tamaño y dinamismo del mercado, el perfil de las firmas que conforman la estructura empresarial y los esfuerzos registrados en el campo de la ciencia y tecnología. El emprendimiento por necesidad en economías de bajo desarrollo, es elevado en Latinoamérica. Cuando las economías se van desarrollando, este tipo de emprendimiento tiende a disminuir, debido a que los sectores crecen, generando mayor oportunidad de trabajo, mientras que el emprendimiento por oportunidad tiende a aumentar basado en actividades cualitativas. Existen varios limitantes del emprendimiento en Latinoamérica: la escasa educación y formación de emprendimiento, altas cargas impositivas y el apoyo aislado que resulta insuficiente por parte del Estado. Ese acompañamiento técnico necesario se mostró ausente en la mayoría de las fuentes consultadas, ocasionando el cierre de muchos proyectos en marcha. Se aplicó una metodología descriptiva, con un enfoque documental, es decir, revisar fuentes disponibles en la red, con contenido oportuno y relevante para dar respuesta a lo tratado en el presente artículo.

Palabras claves: Emprendimiento; motivación; éxito; oportunidad; habilidades; innovación.

Abstract

Entrepreneurship has identified basic elements that highlight the multifaceted and holistic nature, towards new visions. That is why, in the early stages, entrepreneurs are considered the percentage of the adult and national population that owns a business, provided that it does not exceed 3.5 years old, while those who exceed this period, are considered established entrepreneurs. The four main components of entrepreneurship are considered to be: motivation and determination, idea and



market, resources and skills. The systemic approach to entrepreneurship considers some factors that influence the existence of business opportunities such as demand conditions, for example the size and dynamism of the market, the profile of the firms that make up the business structure and the efforts recorded in the field of science and technology. Entrepreneurship by necessity in low development economies is high in Latin America. When economies develop, this type of entrepreneurship tends to decrease, because the sectors grow, generating greater job opportunities, while entrepreneurship by opportunity tends to increase based on qualitative activities. There are several limitations of entrepreneurship in Latin America: poor education and entrepreneurship training, high tax burdens and isolated support that is insufficient by the State. This necessary technical support was absent in most of the sources consulted, causing the closure of many ongoing projects. A descriptive methodology was applied, with a documentary approach, that is, reviewing sources available on the network, with timely and relevant content to respond to what is discussed in this article.

Keywords: Entrepreneurship; motivation; success; opportunity; skills; innovation.

Resumo

O empreendimento identificou elementos básicos que destacam a natureza multifacetada e holística, em direção a novas visões. Por isso, a porcentagem da população adulta e nacional que possui uma empresa é considerada empreendedora nos estágios iniciais, desde que não ultrapasse 3,5 anos, enquanto aqueles que excedem esse período são considerados empreendedores estabelecidos. Os quatro principais componentes do empreendedorismo são considerados: motivação e determinação, idéia e mercado, recursos e habilidades. A abordagem sistêmica do empreendedorismo considera alguns fatores que influenciam a existência de oportunidades de negócios, como condições de demanda, por exemplo, o tamanho e o dinamismo do mercado, o perfil das firmas que compõem a estrutura de negócios e os esforços registrados no campo da ciência e tecnologia. O empreendedorismo por necessidade em economias de baixo desenvolvimento é alto na América Latina. À medida que as economias se desenvolvem, esse tipo de empreendedorismo tende a diminuir, à medida que os setores crescem, gerando mais oportunidades de emprego, enquanto o empreendedorismo de oportunidades tende a aumentar com

base em atividades qualitativas. Existem várias limitações ao empreendedorismo na América Latina: a falta de educação e treinamento em empreendedorismo, altos encargos tributários e o apoio isolado que é insuficiente pelo Estado. Esse suporte técnico necessário estava ausente na maioria das fontes consultadas, causando o fechamento de muitos projetos em andamento. Foi aplicada uma metodologia descritiva, com abordagem documental, ou seja, revisando as fontes disponíveis na rede, com conteúdo oportuno e relevante para responder ao que é discutido neste artigo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; motivação; sucesso; oportunidade; habilidades; inovação.

Introducción

El Emprendimiento es un proceso que con el transcurso del tiempo ha venido causando un impacto positivo en la creación de empresas, fenómeno que potencia la generación de empleos, mejorando su eficiencia en la productividad, hasta lograr un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales.

El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo, superando diversas dificultades, con la resolución de llegar a una determinada meta. En este caso, un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado. La persona que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por cuenta propia se conoce como emprendedor, los emprendedores deben contar con ciertas capacidades para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, etc.

Los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quien los impulsa debe estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante. Todo emprendimiento nace de una idea que, por diversas razones, despierta en una o más personas el interés suficiente como para embarcarse en un arduo e incierto viaje que tiene como objetivo hacer realidad dicha idea. También requiere de cierta asesoría desde el punto de vista técnico que puede ser obtenida desde una dada por un especialista hasta consultar fuentes disponibles de la materia.

La elaboración de un plan de negocio suficientemente detallado, un buen análisis del mercado en el que se piensa competir y la búsqueda de asesoramiento por parte de personal especializado, son factores que pueden incrementar las opciones de alcanzar el éxito. También hay que tener en



consideración que, algunas ideas de negocio tratan de replicar modelos que han gozado de cierto éxito en otros lugares, debe adaptarse a la cultura propia de ese país, evaluar su viabilidad y analizarse con cuidado si las reglas del juego son similares en ambos mercados, por ejemplo, considerar disponibilidad de un insumo básico para elaborar el producto. Esto y otros aspectos de este tema, serán abordados a continuación.

Metodología

Esta investigación está dirigida al estudio del tema “Emprendimiento como Modelo productivo en Latinoamérica“. Para realizarlo se usó una metodología descriptiva, con un enfoque documental, es decir, revisar fuentes disponibles en la red, como google académico, con contenido oportuno y relevante desde el punto de vista científico para dar respuesta a lo tratado en el presente artículo y que sirvan de inspiración para realizar otros proyectos. Las mismas pueden ser estudiadas al final, en la bibliografía.

Resultados

El emprendimiento ha sido considerado una de las variables claves del desarrollo, y debe convertirse además en un sello para los nuevos profesionales. El emprendimiento a través del tiempo ha recibido varias definiciones y conceptos que se han venido aplicando. El emprendimiento ha identificado elementos básicos que resaltan la naturaleza multifacética y holística, hacia nuevas visiones. Es por ello, que se considera emprendedores en etapas iniciales al porcentaje de la población adulta y nacional que es dueño de un negocio, siempre que este no supere los 3,5 años de antigüedad, mientras los que superen este período, se consideran emprendedor establecido (Sparano, 2014).

Basado en lo anterior, se consideran que los cuatro componentes principales del Emprendimiento son (Duarte-Ruíz, Diciembre 2009):

- Motivación y determinación: relacionado con el entorno social que rodea al individuo como la familia, la educación, el contexto sociocultural y las políticas de gobierno.
- Idea y mercado: determina la oportunidad y la viabilidad de negocio.

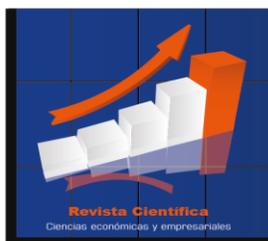
- Recursos: se refiere a la parte económica del proceso, identificación y consecución de recursos como: financieros, infraestructura, materiales, tecnológicos y talento humano.
- Habilidades: relacionado con los conocimientos, habilidades, destrezas, experiencia que debe tener un empresario.

Este proceso inicia con una idea de negocios, conviene tener en cuenta que el emprendedor potencial identifica oportunidades, aunado al conocimiento, habilidades y destrezas que lo impulsan a llevar a cabo sus intenciones iniciales. Dependiendo de la etapa de emprendimiento, un bajo porcentaje se inclinaría a tener en sus empresas mayor número de empleados, mientras que un porcentaje elevado, optan por contratar pocos empleados.

Los emprendedores nuevos, en su propósito de lograr reconocimiento, productividad y competitividad nacional e internacional, no descartan invertir en nuevas tecnologías. El emprendimiento no solo depende de estudios económicos, sino de comportamientos individuales que lo impulsen a convertirse en nuevos empresarios. Estos nuevos propietarios por lo general han pagado sueldo y otros gastos a sus empleados por más de tres años pero menos de 42 meses (Marulanda-Montoya, 2014).

El enfoque sistémico del emprendimiento considera algunos factores que influyen sobre la existencia de oportunidades de negocios tales como las condiciones de la demanda, por ejemplo el tamaño y dinamismo del mercado, el perfil de las firmas que conforman la estructura empresarial y los esfuerzos registrados en el campo de la ciencia y tecnología. La conversión de los proyectos en empresas, y su posterior desarrollo, depende en buena medida de las capacidades de los emprendedores.

Es fundamental que ellos sean capaces de acceder a una fuente apropiada de financiamiento para crear y hacer crecer el emprendimiento (para etapas tempranas, para expansión, capital de trabajo). Otro elemento clave es la existencia de capital social, es decir, crear un ambiente de confianza que facilite la construcción de puentes para tejer redes de contacto con otros actores clave (empresarios, instituciones, etc.) y el acceso a recursos claves que dificultarían la creación y desarrollo del emprendimiento, el no contar oportunamente con ellos.



El proceso de emprendimiento se ve afectado por el contexto de regulaciones y políticas. Los gobiernos establecen distintas normas (habilitaciones y permisos, impuestos y regulaciones al comercio) que pueden resultarles favorables o no a los emprendedores. También implementan políticas que, por acción u omisión, acaban incidiendo sobre los emprendedores y sus empresas. Entre ellas, las políticas específicas de emprendimiento son aquellas que tienen por objetivo generar condiciones más favorables para que surjan emprendedores, se creen mayores y mejores empresas y que éstas logren desarrollarse (Kantis-Ibarra, 2015).

Emprendimiento y PIB

La actividad emprendedora tiende a ser mayor en países con niveles más bajos de PIB que en países con rentas altas, se vuelve a elevar en las economías más ricas. El vínculo existente entre la actividad emprendedora y la actividad macroeconómica es más complejo. En particular, los distintos niveles de desarrollo determinan el ambiente en el que se toman las decisiones emprendedoras y, como resultado, el tipo, la calidad y la cantidad de emprendimiento que existe en un país.

El tipo, la calidad y la cantidad del emprendimiento contribuyen al crecimiento y al desarrollo del país en cuestión. La idea de círculo virtuoso entre emprendimiento y crecimiento lleva a la consideración de que la relación entre la actividad de las Start-ups y el crecimiento económico atañe también al tipo de emprendimiento. Si nadie se involucra en las Start-ups, entonces está claro que no puede existir actividad emprendedora (Toca, Diciembre 2010).

No obstante, también es importante identificar qué motiva a las personas a crear una empresa, puesto que la motivación influye en el tipo de empresa se va a crear y con su propósito. Por ejemplo la literatura empírica divide a los dueños de negocios entre emprendedores motivados por necesidad y emprendedores motivados por oportunidad. La diferencia entre estas dos clasificaciones estriba en que algunas personas crean una nueva empresa debido a que identifican una oportunidad mientras que otras lo hacen por falta de mejores oportunidades laborales. La relación existente entre emprendimiento y crecimiento gira en torno a la situación total del mercado laboral y al papel que desempeña la innovación en la economía.

Tamaños de emprendimientos

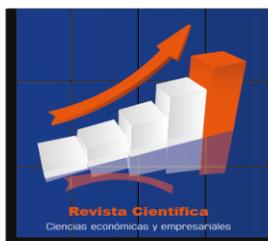
Algunos criterios propuestos para determinar el tamaño de las empresas son (FAUTAPO OFICINA REGIONAL CHUQUISACA, 2008):

- **Microempresas:** la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.
- **Pequeñas Empresas:** son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.
- **Medianas Empresas:** contratan y se relacionan con cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
- **Grandes Empresas:** manejan capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

La calidad del emprendimiento

No todas las iniciativas emprendedoras tienen el mismo resultado desde el punto de vista del bienestar social, conviene distinguir entre emprendimiento productivo, improductivo y destructivo. El emprendimiento productivo es el motor real de la innovación y el crecimiento económico y puede asociarse al descubrimiento de buenas oportunidades de negocio, con el consiguiente incremento del bienestar.

Otros autores distinguen entre emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad. El primero, guiado por la identificación de un negocio potencialmente atractivo, tiende a generar más empleo, a exportar en mayor medida y a crear nuevos nichos de mercado. Por el contrario, cuando los individuos se ven forzados a emprender por las circunstancias, el efecto sobre el desarrollo económico será, de menor cuantía (Osorio, 2009).



La literatura también diferencia emprendimiento estratégico de emprendimiento de alto crecimiento. En general, el emprendedor de mayor calidad trata de identificar una oportunidad a partir de la cual obtener una ventaja competitiva. Esta combinación deriva en empresas orientadas al crecimiento que crean valor para sus clientes y riqueza para sus inversionistas. Estos emprendedores suelen preparar su entrada al mercado con suficiente preparación, estudio y lo hacen en áreas en las que ya poseen cierta experiencia, lo que lleva a disminuir sus tasas de fracaso y a un mayor crecimiento de la empresa (Fuentelsaz-González, Septiembre 2015).

Al iniciar la nueva actividad, tienden a invertir sumas relevantes de capital, crean nuevos puestos de trabajo, exportan más, tienen mayores perspectivas de crecimiento y suelen ser más innovadores. En el lado opuesto, los emprendedores de menor calidad se ven forzados con frecuencia al autoempleo por no tener otras alternativas laborales, suelen estar menos preparados y tienen menos experiencia específica. Son emprendedores tienen un menor coste de oportunidad y, por lo tanto, tenderán a explotar oportunidades de menor rentabilidad, operando con frecuencia negocios marginales, con poca creación de empleo y donde el fundador tan solo suele emplearse a sí mismo. Todo ello se traduce en menores resultados económicos y mayor tasa de fracaso.

Emprendimiento en Latinoamérica

El emprendimiento por necesidad en economías de bajo desarrollo, es elevado. Cuando las economías se van desarrollando, este tipo de emprendimiento tiende a disminuir, debido a que los sectores crecen, generando mayor oportunidad de trabajo, mientras que el emprendimiento por oportunidad tiende a aumentar basado en actividades cualitativas. Se observa que Ecuador es el país de América Latina que se mantiene en la vanguardia en cuanto actividad de emprendimiento por necesidad con tendencia alcista desde 2010 (28%) a (36%) para 2012, seguido por Argentina (35%) y Brasil (30%) (Aguirre, 2018).

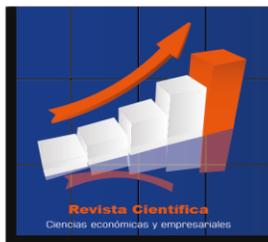
Destaca que Colombia es el país con menor actividad emprendedora por necesidad con tendencia a la baja desde 2010 (40%) a (12%) en 2012, lo que indica que en este país se emprende por actividades más por oportunidad de negocios. La mayoría de los países de América Latina, incrementaron la actividad de emprendimiento tratando de identificar oportunidades de negocios a partir del 2010. El país que obtuvo mayor repunte en identificación de oportunidades fue Chile con

un incremento de su actividad en un 64,2%, al pasar de 42% en el 2009 a un 69% para el 2012, le siguen en su orden Brasil con 59%, Perú 53%, México 52% y Argentina con 47%, cerrando Ecuador con tendencia a la baja al pasar de (45%) en 2010 a (30%) para 2012 (Sparano, 2014). Esto indica que Ecuador ejerce su actividad emprendedora más por necesidad que por oportunidad. Ecuador se ubica en el año 2015 como el primer país más emprendedor de la región, estando delante de Chile, Colombia, Perú, etc., según estudio realizado por General Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015, alcanzando una actividad emprendedora temprana de 33,6%, situación que sugiere un avance para la economía nacional en términos pro activos, responsables, eficientes e innovadores y coadyuvantes para el cambio de la Matriz Productiva Ecuatoriana (Zamora, 2018). También se puede deducir el emprendimiento en Ecuador, cuenta con distorsiones respecto su objetivo final, tratadas en asuntos sociales, culturales políticos y económicos, como la generación de emprendimientos basados en la necesidad y no en la oportunidad, es decir creadas por las dificultades económicas y las restricciones de oferta laboral en el país y no impulsadas por la tecnología, la innovación y creación de valor agregado.

Perú se muestra como uno de los países de mayor índice de eficiencia en los últimos años en América latina, mantiene acuerdos de libre comercio con países de mayor desarrollo como China, Japón, aprendiendo de ellos. Desde el punto de vista de desarrollo por eficiencia, vale la pena resaltar la proyección de la actividad emprendedora de los principales países de América Latina, según las etapas del proceso emprendedor. La siguiente tabla destaca algunos resultados obtenidos.

Tabla N°1: Actividad de emprendimiento en América Latina.

Países	Emprendedores iniciales	Emprendedores nacientes	Emprendedores nuevos	Emprendedores establecidos
ARGENTINA	18.9	11.8	7.3	9.6
BRASIL	15.4	4.5	11.3	15.2
CHILE	22.6	14.7	8.4	7.8
COLOMBIA	20.1	13.6	6.9	6.7
ECUADOR	27	17	12	19
MÉXICO	12.1	7.9	4.3	4.7
PERÚ	20.2	14.7	6.2	5.1



URUGUAY	15	10	5	5
---------	----	----	---	---

Fuente: (Sparano, 2014)

Chile, Perú y Colombia son los países con mayor tendencia a desarrollar una idea de negocios, hasta convertirse en emprendedores nacientes durante los primeros tres años, a ese nivel se ven afectados por factores del entorno, sin embargo Brasil se mantiene con un porcentaje de 11,3%, seguido de Chile y Colombia, donde la característica es pagar salarios y gastos hasta por 42 meses. Superando esta características y aplicando estrategias, habilidades, persistencia, pueden alcanzar el siguiente nivel y convertirse en emprendedores establecidos.

Se sugiere que el emprendedor debe tener una visión a largo plazo basada en relaciones personales. Según el análisis, Ecuador (19%), Brasil (15,2%), Argentina (9,6%) y Chile (7,8%) son los países de América Latina con mayores posibilidades de convertirse en emprendedores a largo plazo (Aguirre, 2018).

Conclusiones

La búsqueda de alternativas de mejoramiento social y económico fomentan acciones emprendedoras independientemente que se originen por necesidad u oportunidad; pero estos procesos trabajan desde la transformación de la base productiva hasta la comercialización; creando, fortaleciendo y motivando el progreso de la región. Emprendimiento es la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. Posee una connotación empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

De allí la importancia de incentivar el emprendimiento y sensibilizar desde varios entes que hacen vida dentro de la sociedad, el espíritu empresarial innovador. Mejorar la productividad mediante una mayor preparación de las personas en poblaciones vulnerables, y formular políticas y programas que incentiven su formación laboral y su inserción socioeconómica, constituye un reto importante, que no espere mucho tiempo, en su responsabilidad social.

Existen varios limitantes del emprendimiento en Latinoamérica: la escasa educación y formación de emprendimiento, altas cargas impositivas y el apoyo aislado que resulta insuficiente por parte

del Estado. Ese acompañamiento técnico necesario se mostró ausente en la mayoría de las fuentes consultadas, ocasionando el cierre de muchos proyectos en marcha.

Del análisis se constata que existen condicionamientos fuertes y arraigados en el costumbrismo y cultura al momento de emprender, es mucho más difícil hacer las cosas de manera diferente. A pesar de contar con altas tasas de emprendimiento en la región, la mayoría de ellos no se encuentra bien concebido, o al menos podría ser mejor. Siendo una de las respuestas para los emprendedores concientizados y con visión sostenible, la innovación. Otra variable considerada tiene que ver con el uso e inversión en tecnología, resultando baja debido a la falta de conocimiento en su manejo y dificultad de realizar la inversión.

Las políticas públicas generadas en torno al emprendimiento son distintas, en los países estudiados, sin embargo deberían focalizar los esfuerzos estatales por incluir aquellas en un proceso plenamente estructurado, sencillo, capaz de lograr sinergia en los resultados que puedan conseguirse a partir del fomento al emprendimiento.

Referencias

1. Aguirre, J. (2018). Emprendimiento en América Latina. Espejismo o realidad. INNOVA Research Journal, 13(8), 110 - 125. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es>
2. Duarte-Ruíz. (Diciembre 2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. Scientia Et Technica, vol. XV, núm. 43, diciembre, 2009, pp. 326-331, 15(43), 326 - 331. Obtenido de <https://www.redalyc.org>
3. Fautapo Oficina Regional Chuquisaca. (2008). Emprendimiento Productivo. Obtenido de Ministerio de Educación: <http://saludpublica.bvsp.org.bo>
4. Fuentelsaz-González. (Septiembre 2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. Universia Business Review, 47(1), 64 - 81. Obtenido de <https://www.redalyc.org/>
5. Kantis-Ibarra. (23 de Abril de 2015). Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico. Obtenido de Prodem: <https://s3.amazonaws.com>
6. Marulanda-Montoya. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. Pensamiento y Gestión, 36(1), 204 - 236. Obtenido de <http://rcientificas.uninorte.edu.co>



7. Osorio, L. (2009). El emprendimiento productivo y la Organización Social en el proceso de desarrollo territorial. *Sociedad y Utopía: Revista de Ciencias Sociales*, 34(1), 14 - 40. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es>
8. Sparano, H. (2014). EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN DE PROYECTOS. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(2), 95 - 106. Obtenido de <http://repositorio.uac.edu.co>
9. Toca, C. (Diciembre 2010). CONSIDERACIONES PARA LA FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO: EXPLORANDO NUEVOS ÁMBITOS Y POSIBILIDADES. *estud.gerenc.*, Vol. 26 No. 117 (Octubre - Diciembre, 2010), 41-60, 26(117), 41 - 60. Obtenido de <https://webcache.icesi.edu.co>
10. Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Espacios*, 39(7), 15. Obtenido de <https://www.researchgate.net>

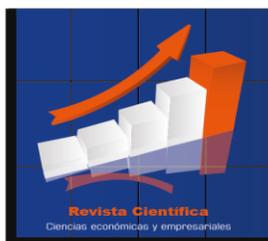
References

1. Aguirre, J. (2018). Entrepreneurship in Latin America. Mirage or reality. *INNOVA Research Journal*, 13 (8), 110-125. Obtained from <https://dialnet.unirioja.es>
2. Duarte-Ruíz. (December 2009). Entrepreneurship, an option for development. *Scientia Et Technica*, vol. XV, no. 43, December, 2009, pp. 326-331, 15 (43), 326-331. Obtained from <https://www.redalyc.org>
3. Fautapo Chuquisaca Regional Office. (2008). Productive Entrepreneurship Obtained from the Ministry of Education: <http://saludpublica.bvsp.org.bo>
4. Fuentelsaz-González. (September 2015). The entrepreneurial failure through the institutions and the quality of entrepreneurship. *Universia Business Review*, 47 (1), 64-81. Obtained from <https://www.redalyc.org/>
5. Kantis-Ibarra. (April 23, 2015). Systemic Conditions for Dynamic Entrepreneurship. Obtained from Prodem: <https://s3.amazonaws.com>
6. Marulanda-Montoya. (2014). Motivational theories in the study of entrepreneurship. *Thought and Management*, 36 (1), 204-236. Retrieved from <http://rcientificas.uninorte.edu.co>

7. Osorio, L. (2009). Productive entrepreneurship and the Social Organization in the territorial development process. *Society and Utopia: Social Sciences Magazine*, 34 (1), 14-40. Obtained from <https://dialnet.unirioja.es>
8. Sparano, H. (2014). ENTREPRENEURSHIP IN LATIN AMERICA AND ITS IMPACT ON PROJECT MANAGEMENT. *Business Dimension Magazine*, 12 (2), 95-106. Obtained from <http://repositorio.uac.edu.co>
9. Toca, C. (December 2010). CONSIDERATIONS FOR TRAINING IN ENTREPRENEURSHIP: EXPLORING NEW AREAS AND POSSIBILITIES. *Estud.gerenc.*, Vol. 26 No. 117 (October - December, 2010), 41-60, 26 (117), 41 - 60. Obtained from <https://webcache.icesi.edu.co>
10. Zamora, C. (2018). The importance of entrepreneurship in the economy: the case of Ecuador. *Spaces*, 39 (7), 15. Obtained from <https://www.researchgate.net>

Referências

1. Aguirre, J. (2018). Empreendedorismo na América Latina. *Miragem ou realidade. INNOVA Research Journal*, 13 (8), 110-125, obtido em <https://dialnet.unirioja.es>
2. Duarte-Ruíz. (Dezembro de 2009). Empreendedorismo, uma opção para o desenvolvimento. *Scientia Et Technica*, vol. XV, não. 43, dezembro de 2009, pp. 326-331, 15 (43), 326-331, obtido em <https://www.redalyc.org>
3. Escritório Regional Fautapo Chuquisaca. (2008). Empreendedorismo Produtivo Obtido no Ministério da Educação: <http://saludpublica.bvsp.org.bo>
4. Fuentelsaz-González. (Setembro de 2015). O fracasso empreendedor através das instituições e a qualidade do empreendedorismo. *Universia Business Review*, 47 (1), 64-81, obtido em <https://www.redalyc.org/>
5. Kantis-Ibarra. (23 de abril de 2015). Condições sistêmicas para o empreendedorismo dinâmico. Obtido no Prodem: <https://s3.amazonaws.com>
6. Marulanda-Montoya. (2014). Teorias motivacionais no estudo do empreendedorismo. *Pensamento e Gestão*, 36 (1), 204-236. Recuperado em <http://rcientificas.uninorte.edu.co>



7. Osório, L. (2009). Emprendedorismo productivo e organização social no processo de desenvolvimento territorial. *Society and Utopia: Social Sciences Magazine*, 34 (1), 14-40, obtido em <https://dialnet.unirioja.es>
8. Sparano, H. (2014). EMPREENDEDORISMO NA AMÉRICA LATINA E SEU IMPACTO NO GERENCIAMENTO DE PROJETOS. *Business Dimension Magazine*, 12 (2), 95-106, obtido em <http://repositorio.uac.edu.co>
9. Toca, C. (dezembro de 2010). CONSIDERAÇÕES PARA O TREINAMENTO EM EMPREENDEDORISMO: EXPLORANDO NOVAS ÁREAS E POSSIBILIDADES. *Estud.gerenc.*, Vol. 26 No. 117 (outubro - dezembro de 2010), 41-60, 26 (117), 41 - 60. Obtido em <https://webcache.icesi.edu.co>
10. Zamora, C. (2018). A importância do empreendedorismo na economia: o caso do Equador. *Spaces*, 39 (7), 15. Obtido em <https://www.researchgate.net>

©2020 por los autores. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).