



El emprendimiento migrante venezolano en México

Venezuelan migrant entrepreneurship in Mexico

Alba Gabriela Ramírez Hernández¹  

RESUMEN

El emprendimiento constituye un medio de integración para las personas migrantes y es clave fundamental del desarrollo humano. Bajo la necesidad teórica de conocer ¿cómo es el emprendimiento de los migrantes venezolanos en México?, el objetivo general fue describir el emprendimiento migrante venezolano en México. El estudio se abordó desde el paradigma constructivista y desde el enfoque etnográfico, lo cual permitió un conocimiento profundo del emprendimiento migrante, analizado desde las Teorías de las Ciencias Sociales. Los datos se recabaron mediante entrevistas semiestructuradas guiadas durante la observación directa de campo, a partir de una muestra intencional no probabilística, constituida por ocho emprendedores migrantes venezolanos establecidos en México. Los parámetros de selección respondieron a la disponibilidad de los participantes; los datos se revisaron mediante un análisis iterativo basado en observaciones constantes, garantizando así la integridad metodológica. Efectivamente, existen coincidencias destacadas entre los resultados y la revisión de la literatura. Se identificó que los migrantes venezolanos poseen emprendimientos por oportunidad, los cuales son exitosos en el contexto mexicano, que les brinda múltiples oportunidades para el desarrollo de sus competencias, superando incluso las dificultades.

Palabras clave: emprendimiento, migración laboral, venezolanos.

Clasificación JEL: F22; J61; R25

Recibido: 14-09-2025

Revisado: 31-10-2025

Aceptado: 20-12-2025

Publicado: 15-01-2024

Editor: Carlos Alberto Gómez Cano 

¹Instituto Politécnico Nacional. Ciudad de México, México.

Citar como: Ramírez, A. (2024). El emprendimiento migrante venezolano en México. Región Científica, 3(1), 2024201. <https://doi.org/10.58763/rc2024201>

ABSTRACT

Entrepreneurship constitutes a means of integration for migrants and is a fundamental key to human development. Under the theoretical need to know the entrepreneurship of Venezuelan migrants in Mexico, the general objective was to describe Venezuelan migrant entrepreneurship in Mexico. The study was approached from the constructivist paradigm and the ethnographic approach, which allowed a deep knowledge of migrant entrepreneurship to be analyzed from the Theories of Social Sciences. The data were collected through semi-structured interviews guided during direct field observation from a non-probabilistic intentional sample of eight Venezuelan migrant entrepreneurs established in Mexico. The selection parameters responded to the availability of the participants; the data were reviewed through an iterative analysis based on constant observations, thus guaranteeing methodological integrity. Indeed, there are remarkable coincidences between the results and the literature review. It was identified that Venezuelan migrants have ventures by opportunity, which are successful in the Mexican context, providing them with multiple opportunities to develop their competencies and even overcome difficulties.

Keywords: entrepreneurship, labor migration, venezuelans.

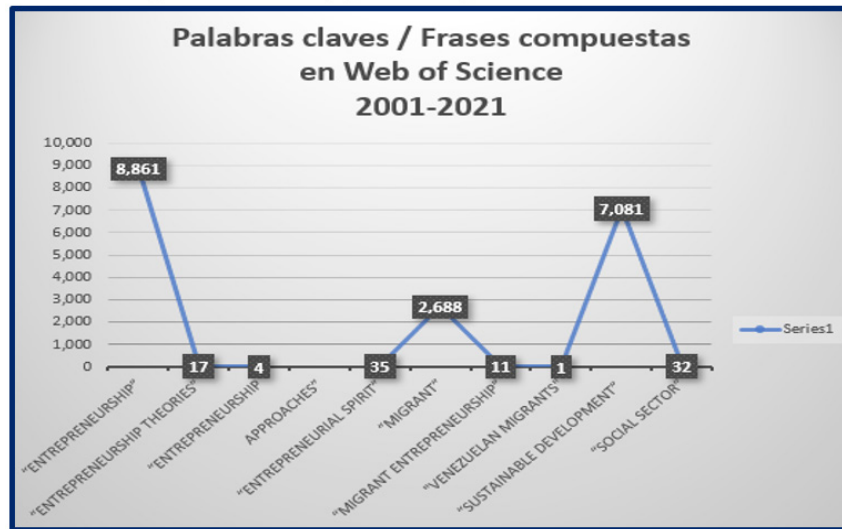
JEL Classification: F22; J61; R25

INTRODUCCIÓN

Se realizó una revisión tradicional de literatura en las bases de datos Book Citation Index - Science (BKCI-S), Book Citation Index - Social Sciences y Humanities (BKCI-SSH), indexadas en Web of Science Core Collection (1900-presente). La búsqueda arrojó como resultado la poca producción de literatura referente al emprendimiento migrante venezolano en países de la región latinoamericana. Con el propósito de mostrar visualmente el resultado de la revisión de la literatura sobre emprendimiento migrante venezolano en países latinoamericanos, se realizó un gráfico de líneas. En el eje equis "x" reposan las palabras claves y frases contundentes empleadas en la búsqueda en Web of Science, mientras que en el eje de la "y" están las cantidades correspondientes al número de investigaciones.



Figura 1.
Tendencia en palabras claves y frases compuestas



Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta la inexistencia de investigaciones relativas al emprendimiento de migrantes venezolanos en México se logró identificar un vacío en la literatura.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo descriptiva, en el sentido que caracteriza a las personas y sus realidades, con el propósito de conocer sus respectivos patrones de comportamiento y sus códigos de identidad (Arias, 2012). Se trata de una investigación cualitativa donde se adoptó un enfoque etnográfico. La recolección de datos fue mediante observación directa y su revisión se efectuó mediante observaciones constantes desde un análisis iterativo, propio del análisis cualitativo. Se efectuó una investigación de campo empleando entrevistas semiestructuradas guiadas de diez preguntas a ocho aplicadas a emprendedores migrantes venezolanos en el contexto mexicano. Se utilizó una muestra intencional no probabilística, lo cual corresponde con un estudio etnográfico (Martínez, 1998). Los parámetros de selección respondieron a la disponibilidad de los participantes.

El diseño de la investigación atendió a tres grandes momentos de la investigación, que son: momento teórico, momento metodológico y momento práctico. Finalmente, se interpretaron los datos bajo un paradigma constructivista comparando los resultados con las distintas Teorías de las Ciencias Sociales, encontrándose coincidencias destacadas.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los productos y servicios ofrecidos por los emprendedores migrantes venezolanos

Ciertamente, si la familia constituye la base fundamental de la sociedad, la empresa se posiciona como el núcleo central de la economía (Cajigas et al., 2020). La analogía con la cual describe al emprendimiento el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), da cuenta de su importancia fundamental; por lo tanto, es preciso estudiar el emprendimiento en toda su plenitud. Los hallazgos de la presente investigación evidenciaron coincidencias destacadas entre algunos aspectos encontrados en el perfil de los emprendedores migrantes venezolanos y la revisión de la literatura.

El origen de la palabra "emprendedor" proviene del vocablo inglés "entrepreneurship" que, a su vez, proviene del término francés "entrepreneur" (Pereira, 2007). El espíritu empresarial constituye una fuerza interior que catapulta al logro de objetivos (Arango, 2017), que consiste en la capacidad y voluntad para gestionar un emprendimiento con la finalidad de obtener ganancias (Audretsch et al., 2015). En este sentido, es pertinente indagar respecto a la intencionalidad; los aprendizajes; si se trata, o no, de emprendimientos por oportunidad; su gestión respecto a la coordinación de los recursos; precisar la capacidad para explorar oportunidades rentables; y dónde nace la voluntad de emprender. Una de las actividades observadas en los emprendedores estudiados fue la documentación, que permitió recabar datos interesantes para forjar negocios.

El espíritu empresarial de los emprendedores de origen venezolano se manifiesta en las características de sus negocios. Conviene preguntarse ¿de qué tratan los negocios de los emprendedores migrantes venezolanos? Las características de los productos y servicios ofrecidos por los emprendedores migrantes venezolanos corresponden con: el desarrollo de habilidades específicas, sus pasatiempos, la observación directa, investigaciones puntuales, la pericia y la investigación de mercado.

Los estudiosos del emprendimiento, Braunerhjelm *et al.* (2009), afirman que la creación de valor en los emprendimientos no ocurre de forma convencional. Curiosamente, la heterogeneidad que caracteriza las iniciativas de emprendimiento de los migrantes venezolanos les facilita, en primera instancia, distinguirse de sus competidores en términos del mercado meta. En segundo lugar, sus negocios son notorios por la capacidad de satisfacer necesidades muy específicas de una clientela con altos estándares, porque requiere atención personalizada, que satisfacen mediante el consumo de un determinado producto o servicio.

Efectivamente, una de las repercusiones de adoptar la estrategia de personalización radica en la posibilidad de colocar precios directamente proporcionales al valor asociado, aumentando la posibilidad de adquirir mejores ganancias. Esta dinámica permite a los emprendedores migrantes venezolanos asignar tarifas determinadas por el valor asociado a la singularidad de sus productos y/o servicios. Una dinámica económica previamente explicada por la Teoría del Beneficio del Empresario menciona que las ganancias se deben al carácter residual entre el precio pagado al propietario a cambio del servicio. En consecuencia, esta capacidad que favorece en la toma de decisiones al establecer los precios, les permite generar una alta rentabilidad en sus negocios, garantizando así su supervivencia. Al respecto, Richard Cantillón fue un pionero en el campo del emprendimiento por explicar en su obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, que el empresario establece el valor de aquello que ofrece en función de los elementos involucrados durante el proceso de producción (Cantillón, 2015); un argumento ampliamente desarrollado en la Teoría del Beneficio del Empresario. En general, los emprendedores entrevistados comprenden la importancia de la diferenciación. Es evidente la incorporación de elementos con valor agregado, los cuales se presentan de manera tangible y, en otras ocasiones, de forma intangible, conformando así la génesis de múltiples ventajas competitivas.

La diferenciación es una estrategia aplicada por los emprendedores migrantes venezolanos. Las evidencias muestran predominio de algún elemento singular, casi siempre dado por la capacidad de la personalización del producto, incluso del servicio, que les permite distinguirse de sus competidores. Además, se pueden intuir que sus elecciones de negocio están orientadas por valores personales, un atributo típico de los emprendedores.

Por otra parte, Casson (1991) establece que un emprendedor es aquel que coordina los recursos. Efectivamente, los emprendedores migrantes venezolanos reconocen sus recursos entre tangibles e intangibles. Los recursos tangibles se refieren con los ahorros, mientras que los recursos intangibles están ligados a la formación académica, a la experiencia laboral, así como a la experiencia previa con emprendimientos propios. Es absolutamente necesario estudiar las cualidades intrínsecas de los emprendedores venezolanos cuando se pretende comprender cómo son sus procesos de creación de empresas, ya que esto sería equivalente a “distanciar al bailarín del baile”, en palabras de Gartner (1988), quien explica la naturaleza del espíritu empresarial.

Ahora bien, la capacidad para identificar los recursos propios requiere autoconocimiento; algo que implica una competencia adquirida a lo largo de la vida, claramente ligada a la madurez. Las investigaciones sustentan la poderosa influencia de la autopercepción en las decisiones de emprendimiento. Por ejemplo, una mejor opinión de sí mismo incide positivamente en las posibilidades de logro (Contreras y González, 2019). Consecuentemente, la confianza en sí mismos viene de la propia valoración con asertividad, según la cual se conocen las fortalezas y debilidades. La Teoría de Rasgos de Personalidad señala la autoconfianza y la orientación por valores personales como dos de los principales atributos del emprendedor, tal como sugieren Christensen (1994), de Fernal y Solomon (1986).

El autoconocimiento como competencia y la diferenciación como estrategia coinciden en un punto: ambos procesos pueden darse de forma tangible o intangible. La integración de esta competencia (autoconocimiento) con la estrategia de la diferenciación, en términos de productos y servicios, facilita la creación de valor agregado permitiendo así crear ventajas competitivas. Claro es que los emprendedores venezolanos actúan impulsados por un fuerte deseo de lograr la independencia mediante una empresa propia (Arango, 2017). Esto coincide con la Teoría del Desarrollo Económico, según la cual los emprendedores buscan maximizar sus recursos y, por ende, alcanzar beneficios. Aunque existe una motivación de obtener ganancias, ello no significa que la motivación principal sean las carencias.

Todas las características manifestadas en el presente estudio confirman una tendencia, a saber, que los migrantes venezolanos en el contexto mexicano realizan emprendimientos por oportunidad. Este tipo de iniciativa es distinguida por Aguirre (2019), quien menciona dos caminos: los emprendimientos por necesidad, que surgen como una respuesta de supervivencia ante las carencias; de otro lado, los emprendimientos por oportunidad, ligados a un conjunto de circunstancias favorecedoras. Precisamente, la Teoría del Empresario de Kirzner ubica la perspicacia de los emprendedores como una cualidad que alude a la capacidad de discernir las circunstancias, los medios y el momento oportuno para conseguir algo. Inicialmente, para lograr aprovechar las oportunidades del país receptor, los emprendedores migrantes venezolanos necesitaron permanecer atentos a las ocasiones y actuar sabiamente (Castillo, 1999).

Tiempo de vida de los emprendimientos

El propósito de conocer aquellos datos que perfilan el emprendimiento según cada una de sus etapas ya que permite un mejor abordaje del fenómeno. Esto puede facilitar identificar algunos patrones de comportamientos organizacionales, tendencias y los motivos por los cuales algunas fases resultan especialmente críticas para los emprendimientos, permitiendo realizar una serie de sugerencias para mitigar los riesgos, tal como lo advierte el GEM. En este sentido, sugiere la interdependencia de varios factores para explicar el emprendimiento, uno de ellos es el tiempo de funcionamiento, tal como lo reseñan los investigadores Reynolds *et al.* (2005) y Kelley *et al.* (2017). La fase del ciclo de vida organizacional es un elemento útil para caracterizar a los negocios (Bosma y Kelley, 2019). Se considera un dato prominente porque es un indicador que da cuenta de la supervivencia de los emprendimientos.

La mayoría de los emprendedores migrantes venezolanos califican como dueños de negocios establecidos, con un promedio de ocho años de operación, donde el emprendimiento más reciente tiene cuatro años y el más antiguo veintiún años. Se trata de emprendimientos maduros, que han superado los 3.5 años de funcionamiento, de acuerdo con la clasificación establecida por GEM. En suma, el tiempo de vida de los negocios de migrantes venezolanos en el contexto mexicano es un indicador de éxito; la sostenibilidad de sus emprendimientos testifica de algún modo la superación ante diversos desafíos en virtud de demostrar sus capacidades para enfrentarse a los problemas (Sexton, 1980).

El Enfoque Psicológico del Emprendimiento advirtió que una condición para garantizar la supervivencia de los negocios es el desarrollo adecuado del espíritu empresarial y, a su vez, este se alcanza mediante un empuje vigoroso establecido por la necesidad de logro e independencia en los emprendedores. De este modo, desde un punto de vista biologicista (y también psicológico), las leyes de la naturaleza humana relativas a la conservación de la propia vida, también se aplican a la supervivencia de los negocios.

Ahora bien, ¿cuáles son los atributos psicológicos que identifican a los emprendedores que trabajan adecuadamente por la supervivencia de sus emprendimientos? En primera instancia, se ubica la necesidad de logro estudiada por McClelland (1961). En segundo lugar, se encuentra la energía suficiente y bien dirigida para lograr la independencia económica (Dunkelgerg y Cooper, 1982), la cual debe ir en dirección al crecimiento.

Motivos para iniciar un negocio propio

Las motivaciones influyen en el comportamiento de las personas. Previamente, se identificó claramente en los migrantes venezolanos su propensión a desarrollar emprendimientos por oportunidad, donde se tomaron decisiones aprovechando un conjunto de circunstancias favorecedoras. Se encontraron múltiples elementos dignos de análisis; la congruencia existente entre los motivos para comenzar un emprendimiento y los fundamentos teóricos desarrollados en la presente investigación.

Probablemente, la disposición para crear emprendimientos por oportunidad sea favorecida en gran medida por el grado de escolaridad alcanzado, que es un factor demográfico. En este punto, conviene aclarar que los factores demográficos son atributos que aportan información relevante sobre un determinado grupo de personas y su utilidad está en su providencial aporte para la caracterización. Se ha comprobado que las interacciones entre las variables sociodemográficas y el entorno influyen en las decisiones de emprendimiento (Contreras y González, 2019). En este caso, se estudian los migrantes venezolanos (grupo humano) en función de sus emprendimientos (quehacer) en el contexto mexicano.

Una característica relevante presentada por los emprendedores migrantes venezolanos fue su alto grado de escolaridad, que tiene incidencia sobre el tipo de emprendimientos que desarrollan. Los investigadores Mazuera *et al.* (2022) realizaron un estudio cuantitativo en el que identificaron que el nivel educativo de los venezolanos era

el único factor sociodemográfico relacionado positivamente con el emprendimiento. Dichos resultados confirman los hallazgos de la presente investigación. A su vez, existen determinadas variables vinculadas con la intención emprendedora de los venezolanos en contextos de migración, las cuales fueron descritas por dicha fuente. Inicialmente, se tienen los factores de empuje, entre ellos la crisis económica y social, la reagrupación familiar y situaciones de violencia existentes en el país de origen (Venezuela). Mientras que los factores de atracción son asociados a la percepción de oportunidades en el país destino.

Otra investigación que aportó elementos consonantes con los hallazgos del presente estudio fue realizado por Álvarez y Castro (2020), titulado “Frontera resistencia y vulnerabilidad de mujeres migrantes emprendedoras en Colombia”; de acuerdo con él, la principal motivación de la migración femenina radica en la búsqueda de una mejor calidad de vida para ellas y sus grupos familiares. Tomando en cuenta que el estudio cualitativo en cuestión considera a las mujeres migrantes emprendedoras, se puede notar la persistencia del deseo de superación personal. Paralelamente, se puede observar que la formalidad está asociada a un negocio por oportunidad, que le confiere a la organización una autoridad formal, señalada por Weber (2012) como un elemento de poder. Los emprendedores migrantes venezolanos poseen negocios que cumplen con las obligaciones establecidas por las leyes del país receptor, en este caso las mexicanas. La Teoría Burocrática describe a la organización formal como un conjunto de funciones organizadas y orientadas a la racionalidad y la eficiencia (Chiavenato, 2001). Estos son indicios de la calidad de migrantes regulares, lo cual les permite incluso tributar debidamente.

Otro aspecto clave es el perfil psicológico de los emprendedores. David McClelland (1961) fue el primero en estudiar los rasgos psicológicos de los emprendedores en su obra titulada *The Achieving Society*, reconociendo en estos iniciativa, creatividad y liderazgo. El Enfoque Psicológico del Emprendimiento precisa que las motivaciones para emprender subyacen en las profundidades del inconsciente, tal como los elementos que conforman la personalidad del individuo (Masouras, 2019). En efecto, la motivación es el motor para desarrollar una determinada actividad económica. Teniendo en cuenta que la intencionalidad para emprender está íntimamente ligada a las motivaciones de la persona, ¿cuál es el motor de los migrantes venezolanos para emprender? En primer lugar, la iniciativa de desarrollar una actividad económica por cuenta propia (Schumpeter, 1934).

En segundo lugar, la motivación de contar con una fuente de ingresos, pues los emprendedores venezolanos enfocaron sus esfuerzos en maximizar los beneficios a través de sus emprendimientos (Schumpeter, 1928); argumento central, por lo demás, de la Teoría del Desarrollo Económico. Esto coincide perfectamente con la oportunidad de hacer negocios, que es la tercera motivación manifestada por los migrantes venezolanos, ligada al atributo de la ambición (Davids, 1963), en el sentido provechoso de la palabra. Finalmente, la motivación que moviliza la voluntad de los emprendedores migrantes venezolanos se encuentra en suplir necesidades de índole personal, no necesariamente económicas. Este puede ser el deseo intenso de superación presente en los migrantes, señalado por Barba (2007). En líneas generales, los datos evidencian coincidencia entre las características del perfil psicológico del emprendedor exitoso con las cualidades de las personas migrantes.

Participación en programas de capacitación para el emprendimiento

La educación emprendedora se considera un elemento clave para el éxito de los negocios. Por ende, entre un grupo de emprendedores es relevante indagar si tomaron capacitación específica para emprender antes, durante o después. Las experiencias de emprendimiento de los migrantes venezolanos en el contexto mexicano destacan por su éxito. Así lo demuestra el tiempo de vida de sus respectivos negocios. Es cierto que prevalece un alto nivel educativo, complementada con capacitación específica para el emprendimiento. En este contexto, el GEM considera la educación emprendedora (Castellanos, 2010) dentro de un abanico de posibilidades: básica, media superior, superior y vocacional. De acuerdo con dicha definición, tanto los programas de capacitación específicos como todas aquellas experiencias educativas estimuladoras, la creación de empresas que de alguna u otra manera promuevan el emprendimiento, influyen positivamente.

La Teoría de la Incubadora plantea que la capacitación para los negocios incide positivamente en la intencionalidad emprendedora (Bravo *et al*, 2021), pero también, de manera viceversa, la intención empresarial se puede forjar durante las actividades de capacitación y durante el transcurso en diversas instituciones educativas (Sung y Duarte, 2015). Además, múltiples entornos son propicios para estimular las intenciones de emprender: academia, entidades privadas, gremios, instituciones públicas y organizaciones no gubernamentales. Las organizaciones públicas, privadas, organismos multilaterales, ONG y otras que nacen en la sociedad civil organizada, pueden perfectamente fomentar la creación de empresas mediante programas de incentivos (Sarmiento, 2019). La formación propicia el conocimiento y la toma de decisiones asertivas, elementos necesarios para ejecutar ideas exitosas y atinar construyendo emprendimientos con valor agregado (Sung y Duarte, 2015).

Los investigadores de la Teoría de la Marginación denuncian las asimetrías económicas y sociales prevalecientes en LATAM, las cuales dibujan realidades de marginación que dificultan el camino de los emprendedores, quienes asumen grandes desafíos en función de superar dichas brechas (Álvarez, 2020). Sin embargo, más allá de las carencias en materia de capacitación para el emprendimiento existentes en Latinoamérica señaladas por Saldarriaga y Guzmán (2021), los emprendedores migrantes venezolanos han logrado superar airoosamente dichos desafíos ubicando organizaciones que les ofrezcan servicios de formación y asesoría para sus emprendimientos, incluso de forma gratuita.

En este sentido, se han conectado desde diversos entornos tomando capacitaciones en aceleradoras, asociaciones civiles, cámaras de comercio, empresas privadas venezolanas, instituciones federales mexicanas, programas de maestrías y organismos internacionales. Entre ellos, el GEM, las instituciones académicas, empresariales y sociales, han sido preponderantes en la formulación de políticas y la creación de programas de apoyo, entre otras iniciativas, para mitigar las barreras inherentes a la capacitación para emprender.

Personas que inspiraron los emprendimientos

El término “inspiración” suele ser debatido en gran medida, por su naturaleza subjetiva. La presente investigación considera necesario trabajarlo en términos de influencia, en función de comprender mejor su papel en las iniciativas de emprendimiento de los migrantes venezolanos en México. Está comprobado el papel que juegan las redes en la vida de las personas y, en general, la Teoría de Redes explica la importancia de establecer vínculos asertivos para los emprendedores y futuros emprendedores, que puedan favorecer sus proyectos. Para ello, es necesario el cumplimiento de dos aspectos: asociarse inteligentemente y cuidar la calidad de la información que circula. De este modo, se estaría garantizando la obtención de beneficios, y en términos económicos, de ganancias.

La asociación es importante en virtud de poder alcanzar los beneficios de conectar con otras personas, las cuales pudieran estimular, por ejemplo, una actitud más proactiva hacia la asunción de riesgos, la necesidad de logro, la autoconfianza y la capacidad para enfrentarse a los problemas, considerando que todos estos aspectos son atributos de los emprendedores, y son explicados por la Teoría de los Rasgos de Personalidad. Los investigadores Monreal y Orellana (2019), precisaron los tipos de redes:

- a) Redes formales: las cámaras de comercio, los gremios de profesionales y bancos.
- b) Redes informales: amigos, familiares y compañeros de trabajo.

Los emprendedores migrantes venezolanos han manifestado el papel de sus grupos familiares como fuentes de inspiración para sus respectivos negocios. La mayoría de los participantes del estudio indicaron como inspiración a su esposo, un hijo, una hermana, una prima segunda, incluso un negocio familiar. En este caso, fue preponderante el papel de las redes informales, más exactamente halladas en familiares.

Cercanía con otros emprendedores migrantes venezolanos

¿Cómo se toma la decisión de emprender siendo migrante?, ¿los migrantes venezolanos se relacionan con otros emprendedores venezolanos? De ser afirmativo, ¿dicha cercanía ha fomentado otros emprendimientos? En este sentido, evaluar la proximidad con otros emprendedores del mismo país de origen puede arrojar datos interesantes sobre la incidencia de estos en sus decisiones de emprendimiento.

Los migrantes venezolanos afirmaron, de forma unánime, conocer a otros emprendedores de origen venezolano. Tanto los entrevistados como sus connacionales coinciden en dos características: son migrantes y son emprendedores. Precisamente, el Modelo del Evento Empresarial reconoce que la ocurrencia de un evento traumático en la vida de una persona, puede marcarla a tal punto que adquiere el valor necesario para tomar decisiones importantes. Se denomina “evento empresarial” al proceso de crear una empresa ante la decisión de un cambio de vida contundente, con gran impacto emocional. A dicha situación traumática se le conoce como “dislocación personal” (Shapero, 1985).

En líneas generales, los migrantes suelen experimentar muchos eventos de dislocación personal, que pueden estar influyendo en sus iniciativas de emprendimiento. Tomando como referencia la taxonomía de la Teoría de Redes señaladas por Birley (1985), así como a Monreal y Orellana (2019), los emprendedores venezolanos coinciden con sus pares en espacios donde existen redes formales como redes informales. Los lugares en los cuales coinciden los miembros de la comunidad de emprendedores migrantes venezolanos son los siguientes:

- a) Redes formales: actividades de emprendimiento organizadas por dependencias gubernamentales mexicanas y asociaciones civiles, bazares de emprendimiento, redes sociales.
- b) Redes informales: conocidos, familiares, incluso la convivencia dada por compartir una misma zona geográfica.

Cabe destacar que los espacios virtuales juegan un papel cada vez más preponderante para contactar a otros emprendedores venezolanos en México; una tendencia advertida por la Teoría de Redes, que brinda una clasificación de redes de intercambio, redes de comunicación y redes sociales. Por otra parte, la cercanía de estos emprendedores hacia su entorno puede estar ocurriendo en virtud de sus valores compartidos, tal como lo sugiere la Teoría del Rol. Otra variable observada en los migrantes venezolanos fue la creación de sus emprendimientos aprovechando las ventajas cercanía geográfica, tal como lo sustentan Hogendoorn *et al.* (2019), Sung y Duarte (2015), Monreal y Orellana (2019).

A pesar de que el Modelo del Evento Empresarial pertenece al Enfoque Psicológico del Emprendimiento, tiene elementos en común con la Teoría de la Marginación, propia del Enfoque Sociocultural del Emprendimiento; algo que permite validar los argumentos centrales de ambas. En este sentido, la Teoría de la Marginación sugiere que la ocurrencia de un evento crítico, como por ejemplo la migración, puede actuar como disparador para tomar decisiones dirigidas al emprendimiento (Monreal y Orellana, 2019); cosa que puede ocasionar una dislocación personal.

En complemento, la Teoría de la Incubadora señala el papel de múltiples instituciones que contribuyen a la creación de empresas (Sarmiento, 2019), por ejemplo, mediante la creación de programas de incentivos, entre las que destacan: institutos académicos, gremios, entidades privadas, instituciones públicas y organizaciones no gubernamentales. En efecto, una organización incubadora podría aportar al emprendimiento de diversos modos, entre ellos: participando en el capital, brindando apoyo económico, asesoramiento para la gestión o afianzándose como su principal cliente (Alonso y Galve, 2008).

Por último, los estudios desarrollados en el Informe GEM (2016) comprobaron una tendencia acogedora entre grupos de minorías, tales como las personas migrantes, que se refuerzan mutuamente el espíritu empresarial, siempre y cuando exista una percepción social positiva sobre el emprendimiento en un determinado contexto, según afirman Fernández, Santander, Yáñez y Camino (2016) y Kelley *et al.* (2017).

Experiencia con el emprendimiento en Venezuela

Múltiples estudiosos describen la experiencia laboral previa y la capacitación específica para los negocios, como prácticas que inciden positivamente en la intencionalidad emprendedora (Bravo *et al.*, 2021). Los emprendedores migrantes venezolanos poseen ambas condiciones; aparentemente, esto les resultó favorecedor al momento de tomar decisiones de emprendimiento en el contexto mexicano.

La literatura sobre el Espíritu Empresarial indica la importancia de los aprendizajes en los emprendimientos por oportunidad. Los conocimientos tácitos provenientes de los aprendizajes dados con la experiencia previa también inciden positivamente en el proceso de reconocimiento de las oportunidades, tan necesario para estimular del espíritu empresarial (Labarcés, 2015).

Respecto al giro de negocios, en los emprendedores migrantes venezolanos se observó experiencia previa, incluso con el mismo emprendimiento. En segundo lugar, se encontraron aquellos emprendedores cuyas iniciativas estuvieron asociadas a su formación académica. Desde luego, la consolidación de los aprendizajes, la experticia y la seguridad personal adquirida, son elementos ligados directamente a los emprendimientos por oportunidad (Aguirre, 2019).

Por otra parte, Gartner (1985) considera el estudio de la actividad emprendedora a partir de cuatro aspectos: las personas involucradas, la organización, el proceso previo y el medio ambiente. Dichos elementos se pueden visualizar en los emprendedores migrantes venezolanos (personas involucradas), quienes crearon empresas con determinados giros de negocios (organización), concernientes con sus experiencias de negocio previas y algunas otras, relacionadas con la formación académica (proceso previo). El medio ambiente (México) está caracterizado por elementos favorecedores para llevar a cabo los emprendimientos.

En resumen, tanto la experiencia laboral previa como la experiencia en emprendimientos propios, constituyen factores que inciden favorablemente en los emprendimientos de la población migrante venezolana radicada en

México. Asimismo, se reconoce la adaptabilidad ante los cambios del entorno como una competencia de los emprendedores migrantes venezolanos en el contexto mexicano (Busenitz *et al.*, 2003).

En la misma sintonía, la Teoría de la Incubadora sugiere que el emprendedor se apoya en la experiencia previa adquirida en otras organizaciones, bien sea en su transcurso por una empresa o durante su preparación en una institución educativa; fenómeno dado en virtud de la experticia y de la formación adquirida para la toma de decisiones en temas de negocios, imprescindibles para ejecutar ideas con valor agregado (Sung y Duarte, 2015).

Percepción de oportunidades para emprender en México

El espíritu empresarial radica en un complejo proceso de descubrimiento de oportunidades rentables (Shane y Venkataraman, 2000). Los emprendedores venezolanos admitieron haber encontrado en México oportunidades para emprender, principalmente por la existencia de programas gubernamentales que apoyan los emprendimientos, independientemente de su condición de migrantes.

El emprendimiento es un evento contextual (Gartner, 1988) y resultado de muchas influencias, como: la edad, el nivel educativo y la experiencia laboral previa. Efectivamente, los datos demostraron que la mayoría de los migrantes venezolanos vivieron sus primeras experiencias de emprendimiento en su país de origen. Desde el punto de vista sistémico, Veciana (1999) plantea una matriz de tres niveles útil para explicar el emprendimiento:

- a) Nivel micro: constituye la esfera individual
- b) Nivel meso: representa la esfera empresarial
- c) Nivel macro: comprende la esfera global de la economía

Considerando la matriz de Veciana, todo proyecto de emprendimiento requiere de una esfera individual (nivel micro), que viene dado por una persona con las capacidades para emprender, suficiente voluntad para concretarlo y las condiciones adecuadas en el momento indicado. En otras palabras, el espíritu empresarial engloba el poder emprender y la voluntad para concretar las acciones adecuadas (Audretsch *et al.*, 2015).

La Teoría del Empresario de Kirzner, además, crea el término “alertness” para para ilustrar el estado de alerta característico del emprendedor (Morcela *et al.*, 2017). Al mismo tiempo, el emprendedor es quien observa las tendencias presentadas en el nivel meso, ya que identifica los errores del mercado y las oportunidades. Este proceso requiere de recabar datos y saber interpretarlos; algo que requiere determinadas habilidades (Kirzner, 1997).

En cuanto al nivel macro, los emprendedores se enfrentan a las condiciones del contexto de un determinado país, tal como lo describe aquel. Su Marco Conceptual señala como aspectos claves para el desarrollo de emprendimientos los siguientes:

- a) Condiciones del contexto nacional: políticas migratorias favorables, expresada en la receptividad de inmigrantes y la política migratoria (Mazuera, 2022).
- b) Condiciones del contexto empresarial: apertura al emprendimiento, que se traduce en la existencia de mecanismos administrativos y valores sociales hacia el emprendimiento.

Estos factores que caracterizan al emprendimiento mantienen una interdependencia y se ha comprobado su incidencia sobre el emprendimiento, tal como lo afirman Reynolds *et al.* (2005). Definitivamente, la realidad de cada país es única y excepcional; el éxito o fracaso de un determinado modelo de negocio se verá afectado por variables endógenas y variables exógenas del ecosistema emprendedor (Suarez y Quezada, 2018).

En cuanto a los aportes de la Teoría de Redes, la clave radica en la calidad de la información que circula en todas las redes, que facilita la expresión del espíritu emprendedor. En espacios físicos y virtuales, donde se comparte información relativa a la conformación de empresas, mejora el avistamiento de oportunidades para crear nuevos emprendimientos (Aguilar y Oseda, 2020).

Entre las oportunidades percibidas por los emprendedores migrantes venezolanos, se tiene el acceso a los servicios (agua, electricidad, conexión a internet); las capacitaciones para el emprendimiento; la disposición de materiales o insumos para el negocio, infraestructura, variedad de personas en todo el territorio mexicano y en algunos casos, señalaron las facilidades de crédito. En general, se puede afirmar que existe una percepción favorable hacia el emprendimiento en México, en virtud de los aspectos mencionados por los migrantes venezolanos, que magnifica sus posibilidades de alcanzar el éxito en sus respectivos emprendimientos (Gaibor y Herrera, 2018).

Dificultades ligadas al emprendimiento en México

El emprendimiento es un camino cargado de incertidumbre, riesgo y complejidad (Townsend *et al.*, 2018). Sin embargo, un fuerte deseo de superación personal le ha provisto al emprendedor suficiente energía para superar todos los desafíos, afirma David McClelland (1989).

Por su parte, las investigaciones de Barba (2007) han encontrado coincidencias entre las características del perfil psicológico de los emprendedores exitosos con las cualidades de las personas migrantes, entre ellas: deseo de independencia, satisfacción por el riesgo, alta necesidad de logro, fuerte necesidad de competencia y preferencia por la innovación. Los emprendedores migrantes venezolanos han logrado contrarrestar los desafíos para emprender en el contexto mexicano, apoyándose en algunos de sus rasgos psicológicos más valiosos. Entre las dificultades manifestadas se encuentran las trabas para acceder al crédito financiero, principalmente si no se cuenta con un pasaporte vigente que les permita proceder a la apertura de una cuenta bancaria. Una de las estrategias aplicadas fue la unión con aliados locales, es decir, emprendedores de origen mexicano. Otros entrevistados reconocieron dificultades en ellos mismos, por ejemplo, la necesidad de actualizarse en temas de emprendimiento, incluso, la condición de ser extranjeros.

Dichos hallazgos coinciden con los resultados del estudio titulado “Emprendedores venezolanos: reconstrucción de visiones ante nuevas realidades” de Torres y Meleán (2021), quienes estudian la influencia del entorno en los rasgos psicosociales de los migrantes, desde el punto en que estos pueden verse alterados significativamente en medio de procesos de migración. No obstante, los emprendedores migrantes venezolanos que participaron en la investigación demostraron su fortaleza y capacidad para manejar la incertidumbre, el desarrollo de competencias tecnológicas y la resiliencia.

En este sentido, los exponentes del Enfoque Psicológico del Emprendimiento ratifican que el uso apropiado de las herramientas psicológicas propias puede revertir el estado actual de una persona y prepararla para afrontar determinadas externalidades. Entre ellos, la Teoría de los Rasgos de Personalidad, según la cual el perfil psicológico del emprendedor opera precisando las oportunidades en medio de dinámicas de alta incertidumbre (Christensen, 1994), implica necesariamente un nivel de tolerancia al riesgo y otros atributos estudiados por McClelland (1961) y Stuart Mill (1848). Asimismo, es crucial el papel de las organizaciones y de la sociedad civil organizada en función de garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos de grupos vulnerables o con algún riesgo de exclusión social, tales como las personas migrantes (Hofstede, 1984). Ante eso, la Teoría de la Marginación advierte que son necesarios los mecanismos institucionales que posibiliten la permanencia de los emprendimientos a largo plazo (Hofstede, 1984). Y, en consonancia, la Teoría de Redes comprende las ventajas de sumar voluntades para contrarrestar las dificultades, ya que las redes suponen la asociación entre clientes, proveedores, entidades bancarias y otras organizaciones, por consiguiente, completamente necesarias para el emprendimiento (Sung y Duarte, 2015).

Emprendimiento ligado al proceso de adaptación e integración a México

La adaptación en situaciones de migración es compleja y suele tardar meses, incluso años. Aunque cada proceso se supera a un ritmo individual, vale la pena examinar cómo han madurado los procesos de adaptación e integración de los emprendedores migrantes venezolanos en el contexto mexicano. Estos señalaron en su mayoría que sus emprendimientos sí han contribuido en sus respectivos procesos de integración a México. Puntualmente, indicaron que sus emprendimientos les han permitido relacionarse con diversas personas y, al mismo tiempo, les facilitó conocer algo sobre la cultura y forma de ser de la gente del país receptor. También, han logrado entender la dinámica empresarial y comercial en México. Únicamente, una persona manifestó que su emprendimiento no fue exactamente lo que le ayudó a integrarse al nuevo país, ya que dicho papel lo ocupó su grupo familiar, quienes le recibieron al llegar México.

El negocio es el catalizador de la integración. Dicha afirmación resulta cierta siempre y cuando se cumpla una condición, a saber, la valoración positiva del emprendimiento (Marulanda *et al.*, 2014). El Modelo del Evento Empresarial enseña que la intención emprendedora es auspiciada por algunos elementos en el emprendedor: la autoconfianza, una actitud personal optimista, la disposición a la acción y un comportamiento sostenido (Soomro *et al.*, 2020).

Directa e indirectamente, los emprendimientos de la población migrante venezolana cobran relevancia al momento de incorporarse a las dinámicas de un determinado país. Así lo demuestran los resultados de la investigación “Frontera resistencia y vulnerabilidad de mujeres migrantes emprendedoras en Colombia” desarrollado por Álvarez y Castro (2020), en la cual se determinó la importancia del aporte económico y social de las mujeres migrantes

al país receptor, lo cual es valioso porque apunta al emprendimiento como un elemento clave para integrarse activamente en el país receptor.

CONCLUSIONES

La presente investigación consideró a la población migrante venezolana radicada en México, específicamente a una población caracterizada por un tipo de migración planificada y ordenada, que posee potencial para emprender, favorecido por un grado de escolaridad alto. Dicha población cuenta con las habilidades para detectar oportunidades del entorno; aplica determinadas estrategias para superar las adversidades mediante el aprovechamiento de sus habilidades y el desarrollo de competencias. Cabe destacar que pueden existir migrantes venezolanos con estatus de residentes, a quienes no les interese emprender.

Ciertamente, el emprendimiento constituye un campo dinámico donde lo único constante es el cambio de paradigmas, por lo tanto, debe ser comprendido como un evento netamente contextual. El emprendimiento se posicionó, en la mayoría de los casos, como un elemento clave para el crecimiento económico de los emprendedores, sus familias y, evidentemente, el país receptor (en este caso, México), constituyendo un medio de realización personal dentro de los esquemas del nuevo proyecto de vida, un vehículo para la integración al país receptor y una clave del desarrollo humano.

Complementariamente, se recomienda investigar más sobre otros aspectos ligados a los residentes venezolanos situados en México, indagando sobre la llegada al país; cómo fue la travesía; los motivos por los cuales eligieron a México como destino, entre otros aspectos. Igualmente, se invita a otros investigadores a incursionar en temáticas similares referentes a otras comunidades de migrantes situadas en México, en virtud de encontrar los elementos distintivos que puedan resultar provechosos para la integración.

REFERENCIAS

- Aguilar, L. y Oseda, D. (2020). Contexto sociocultural de estudiantes de instituciones educativas secundarias de Trujillo, 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(4), 3929-3945. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i4.594
- Aguirre, J. (2019). *Emprendimiento temprano y desarrollo financiero: un enfoque a nivel global*. [Tesis de grado, Universidad de Chile]. <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/173444>
- Alonso, M. y Galve, C. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 26, 5-44. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.200826332
- Álvarez, G. (2020). Ospina, O. y Alvarado, L. (eds). *Gestión organizacional, sustentabilidad, innovación y emprendimiento en América Latina*. Universidad Sergio Arboleda. [Prólogo]. <https://repository.usergioarboleda.edu.co/handle/11232/1430>
- Álvarez, Y. y Castro, D. (2020). Frontera resistencia y vulnerabilidad de mujeres migrantes emprendedoras en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25, 90. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559002/html/>
- Arango, J. (2017). Identificación de factores esenciales para la creación de empresas desde la perspectiva del emprendedor: el caso del Parque del Emprendimiento. *Cuadernos de Contabilidad*, 18, 45. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-45.ifec>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. Editorial Episteme. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>
- Audretsch, D., Kuratko, D. y Link, A. (2015). Making sense of the elusive paradigm of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 45, 703-712. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9663-z>
- Barba, V. (2007). La necesidad de logro y la experiencia del emprendedor: elementos clave en el crecimiento de la nueva empresa. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 5, 121-138.

- Bosma, N. y Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor, Global Report GEM 2018/2019*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Korea Entrepreneurship Foundation. Massachusetts, USA. https://www.c4e.org.cy/reports/2019/Global_GEM_Report_2018_2019.pdf
- Braunerhjelm, P., Henrekson, M., y Lundström, A. (2009). The Global Award for Entrepreneurship Research: Organization, Objectives, and Criteria. *Handbook of Entrepreneurship Research*, 5, 11-23. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9141-y>
- Bravo, I., Bravo, M., Preciado, J., y Mendoza, M. (2021). Educación para el emprendimiento y la intención de emprender. *Revista Economía y Política*, 33, 139-155. <https://doi.org/10.25097/rep.n33.2021.08>
- Cajigas, M., Ramírez, E. y Ramírez, D. (2020). Claves emprendedoras: un simulador para crear empresas sostenibles. *Revista Espacios*, 41, 15. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n19/a20v41n19p15.pdf>
- Cantillon, R. (2015). *Essay on the Nature of Trade in General*. The Liberty Fund. <https://oll.libertyfund.org/title/essay-on-the-nature-of-trade-in-general-lf-ed>
- Casson, M. (1991). *L'entrepreneur*. Paris: Económica.
- Castellanos, A. (2010). Proyecto GEM: Medición de la capacidad emprendedora. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 9-13.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. *Intec*.
- Chiavenato, I. (2001). Advances and Challenges in Human Resource Management in the New Millennium. *Public Personnel Management*, 30(1), 2-15. <https://doi.org/10.1177/009102600103000102>
- Christensen, M. (1994). The identification of business starters using attitude measurements (Unpublished master's thesis). University of Calgary, Calgary, AB. <https://doi.org/10.11575/PRISM/13678>
- Contreras, A. y González, O. (2019). La influencia de la educación y otras variables relevantes en la decisión de emprender: Dos casos de estudio comparados en estudiantes universitarios de Ciencias Sociales y Jurídicas de España y México. *Educación XX1*, 22(2), 361-383. <https://doi.org/10.5944/educXX1.22665>
- Fernández, C., Santander, P., Yáñez, D. y Camino, T. (2016). Mujer y actividad emprendedora de la Región de Valparaíso 2015-2016. Universidad Técnica Federico García y Global Entrepreneurship Monitor. <https://negocios.udd.cl/gemchile/files/2017/02/GEM-Mujer-y-Actividad-Emprendedora-de-la-Regi%C3%B3n-de-Valpara%C3%ADso-2015-2016.pdf>
- Gaibor, D., y Herrera, L. (2018). Millennials y el emprendimiento e innovación a través del social media en la Facultad de Ciencias Administrativas. XIX Encuentro Iberoamericano Red Motiva y Congreso Internacional en Emprendimiento e Innovación. "Hacia la construcción de una cultura emprendedora en Iberoamérica". <http://www.redmotiva.com/wp-content/uploads/2019/05/MOTIVA-2018.pdf>
- Ganan, J (2019). Inmigración de venezolanos en Guayaquil: Innovación y emprendimiento formal. [Tesis de grado, Universidad Casa Grande]. <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/2197/2/Tesis2379GANi.pdf>
- Gartner, W. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture neurship Monitor, Executive Report 2005. *Babson College y London Business School*. Babson Park, MA. y Londres, UK. <https://doi.org/10.2307/258039>
- Gartner, W. (1988). Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12 (4), 11-32. <https://doi.org/10.1177/104225878801200401>
- Hofstede, G. (1984). *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills. Cal.: SAGE, 5, Cross Cultural Research and Methodology.

- Hogendoorn, B., Rud, I., Groot, W. y Maassen, H. (2019). The effects of human capital interventions on entrepreneurial performance in industrialized countries. *Journal of Economic Surveys*, 33(3), 798-826. <https://doi.org/10.1111/joes.12308>
- Kelley, D., Baumer, B. Brush, C., ..., y Heavlow, R. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor, Global Report*. GEM 2016/2017. Report on Women's Entrepreneurship. Babson College, Smith College and the Global Entrepreneurship Research Association (GERA). <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20162017-womens-entrepreneurship-report>
- Labarcés, C. (2015). Aspectos de innovación schumpeteriano: el emprendimiento, el perfil del empresario en el contexto social. *Dictamen Libre*, 17, 73-80. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.173082>
- Martínez, M. (1988). *La investigación cualitativa etnográfica en educación. Manual teórico-práctico*. Trillas. <https://profeinfo.files.wordpress.com/2020/06/investigacion-cualitativa-etnografica-martinez.pdf>
- Marulanda, F., Montoya, I. y Vélez, J. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento *Pensamiento y Gestión*, 36, 204-236. DOI: <http://dx.doi.org/10.14482/pege.36.5571>
- Masouras, A. (2019). *Entrepreneurship in Small and Medium-Sized Enterprises*. Nova.
- Mazuera, R., Ramírez, C., Carreño, M., y Morffe, M. (2022). Factores asociados a la intención emprendedora de los emigrantes venezolanos. *Migraciones internacionales*, 13, 1-24. <http://dx.doi.org/10.33679/rmi.v1i1.2379>
- McClelland, D. (1968). *La sociedad ambiciosa: Factores Psicológicos en el desarrollo económico*. Guadarrama. (Obra original publicada en 1961).
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*, 52. Narcea Ediciones. (Obra original publicada en 1987).
- Monreal, M. y Orellana, W. (2019). Emprendimiento cooperativo de trabajo: resultados, expectativas y desempeño empresarial. Un análisis en cooperativas valencianas de trabajo asociado. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 97, 5-47 <http://dx.doi.org/10.7203/CIRIEC-E.97.12558>
- Morcela, O., Cabut, M., Bertone, B., Petrillo, J. (2017) ¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la universidad Nacional de Mar del Plata. *Observatorio Tecnológico (OTEC)*. Universidad Nacional de Mar del Plata. <http://otec.fi.mdp.edu.ar/wp-content/uploads/2019/04/CO17-G03.pdf>
- Pereira, F. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. *Cuadernos de Administración*, 20 (34), 11-37. <https://www.redalyc.org/pdf/205/20503402.pdf>
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez, P., y Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205-231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Sarmiento, S. (2019). Entender el emprendimiento para solucionar la problemática económica y social. *Dictamen Libre*, 14 (24), 139-169. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.24.5470>
- Shapero, A. T. (1985). *The entrepreneurial event*. College of Administrative Science, Ohio State University.
- Soomro, B., Lakhani, G., Mangi, S. y Shah, N. (2020). Predicting entrepreneurial intention among business students of public sector universities of Pakistan: an application of the entrepreneurial event model. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 16(3) 219-230. <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-11-2019-0092>
- Suarez, L. y Quezada, P. (2018). Decision Model in Entrepreneurship based on Enterprise Architecture. CISTI (Iberian Conference on Information System & Technologies) Proceedings, 6, 1-6. <https://doi.org/10.23919/CISTI.2018.8399434>
- Sung, S. y Duarte, S. (2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores

Iberoamericanos. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 11(2), 291-314. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5297970.pdf>

Torres, F., y Meleán, R. (2021). Emprendedores Venezolanos: Reconstrucción de visiones ante nuevas realidades. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4765238>

Townsend, D., Hunt, R., McMullen, J y Sarasvathy, S. (2018). Uncertainty, Knowledge Problems and Entrepreneurial Action. *Academy of Management Annals*, 12(2), 659-687. <https://doi.org/10.5465/annals.2016.0109>

Veciana, J.M. (1999). Creación de Empresas como programa de investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=497564>

Weber, M. (2012). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Routledge.

FINANCIACIÓN

Ninguna.

DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERESES

Ninguno.

AGRADECIMIENTOS

Agradecimientos primeramente a Dios, a mi esposo el Maestro en Estructuras Fabián Macal Pérez, al Dr. Juan Ignacio Reyes García, al Concurso de Escritura Científica, organizado por el Centro de Investigación en Educación, Naturaleza, Cultura e Innovación para la Amazonia - CIENCIA S.A.S – SCT y a la Fundación Salud, Ciencia y Tecnología.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Alba Gabriela Ramírez Hernández.

Investigación: Alba Gabriela Ramírez Hernández.

Metodología: Alba Gabriela Ramírez Hernández.

Validación: Alba Gabriela Ramírez Hernández.

Redacción – borrador original: Alba Gabriela Ramírez Hernández.

Redacción – revisión y edición: Alba Gabriela Ramírez Hernández.