

## **EL EMPRENDEDURISMO EN ECONOMIAS EMERGENTES: ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE VENEZUELA Y MEXICO**

### ***ENTREPRENEURSHIP IN EMERGING ECONOMIES: COMPARATIVE STUDY BETWEEN MEXICO AND VENEZUELA***

Barragán C., José Nicolas<sup>1</sup>; Guerra R., Pablo<sup>2</sup>; Sandoval O.<sup>3</sup>, Pablo; Sosa G., Estiven<sup>4</sup>.

#### **Resumen**

El emprendedurismo en economías emergentes es considerado como una potencial solución para su desarrollo económico e incluso puede llegar a considerarse como una forma de retener a las personas que buscan emigrar hacia otras economías desarrolladas. Factores como la idiosincrasia, apoyos gubernamentales, educación financiera y hasta tecnología juegan un papel importante en el desarrollo de emprendedurismo en las economías emergentes. El objetivo de esta investigación documental, es mostrar las diferencias de impacto positivo y negativo que tienen dichos factores en economías consideradas como emergentes, y analiza las potenciales ventajas que puede ofrecer, así como establecer una diferencia comparativa entre las condiciones y apoyos que encuentra el emprendedurismo entre México y Venezuela.

Palabras claves: Emprendedores, gobiernos, educación, potencial

#### **Abstract**

Entrepreneurship in emerging economies is consider as a potential solution for their economic development and in a way to retain people looking to emigrate to other developed economies. Factors such as idiosyncrasy, government support, financial education and even technology, play an important role in the development of entrepreneurship in emerging economies. The objective of this documentary research is to show the positive and negative

---

<sup>1</sup> [jose.barraganc@uanl.mx](mailto:jose.barraganc@uanl.mx);

<sup>2</sup> [pablo.guerrard@uanl.edu.mx](mailto:pablo.guerrard@uanl.edu.mx),

<sup>3</sup> [pablosandoval5907@gmail.com](mailto:pablosandoval5907@gmail.com) – Alumno del programa Jóvenes Investigadores - FACPYA

<sup>4</sup> [estivensosagza@gmail.com](mailto:estivensosagza@gmail.com) – Alumno del programa Jóvenes Investigadores - FACPYA

impact differences that these factors have in economies considered as emerging, and analyze the potential advantages that it can offer, as well as establish a comparative difference between the conditions and supports that entrepreneurship finds between Mexico and Venezuela.

Keywords: Entrepreneurs, governments, education, potential

## **Introducción**

Actualmente los países buscan crear condiciones necesarias para la introducción de pequeñas empresas en los mercados, ya que cada una de estas aportaría directamente a un mayor empleo, producción y crecimiento económico. Como sabemos el efecto de una PYME (Pequeña y Mediana Empresa), en la economía de un país, genera prosperidad, es por eso que se deben de crear condiciones óptimas que permitan a los emprendedores, no solo crear una idea con potencial, sino ponerla en marcha. Para ello se necesitan ciertos estímulos que fomenten una actitud emprendedora entre la población.

Es primordial que los emprendedores generen a través de sus estudios y experiencias, un alto conocimiento para poder manejar un negocio, se necesita un buen conocimiento del mercado, pero aún más importante una buena habilidad en la gestión administrativa, la mayoría de las microempresas fallan por no poseer una buena administración y controles internos.

En esta investigación se busca conocer las razones por las que el emprendimiento en Venezuela tiene un alto nivel de mortalidad, ya que los emprendedores no logran mantener las microempresas en el mercado por mucho tiempo, diversos factores afectan el seguimiento de las empresas. También se busca realizar una comparación entre las condiciones de emprendimiento entre México y Venezuela.

## **Emprendimiento en México**

En una escala global, México según datos del índice TEA, en términos de actividad empresarial, ocupa un lugar destacado, con un porcentaje de crecimiento del 25% en 2015 (Kelley, Singer y Harrington, 2016). Un dato interesante según este estudio es que la generación emprendedora en México es principalmente de los 16 a los 24 años, siendo el 30%

del total de empresarios de 33 años de promedio de edad (Bosma, et al 2007). Esta es tal vez la razón de que México es dinámico en la creación de empresas. Las cifras del INEGI entre el 2004 y 2019, mostraron un aumento en número de empresas del 21.1% (INEGI, 2009) aumentando así también el número de empleos. Cabe mencionar que las políticas del gobierno se han acreditado por estar como respaldo de este crecimiento económico, y de dar una fuerte apoyo publicitario a la actividad emprendedora, incluso, en algunos comerciales de automóviles, como Nissan, se identifica que la compra de una automóvil se compara con la actividad emprendedora con el slogan “*emprende tus sueños y cambia de carril* (aludiendo a una autopista saturada)”. Estas políticas económicas, están orientadas hacia la mayor competencia, productividad y el libre comercio con Canadá y Estados Unidos. De esta forma, el emprendimiento en México van consolidando cada vez con el paso del tiempo, a que también las universidades, establezcan dentro de sus programas, que nos solo egresan recursos humanos para las empresas, sino también para ser emprendedores. Ejemplo de ello, es que la Universidad Autónoma de Nuevo León, cuenta con una Centro de Educación Digital y Emprendimiento, como muestra de esa consolidación hacia el emprendimiento dentro de sus egresados.

Por lo descrito anteriormente, es posible afirmar que la actividad emprendedora en México, tiene un sólido respaldo a través del gobierno, academia y competitividad empresarial.

### **Emprendimiento en Venezuela**

En base a diferentes definiciones del término “emprendimiento”, se puede concluir que es el desarrollo de las habilidades y actitudes que trabajan en conjunto con el fin de crear una empresa, siempre buscando la constante mejora y superación. Constantemente un emprendedor busca generar nuevas ideas y adaptarse a los nuevos mercados, el hecho de un fracaso se debe mayormente a la falta de conocimiento, no tomar riesgos, no identificar oportunidades y del no ser dinámicos.

Partiendo de la premisa que no necesariamente un emprendedor nace, sino que también se hace, se puede decir que todo emprendedor debe de obtener ciertos conocimientos que lo harán crecer en su búsqueda de crear una empresa, el emprendedor debe tener experiencia en el área donde planea desarrollarse.

Como lo dice (Castillo et al., 2014), se deben desarrollar ciertas habilidades que nos permitan ser mejores emprendedores, como:

- Compromiso: ser emprendedor desencadena una serie de compromisos, los más importantes son con los nuevos colaboradores y clientes, pero también se crea un compromiso consigo mismo.
- Vocación: en realidad sentir plenitud con el trabajo diario.
- Constancia: ir paso a paso construyendo tu empresa sin parar, proceso lento.
- Empuje: sacar adelante cualquier idea y ponerla en marcha.
- Asociación: el secreto de poder realizar un proyecto ambicioso es saber colaborar con otras personas que tengan tus mismos pensamientos, o si no, saber vender la idea para conseguir personas que quieran invertir.
- Mando: saber ser líder, mostrar tus propias decisiones.
- Visión: siempre buscar nuevos horizontes, crear nuevos objetivos.
- Ideas: generar ideas innovadoras, pero aplicando cada una de ellas.
- Riesgos: saber tomar riesgos inteligentemente, analizar cualquier situación que nos pueda generar un impacto negativo para obtener mayores rendimientos sin afectarnos.
- Toma de decisión: siendo un emprendedor, se debe tener conocimiento que tus decisiones van a tener peso y traerán consecuencias, positivas o negativas.

Un emprendimiento no está relacionado solo con la búsqueda de generar ganancias, también existen proyectos muy ambiciosos que buscan el bienestar de la sociedad y el crecimiento personal de aquellos que lo necesitan, el emprendimiento puede ser con fines de lucro o sin fines de lucro.

### **Proceso de emprendimiento**

Sánchez, 2017, nos muestra el proceso de emprendimiento en tres etapas, las cuales son:

- Concepción. Se identifica una necesidad u oportunidad de negocio, se conceptualiza el producto o servicio que se quiere ofrecer. Se genera una visión de lo que se quiere lograr.
- Desarrollo. Se genera un plan de negocios que nos ayudará en la investigación del mercado donde nos queremos adentrar, de los insumos que necesitamos, costos que nos genera, fortalezas y debilidades que poseemos frente al mercado, el tipo de financiamiento al que voy a recurrir. Se buscan colaboradores con ganas de invertir dinero si es que no se cuenta con lo suficiente o se busca el tipo de financiamiento que

más convenga. Para esta instancia ya se generó un prototipo del producto o del servicio a ofrecer.

- Persistencia. Una vez empezado el negocio, se busca una mejora continua en procesos y productos, innovar, buscar nuevos mercados, crear productos que me lleven a más gente, buscar nueva cartera de clientes y proveedores que me ofrezcan mejores oportunidades de negocio.

### **Caso Venezuela**

El emprendimiento en Venezuela no es impulsado por la ambición de generar oportunidades de negocio, trabajos, producción, etcétera; sino que surge más por la necesidad de sobrevivir y por la falta de empleo, ya que la mayoría de los emprendedores son autoempleados debido a que las empresas donde laboraban fueron cerradas o simplemente los despidieron. Sin embargo, los venezolanos tienen la concepción de emprendimiento, como una carrera deseable y que genera alto estatus social, básicamente piensan que al emprender un nuevo negocio los altos niveles de ganancias serán asequibles para ellos.

Según un reporte realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor), Venezuela 2009-2010, el 19.7% de los negocios emprendidos, sus actividades son relacionadas con la venta de comida rápida, restaurantes, heladerías; después le sigue con el 12.8% la repostería, dulces, venta de alimentos víveres; con 5.5% la venta de cosméticos y farmacias.

El perfil de un emprendedor venezolano, de acuerdo con (Castillo et al., 2014), nos dice que el 35% de emprendedores tienen entre 25-34 años, el 25% de 35-44 años, el 17% 18-24 años, posteriormente el restante se divide en población con más edad. El factor de la juventud es el que más se hace presente en el emprendimiento en este caso, siendo los jóvenes los que, sin tener nada que perder, buscan generar ingresos por su propia cuenta.

De acuerdo con (Veintimilla & Velásquez, 2017), el 43.10% de emprendedores venezolanos tienen como nivel más alto de educación el de secundaria, el restante se divide entre bachillerato y licenciatura, ningún posgrado. Esto nos lleva a una de las principales problemáticas, la alta mortalidad de las nuevas empresas, muchos venezolanos tienen la

valentía para empezar un nuevo negocio, desgraciadamente gran parte de los negocios no pasan de 3 a 5 años de vida, podemos afirmar que está estrictamente relacionado con la falta de conocimiento en la administración de una empresa. En Venezuela, aquellos que poseen un menor grado de educación y conocimientos básicos, son los que se ven más impulsados a emprender.

Adentrándonos al emprendimiento venezolano, desde el año 2010 se ha observado un descenso en los niveles de emprendimiento. Dándonos entender la existencia de diversos problemas que orillan a los nuevos emprendedores a no querer descubrir este nuevo camino de los negocios, los cuales serán analizados más adelante.

Año	Nivel de emprendimiento
2003	27%
2005	25%
2007	20%
2009	18%
2015	15%

(Actividad emprendedora, Castillo et al., 2014)

### **Problemas de emprendimiento venezolano**

En Venezuela las condiciones para el emprendimiento no son las óptimas, es difícil por las grandes barreras existentes, los problemas más comunes que enfrentan los emprendedores son:

- **Financiamiento:** los empresarios han señalado que las oportunidades de financiamiento no están en las mejores condiciones, las tasas de interés son muy elevadas. Teniendo para abril del 2019 una tasa de referencia del 28.31%.
- **Escasez de recurso humano:** la mayoría de las empresas son familiares, esto significa que el recurso humano que es utilizado son los mismos integrantes de la familia.
- **Tecnología:** la cultura emprendedora en este país no tiene como prioridad la innovación, el emprendedor venezolano ofrece el mismo tipo de productos que hay en el mercado, no buscan innovar en procesos ni generar nuevas ideas de productos. Son poco dados a la adquisición de nuevo equipo de trabajo que pueda ayudar a aumentar la

producción y ponerse al día con las nuevas necesidades del mercado. Los equipos necesarios para la creación de productos suelen viejos, los emprendedores se les dificulta la adquisición de nuevas herramientas de trabajo.

- Internacionalización: escasos tratados comerciales no estimulan la búsqueda de clientes extranjeros.
- Formalidad: la mayoría de las PYMES no logran formalizar el negocio, por consiguiente, no hay formalidad en los procesos de administración y no hay un control interno.
- Economía: la alta inflación que presenta Venezuela nos muestra que hay una alta inestabilidad económica en el país, la cual ha obligado a varias empresas a finalizar sus actividades económicas. Los precios no son estables, para una empresa pequeña que desea empezar, es difícil controlar este tipo de problemas económicos.

Se puede apreciar que existen dificultades para los emprendedores venezolanos en el proceso de creación de una empresa, no reciben un buen asesoramiento ni estímulos que los ayuden a crecer como microempresas. Es por esto que la tasa de emprendimiento ha ido a la baja durante estos años, las condiciones económicas hacen aún más difícil el emprendimiento en este país, el desempleo sigue al alza, lo cual podría aumentar los niveles de emprendimiento por necesidad de sobrevivir, más no aseguran una baja tasa de mortalidad en las pequeñas empresas.

**Tabla de comparación entre México y Venezuela**

<b>México</b>	<b>Venezuela</b>
<b>Tratados de Comercio Internacional</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs).</li> <li>• 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países.</li> <li>• 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Miembros de la OMC (Organización Mundial de Comercio).</li> <li>• MERCOSUR (Mercado Común del Sur; Actualmente suspendido)</li> <li>• Acuerdos Comerciales Preferenciales con: Colombia, Ecuador, Trinidad y Tobago, Nicaragua, Guayana, Costa Rica, Salvador,</li> </ul>

<p>Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI.</li> </ul> <p>Secretaría de economía 10 de mayo del 2015</p>	<p>Honduras, Guatemala.</p>
<p><b>Apoyo gubernamental</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Secretaría de economía, Instituto Nacional del Emprendedor, Programa Fondo Nacional Emprendedor.</li> </ul> <p>Según el catálogo de programas federales del 2019 el objetivo es aumentar la productividad en las PYMES principalmente las ubicadas en sectores prioritarios y se puede apoyar con subsidios a la inversión favoreciendo el financiamiento, el desarrollo de capital humano así como el fortalecimiento de capacidades productivas, tecnológicas y de innovación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La Asociación de Emprendedores de México (ASEM) es una asociación civil sin fines de lucro que trabaja para hacer de México el mejor lugar para emprender. Promueven y defienden el emprendimiento con acciones como: acceso a información, vinculación a redes, formación, defensa, políticas públicas y beneficios comerciales.</li> </ul>	<p>Según el portal IDaccion.com en Venezuela podemos encontrar los siguientes organismos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● INAPYMI, Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria: brinda servicios de fomento, preparación, formación, desarrollo y asistencia técnica para PyMIs y UPs.</li> <li>● FONPYME, Fondo Nacional de Garantías Recíprocas: brinda fianzas a cooperativas, micro y PyMEs para promover su inserción en el sistema bancario y facilitar el acceso a licitaciones públicas y privadas.</li> <li>● BANCOEX, Banco de Comercio Exterior: ofrece información sobre trámites presenciales, listados de tasas aduaneras, financiamiento de actividades de comercio exterior, financiamiento al desarrollo de exportadores y un listado nutrido de documentos y manuales accesibles entre los que destaca el manual de exportación.</li> <li>● BANDES, Banco de Desarrollo Económico</li> </ul>



	<p>y Social: dispone de Programas de Financiamiento nacional e internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● CONAPRI, Consejo Nacional de Promoción de Inversiones: realiza la publicación on-line de áreas para la focalización de inversiones.</li> </ul>
<b>Inflación</b>	
De acuerdo con el Banco de México se espera una tasa del 4.41% anual	De acuerdo con el portal transparencia.org.ve y según los cálculos de la Asamblea Nacional, la tasa de inflación anualizada (entre febrero de 2019 y febrero de 2018) fue de 2.295.981,8%
<b>Actividades de los negocios emprendidos</b>	
Tal como es mencionado en el reporte realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) México 2014, aproximadamente un 80% de los emprendedores se dedican a una actividad de servicios orientados al consumo, un 16.6% de los emprendedores en etapa temprana realizan actividades en el sector de transformación y un 4% se dedican a ofrecer servicios a otros negocios	Según un reporte realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor), Venezuela 2009-2010, el 19.7% de los negocios emprendidos, sus actividades son relacionadas con la venta de comida rápida, restaurantes, heladerías; después le sigue con el 12.8% la repostería, dulces, venta de alimentos víveres; con 5.5% la venta de cosméticos y farmacias.
<b>Edades de los emprendedores</b>	
Según un reporte realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) México 2014 la tasa de emprendimiento temprano por grupo de edad se encuentra de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Entre 18 y 24 años de edad un 12.6% emprendió.</li> <li>● Entre 24 y 34 años de edad un 22.8%</li> </ul>	El perfil de un emprendedor venezolano, de acuerdo con (Castillo et al., 2014), nos dice que: <ul style="list-style-type: none"> <li>● 35% de emprendedores tienen entre 25-34 años</li> <li>● 25% de 35-44 años</li> <li>● 17% 18-24 años</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>● Entre 35 y 44 un 23.3%</li> <li>● Entre 45 y 54 un 19.7%</li> <li>● Entre 55 y 64 un 11.4%</li> </ul>	Posteriormente el restante se divide en población con más edad
<p><b>Nivel de educación de los emprendedores</b></p>	
De acuerdo con el reporte realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) México 2014, el total de emprendedores en etapa temprana según su nivel educativo mantiene la siguiente distribución: <ul style="list-style-type: none"> <li>● 10.8% tiene sólo educación básica primaria.</li> <li>● 37% preparatoria incompleta.</li> <li>● 40.5% preparatoria completa.</li> <li>● 10.8% algún grado de educación profesional</li> <li>● 0.8% tiene educación de posgrado</li> </ul>	De acuerdo con (Veintimilla & Velásquez, 2017), el 43.10% de emprendedores venezolanos tienen como nivel más alto de educación el de secundaria, el restante se divide entre bachillerato y licenciatura, ningún posgrado.
<p><b>Tasa de emprendimiento</b></p>	
Como se menciona en el reporte realizado por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) México 2014, el total de actividad emprendedora temprana es de un 19% mostrando un incremento comparado con el 14.8% que se obtuvo en el 2013.	En el año 2015 el nivel de emprendimiento en Venezuela se encontraba en un 15%

### Reflexiones finales

No cabe duda que la actividad emprendedora es uno de los pilares de las economías emergentes, ya que permite el crecimiento de una unidad económica de negocios, cuando esa se planea mediante investigaciones de mercados, análisis y comprensión de la información obtenida, y sobre todo y fundamentalmente, que el emprendedor comprenda la importancia no radica en solo ofrecer un producto o servicio, como inicio o emprendimiento sino que ofrezca una verdadera y honesta “*propuesta de valor*” basada en una detección profunda de necesidades y

definitivamente con innovación. Cuando el emprendedor en una economía emergente pueda comprender esta ecuación:

**Posicionamiento - Propuesta de Valor = Segmento meta + Innovación + Identidad de Marca**

Puede derivarse una estrategia de colocación y crecimiento en economías emergentes que tienen características y necesidades específicas.

De conformidad a lo expuesto en este documento, en las economías de México como Venezuela, es posible detectar riesgos que se puede convertir en oportunidades.

## **BIBLIOGRAFIA**

Banco de México. (Abril, 2019). Inflación. Junio 8, 2019, de Banco de México Sitio web: <http://www.anterior.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>

Castillo, D., Guglielmi, I., Morris, L., Quiñonez, Y., & Salazar, O. (2014). La Actividad Emprendedora en Venezuela y la Educación: Un Enfoque Contemporáneo. Abril 13, 2019, de Universidad de Los Andes Sitio web: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/41801/articulo6.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cortés Gómez, R. (2019). Catálogo de Programas Federales para Municipios 2019. Junio 8, 2019, de Instituto Nacional para Federalismo y el Desarrollo Municipal Sitio web: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/455728/Catalogo\\_Programas\\_Federales\\_2019\\_web.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/455728/Catalogo_Programas_Federales_2019_web.pdf)

Global Entrepreneurship Monitor. (2015). Reporte Nacional 2014 México. Junio 8, 2019, de Tecnológico de Monterrey Sitio web: <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/mexico>

IDaccion. Emprendedores en Venezuela: INAPYMI, FONPYME y otros organismos estatales. Junio 8, 2019, Sitio web: [idaccion.com](http://idaccion.com)

INGEI. Censos económicos, 2009. [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (Mayo, 2019). Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Junio 8, 2019, Sitio web: <https://www.inegi.org.mx/temas/inpc/>

Instituto Nacional de la Economía Social. Diagnóstico del programa de fomento a la economía social. Junio 8, 2019, de Secretaría de Economía Sitio web: [http://www.inaes.gob.mx/doctos/pdf/transparencia/DiagnosticoPFES/PROGRAMAS\\_GUBERNAMENTALES\\_DIAGNOSTICO\\_INAES.pdf](http://www.inaes.gob.mx/doctos/pdf/transparencia/DiagnosticoPFES/PROGRAMAS_GUBERNAMENTALES_DIAGNOSTICO_INAES.pdf)

Instituto Nacional del Emprendedor. (2018). Directorio Emprendedor. Junio 8, 2019, de Secretaría de Economía Sitio web: <https://rae.inadem.gob.mx/providers/search>

Organization of American States. Países: Venezuela : Acuerdos comerciales. Junio 8, 2019, Sitio web: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/VENAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/VENAgreements_s.asp)

Sánchez, L. (2017). Marco Contextual del Emprendimiento en Venezuela. Abril 20, 2019, de Fundación BanGente Sitio web: [http://w2.ucab.edu.ve/tl\\_files/IIES/recursos/Noticias/Foro%20Bangente/Marco%20Contextual%20del%20Emprendimiento%20en%20Venezuela.pdf](http://w2.ucab.edu.ve/tl_files/IIES/recursos/Noticias/Foro%20Bangente/Marco%20Contextual%20del%20Emprendimiento%20en%20Venezuela.pdf)

Secretaría de Economía. (Mayo 10, 2015). Comercio Exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. Junio 8, 2019, Sitio web: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Transparencia Venezuela. ( Marzo 14, 2019). INPCAN: Inflación anualizada a febrero fue de 2.295.982,8%. Junio 8, 2019, Sitio web: <https://transparencia.org.ve/inpcan-inflacion-anualizada-a-febrero-fue-de-2-295-9828/>

Veintimilla, J., & Velásquez, P. (2017). Consideraciones Teóricas a la Actividad Emprendedora Temprana TEA. Abril 25, 2019, de Universidad Técnica de Cotopaxi Sitio web: <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/233>