

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i10.714>

El emprendimiento juvenil en función al perfil psicosocial y las condiciones del entorno familiar

Youth entrepreneurship based on the psychosocial profile and the conditions of the family environment

Karina Florencia Torres-Vázquez

karina.torres@psq.ucacue.edu.ec

Universidad Católica de Cuenca, Cuenca
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0003-1302-4485>

Juan Carlos Erazo-Álvarez

jcerazo@ucacue.edu.ec

Universidad Católica de Cuenca, Cuenca
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0001-6480-2270>

Cecilia Ivonne Narváez-Zurita

inarvaez@ucacue.edu.ec

Universidad Católica de Cuenca, Cuenca
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0002-7437-9880>

Verónica Paulina-Moreno

veronica.moreno@ucacue.edu.ec

Universidad Católica de Cuenca, Cuenca
Ecuador

<https://orcid.org/0000-0003-1517-6124>

Recibido: 23 de marzo de 2020

Revisado: 12 de abril de 2020

Aprobado: 05 de mayo de 2020

Publicado: 19 de mayo de 2020

RESUMEN

En la ciudad de Cuenca, el emprendimiento juvenil ha adquirido gran relevancia debido a que los jóvenes conforman un segmento poblacional con alta incidencia en el emprendimiento. El objetivo es determinar las condiciones familiares y su incidencia en el emprendimiento juvenil, considerando que las familias son los responsables de educar a los jóvenes en valores como la iniciativa, autoconfianza, compromiso, transformación social y, sobre todo, en la capacidad de asumir riesgos. Esta investigación fue de carácter no experimental-descriptiva. Los resultados

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

obtenidos demuestran que la familia es la responsable de la formación en primer plano del espíritu emprendedor, seguido de los amigos quienes alientan al joven emprendedor a tomar su decisión de mantener independencia; por lo tanto, se ha desarrollado una estructura respecto al comportamiento del emprendedor y la influencia familiar en relación al mismo, partiendo de su perfil psicosocial.

Descriptor: Dirección de proyecto, economía de mercado; empresa privada; familia. (Palabras tomadas del Tesoro UNESCO).

ABSTRACT

In the city of Cuenca, youth entrepreneurship has become highly relevant because young people make up a population segment with a high incidence in entrepreneurship. The objective is to determine family conditions and their impact on youth entrepreneurship, considering that families are responsible for educating young people in values such as initiative, self-confidence, commitment, social transformation and, especially, in the ability to take risks. This research was non-experimental-descriptive. The results obtained show that the family is responsible for the foreground training of the entrepreneurial spirit, followed by friends who encourage the young entrepreneurs to make their decision and maintain independence; therefore, a structure has been developed regarding the behavior of the entrepreneurs and the family influence respect to it based on their psychosocial profile.

Descriptors: Project management; market economy; private enterprises; family. (Words taken from the UNESCO Thesaurus).

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el emprendimiento juvenil en América Latina ha adquirido gran relevancia debido a que los jóvenes conforman un segmento poblacional con alta incidencia en el emprendimiento, ya que han desarrollado una serie de competencias que han sido trasladadas a su vida laboral y cotidiana, de igual manera el emprendimiento juvenil se enmarca en la identificación de oportunidades de negocios por parte de adolescentes que buscan mejorar sus condiciones de vida mediante el protagonismo de iniciativas innovadoras frente a las altas tasas de desempleo que enfrenta la región, y al desafío de los jóvenes para conseguir un empleo de buena calidad.

Desde esta perspectiva los jóvenes son considerados como la población más perjudicada dados sus niveles de marginalización en la sociedad, frustración, falta

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

de experiencia y baja autoestima. En este contexto, el emprendimiento juega un papel fundamental en el desarrollo económico y generación de empleo en América Latina y particularmente en el Ecuador. Es así que un estudio realizado por (Lasio, Caicedo, Ordeñana, Samaniego & Zambrano, 2017), muestra que la tasa de emprendimiento temprana (TEA) ascendió en el 2017 al 29.6%, lo que representa que alrededor de 3 millones de personas adultas de entre 18 y 64 años quienes pusieron en marcha un negocio nuevo, sin embargo desde el año 2013 se evidencia de manera persistente dificultades para que los negocios superen al menos 3 meses de operación, debido a la falta de financiamiento, desconocimiento del mercado y baja rentabilidad.

En el Ecuador, la intención de emprendimiento de los jóvenes alcanza el 51.80% la misma que se encuentra determinada por la actitud de las personas hacia el emprendimiento, así como por los factores financieros, legales, económicos y sociales. (Miller, 2015). Sin embargo, el perfil del emprendedor juvenil ecuatoriano presenta una particularidad que se generaliza en América Latina, es así que el 40.3% de jóvenes emprenden por la oportunidad que se les presenta y el 32.1% emprenden por la necesidad (Lasio, Caicedo, Ordeñana, Samaniego & Zambrano, 2017).

En cuanto a las condiciones en las que nacen y se desarrollan los emprendimientos juveniles, no todos los factores influyen a su favor, sin embargo, el entorno familiar está considerado como uno de los principales motores para el emprendimiento, esto se debe a que desde la familia nace la formación tanto de valores como modelos y guías que influyen en el crecimiento del joven e inciden en el desarrollo del emprendimiento por lo tanto la presente investigación tiene como propósito describir el perfil psicosocial del emprendedor juvenil frente a las condiciones del entorno familiar en la ciudad de Cuenca.

Considerando que las familias son los responsables de educar a los jóvenes en valores como la iniciativa, autoconfianza, compromiso, transformación social y sobre todo en la capacidad de asumir riesgos, donde además se analizará el rol de la familia en la actitud que los jóvenes tienen hacia el emprendimiento, así como se

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

identificarán las principales características que presenta el grupo familiar de los jóvenes emprendedores que participan en la investigación.

En la ciudad de Cuenca, el emprendimiento juvenil ha adquirido gran relevancia debido a que los jóvenes conforman un segmento poblacional con alta incidencia en el emprendimiento. El problema de la presente investigación nace de la necesidad de determinar en qué grado la influencia familiar afecta la decisión de emprender, pues en la ciudad de Cuenca los emprendimientos han aumentado de manera significativa lo que nos lleva a analizar los diferentes criterios de aquellos que ya dieron su gran paso emprendedor y aquellas opiniones de aquellos que aún no lo hacen pues se puede decir que: al no contar con un empleo conservado se está arriesgando, mientras otros consideran que emprender no es para aquello que se estudia; por lo tanto no es considerado crecimiento; criterios que pueden afectar a una excelente idea limitando al joven a desarrollarse dentro de lo que sus padres aceptan.

Referencial teórico

El emprendimiento juvenil como generación de ingresos

Es importante iniciar con una breve descripción de lo que es el espíritu de emprender, donde define al individuo como ser único en su especie por las diferentes características y pensamientos que presenta evidenciando que cada persona percibe de diferente manera aquellas oportunidades de acuerdo a las expectativas del individuo, por lo cual es imperativo estar alerta a las posibles oportunidades emergentes para aprovecharlas como un ávido explorador (Franetovic & Lennon, 2006).

En este sentido, (Moriano-León, Palací-Descals & Morales-Domínguez, 2006), analizaron las variables psicosociales elaborando el perfil del emprendedor universitario, donde a través de un modelo de desarrollo de la carrera profesional se permite clasificar las variables psicosociales en tres espacios: familiar, sociolaboral y personal, evidenciando que los estudiantes en general tienen una alta intención de trabajar por cuenta ajena, con una baja intención de desarrollar su carrera

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

profesional a través del autoempleo, obteniendo de la familia, experiencia laboral, educación que le permitirán predecir la intención de crear una empresa o trabajar por cuenta propia.

De acuerdo a lo mencionado existe una característica secundaria que afecta al joven desde una perspectiva psico-social y socio-laboral, pues la misma tiene influencia en el desarrollo de la carrera a emprender, es por esto que las experiencias pasadas resultan de mucha ayuda para quien investiga, al respecto se relaciona y compara con otras experiencias laborales que basan su interés en las carreras profesionales y siendo éstas un auto-empleo, además tienen la intención de crear nuevas empresas, es por ello que la educación con un programa formal genera otra característica, según el investigador, para quienes ven el auto-empleo como una alternativa profesional generan nuevas empresas y en tal sentido se convierte en estímulo interesante para quien vea el auto-empleo como una salida agradable y viable en el desarrollo de la vida profesional con la carrera escogida (Argudo-Tello, Erazo-Álvarez, & Narváez-Zurita, 2019). A continuación se analiza las semejanzas y diferencias entre un trabajador autónomo frente a un emprendedor:

Tabla 1
Trabajador autónomo frente al emprendedor

Semejanzas	Diferencias
Son personas auto empleadas y constituyen su propio patrón.	Los emprendedores tienen una necesidad de autonomía más marcada
Ejercen una actividad según sus competencias, sus habilidades o experiencias personales	El emprendedor necesita establecer una distinción entre él y la empresa que tiene su propia identidad y dinamismo.
Poseen y dirigen una pequeña y mediana empresa	El emprendedor además de crear una pequeña empresa, pone una fuerte voluntad para que crezca

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

Emplea o no mano de obra remunerada

No establece ningún vínculo de subordinación por rapport para si, sus empleados y clientes

El emprendedor establece un clima que facilita el liderazgo

Decide los contratos que quiere asumir y las consecuencias

Al emprendedor no le importa estresarse si su empresa es la que entra en nuevos mercados

Asume personalmente su seguridad social y financiera

El emprendedor compite con los que rodea, no solo desea asegurarse un salario

Fuente: Moriano-León, Palací-Descals & Morales-Domínguez (2006).

De acuerdo a (Padilla-Campoverde, Erazo-Álvarez & Narváez-Zurita, 2019), comentan el hecho de que muchos emprendedores temen al riesgo que representa este nuevo estilo de vida pues se renuncia a un salario fijo que representa cierta seguridad, además está la presión de ser tildados de fracasados en caso de que la idea que se estaría gestando finalmente no diera los frutos deseados. Cabe resaltar, además, el miedo a adquirir deudas para lograr el objetivo planteado sin mencionar la carencia de ciertas habilidades con las que se supone debe contar para lanzarse a la aventura de emprender, de ser auto-empleado, a esto debemos sumar las limitantes que según el autor generan obstáculos que hacen declinar en un joven su intención de emprender, la falta de apoyo y sobre todo porque los profesores, en su mayoría, estimulan a sus estudiantes a ser empleados en vez de auto-empleados, emprendedores.

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

En la figura 1 se exponen las ventajas e inconvenientes de ser un emprendedor con la cual se pudiera tomar una decisión en cuanto a emprender, o no, según con la óptica con la que se evalué dicha imagen.

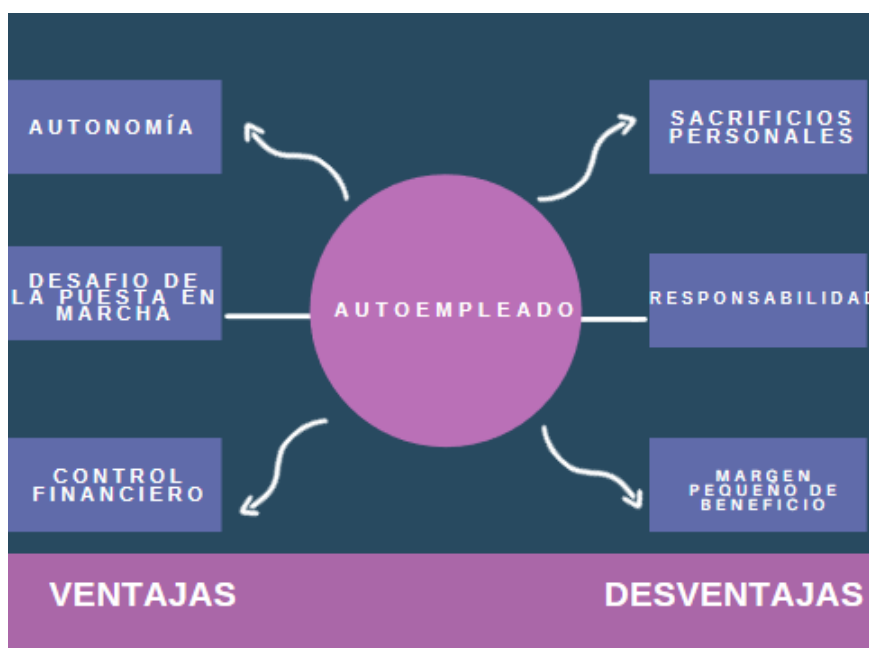


Figura 1 Ventajas y desventajas de ser un emprendedor.

Fuente: Moriano-León, Palací-Descals & Morales-Domínguez (2006).

El rol de la familia

Para (Ynurriagarro, 2017) la familia es el pilar fundamental de la sociedad, en la actualidad esta se ha ajustado a nuevos retos y por lo tanto sus funciones son diferentes, considerando que deben adaptarse a nuevas realidades y es por eso que la familia ha sido desde años atrás el pilar fundamental para emprender pues la decisión al respecto se considera una de las mas arriesgadas, sin embargo el emrendedor está dispuesto arriesgar con la finalidad de ganar mejor calidad de vida para los suyos.

La influencia que recibe un individuo respecto entorno familiar es determinante para el desarrollo de la carrera profesional ya que se vería impregnado de actitudes y vocabulario propio de empresarios. Además, los padres o familiares poseen un perfil

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

empresarial que son de vital importancia para que un individuo imite sus pasos considerando que son factores importantes para determinar la influencia familiar.

De igual forma para Goss citado por (Santamaría-Escobar, Moreno-Arias, Torres-Torres & Cadrazco-Parra, 2013), mencionan que el aprendizaje obtenido de la familia puede ser el ejemplo donde la actividad del emprendimiento se desarrolla perfectamente y está estrechamente relacionada con el estatus social, visto de esta manera los miembros de la familia aprenden del negocio teniendo desde ya interacción con el personal de la empresa familiar y por lo tanto van perdiendo miedo al fracaso.

Por otra parte, se debe considerar el hecho de que el espíritu emprendedor comienza en el hogar, pues existe gran influencia por parte del entorno en el que se desenvuelve determinando y estimulando los primeros años de vida del individuo desarrollando y fortaleciendo habilidades de emprendimiento, tal es la opinión de Vican y Luketié citado por (Ornelas, Estela, Contreras-González, Silva-Olvera & Liquidano-Rodríguez, 2015), considerando que ciertamente el desarrollo del espíritu emprendedor tiene sus bases en el ambiente en el que se desenvuelve, sobre todo si en éste hay familiares que estén relacionados con empresas y/o emprendimiento y en el cual los padres son el catalizador primario en esos primeros años de influencia.

Luego se encuentran los ambientes secundarios como la escuela, los amigos y por último pero no menos importante, la sociedad que en general es la que determina lo que es y no es conveniente para una persona o colectivo, considerando dentro de estas características que el riesgo es una de los principales factores asumir por parte del emprendedor, además hay que tener en cuenta que el individuo recibe la principal influencia especialmente en el hogar y desde los primeros años de vida, por lo cual es posible que se esté garantizando el éxito en el futuro atreviéndose a enfrentar los riesgos que eso conlleva.

En este mismo contexto de acuerdo a la literatura revisada se concluye que la influencia en el emprendedor se fundamenta en el proceso de socialización familiar pues existe evidencia científica sobre la relación de influencia positiva entre padres

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

empresarios que hace que la actitud emprendedora vaya a sus descendientes afirmando que la familia juega el papel fundamental e importante en la idea de emprender (Bretones & Silva, 2009).

Continuando con el tema el desarrollo de una empresa está íntimamente relacionado con la familia y los cambios que en ella se presenten, lo cual ha sido demostrado pero aun siguen persistiendo las mismas carencias, también es manifestado que los cambios que se generen a nivel familiar influyen en la creación empresarial, (González, 2013), deastaca la necesidad de recabar información de las siguientes circunstancias:

1. Si el entorno familiar apoya la iniciativa.
2. Si en ese núcleo familiar existen otros miembros que aporten dinero.
3. Si es el que aporta la fuente principal de ingresos o no.
4. Si el núcleo familiar depende de sus ingresos o los que potencialmente pueda obtener con el nuevo proyecto.

Siempre se obtendrán resultados positivos o negativos los cuales deberían ser detectadas por un asesor en la generación de diálogos con los emprendedores.

El perfil psicosocial del emprendedor

La perpestiva teorica que mayor representación tiene para definir el perfil psicosocial del emprendedor es aquella teoría de los rasgos de personalidad de McClellan citada por (García-Ramos, Martínez-Campillo & Fernández-Gago, 2010), mediante el cual define al individuo por un perfil psicologico aquel que aborda una actividad económica diferenciando aquel individuo que es menos exitoso pues el primero posee características psicologicas distintas, es por eso que han surgido investigaciones respecto a determinar cuales son las características de la personalidad de un emprendedor en general de aquel que triunfa de manera particular.

Es por ello que el estudio de la conducta emprendedora se ha caracterizado por ser un campo amplio y multidisciplinario estudiando las características personales del emprendedor, a su vez analizando desde la perspectiva psicologica diferencias

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

individuales entre los emprendedores y aquellos que no lo son detectando de esta manera aquel potencial emprendedor, guiando al éxito. Por lo expuesto según (Moriano-León, Palací-Descals & Morales-Domínguez, 2006), se han analizado variables y modelos que no solo son características personales del individuo sino también factores sociales de tal manera que se pueda predecir la conducta emprendedora, este enfoque se basa principalmente al momento de la elección de su carrera pues elige desarrollar su carrera profesional a través del autoempleo.

Es por ello que de acuerdo a la investigación realizada por (Moriano-León, Palací-Descals & Morales-Domínguez, 2006), se concluye que “los estudiantes en general tiene una intención alta de emprender y ser los dueños de su empresa encontrando específicamente que el género, la familia, la experiencia laboral, la educación hacia el autoempleo, el apoyo social, la percepción de barreras y los valores individualistas y colectivistas permitiendo predecir la intención de crear una empresa o trabajar por cuenta propia.

De igual manera en la investigación realizada por (Ornelas, Estela, Contreras-González, Silva-Olvera & Liquidano-Rodríguez, 2015), indica que el espíritu emprendedor se forma de acuerdo al entorno donde se nace y desarrolla el individuo por cuanto adapta su perfil concluyendo que los factores sociales influyen en las características de los emprendedores pues concuerdan con la teoría de Vican y Luketié citado por el autor donde explica que la formación de un emprendedor nace desde el hogar durante sus primeros años de vida.

Dentro de esta perspectiva es indudable predecir que el emprendedor está listo para asumir riesgos por su actividad emprendedora pues mantienen su iniciativa de sacar adelante su proyecto, además que su carácter resolutivo ayuda a que el emprendedor no pare la intención de progresar considerando que siempre están dispuestos a afrontar dificultades e incertidumbres, obviamente acompañados del estímulo de su entorno familiar (Valencia-Naranjo, Erazo-Álvarez, & Narváez-Zurita, 2019).

Cuando la motivación es un factor importante se dice que existe la voluntad de “ser su propio jefe”, es decir interés de generar bienestar para él, así como la búsqueda

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

de reconocimiento en la sociedad y por último aquella persona que no se conforma. Otro indicador personal es la energía personal la misma que viene acompañada de disciplina, dedicación y ganas de emprender nuevos proyectos, por último pero no menos importante la capacidad de relación por la habilidad del emprendedor para comunicarse transmitiendo entusiasmo, generando lealtad, compromiso hacia la consecución de su objetivo (Escat-Cortés & Romo-Santos, 2015).

Por otra parte (Trejo-López, 2015), indica que mediante una herramienta psicológica validada en 1990 por Ostendorf llamada "Big Five Questionnaire" se mide la personalidad del emprendedor tales como: extroversión, neurosis, apertura a la experiencia conciencia, responsabilidad y amabilidad de los posibles emprendedores señalando que los jóvenes emprendedores tienen como característica principal sufrir depresión pero en menor cantidad así como ser menos vulnerables conjuntamente de menor ansiedad social, dentro de las características más atractivas tenemos que son personas abiertas a nuevas ideas, capaces de destacar facetas de competencia, con hambre de logro pues su autodisciplina los ayuda a llegar al éxito.

Dentro de este marco, según la investigación realizada por (Pedraza-Avella, Ortiz-Zabala & Barrios, 2015), concluyen que el emprendedor es aquel individuo que cuenta con características, rasgos personales tales como: nivel alto de innovación, que el emprendedor es mayor de 25 años, respecto al locus del control interno, aversión al riesgo no se encontró evidencia que incida en la creación de la empresa, por lo que está claro que únicamente para el investigador es únicamente la influencia familiar y la capacidad de innovación respecto a la creación o formulación de ideas para saltar el mundo del emprendimiento.

El comportamiento emprendedor tiene componentes que de cierta manera rompen con los esquemas predeterminados de la sociedad, tratando de ir más allá de la comodidad y seguridad, manteniendo rasgos propios para avanzar hacia nuevos lugares, asumiendo el riesgo hacia lo nuevo, es decir el emprendedor posee características que lo hacen diferente de la sociedad pues le gusta el riesgo, es innovador en sus ideas, y no se siente realizado dentro de su zona de confort y con

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

esto buscando siempre nuevos horizontes (Bretones & Silva, 2009). A continuación, se muestran las diferentes cualidades, desde el punto de vista psicológico, de algunos emprendedores que, según su experiencia laboral, potencial y sus objetivos es importante su evaluación:

1. Confianza en sí mismo.
2. Análisis los propios temores.
3. Valor suficiente para asumir riesgos.
4. Serenidad para afrontar momentos difíciles.
5. Ambición e ilusión por el proyecto.

El futuro de un emprendedor va a estar determinado por los rasgos personales que tenga teniendo en cuenta, también, conocimientos acerca del mercado y de las herramientas de las cuales disponga para materializar las ideas. Es sumamente importante que el emprendedor tenga en cuenta los cambios en los paradigmas que existen debido a que las maneras de ver el mercado determinan en gran medida las intenciones del emprendedor ya que se debe enfocar más en las necesidades de los clientes que en las de él propias. La motivación juvenil también está determinada por la ambición de ciertos logros; como el de la riqueza, aspiraciones personales, o intereses de carácter directivo, es decir, de ser que dirige o manda según sus propios intereses de desarrollo.

Para (Varela & Bedoya-Arturo, 2006), la motivación está ligada al deseo de superación y la búsqueda de un estado superior haciendo que estos individuos se destaquen realizando cosas mejores que otros con el fin de tomar responsabilidades que satisfagan su realización inmediata y efectiva haciendo ciertos factores de carácter endógeno como la audacia, pasión, creatividad, liderazgo, innovación, competitividad, intuición, empuje, persuasión, eficacia, capacidad de gestión y aventura son lo que determinan a un posible emprendedor, lo que en teoría de la motivación es conocido como autosuficiencia percibida.

Es importante identificar estos rasgos en los jóvenes para estimular su motivación y posterior desarrollo adoptan rasgos de personalidad que juegan un papel importante puesto que se considera logros, además de la constancia, asumir riesgos, ser

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

creativo y tener iniciativa por consiguientes son aspectos fundamentales que según (Moriano-León, Palací-Descals & Morales-Domínguez, 2006), pues están íntimamente relacionadas con la conducta de un emprendedor de tal manera que los valores influyen en el regimen de vida del individuo pues determinan la manera en que éste ve los objetivos.

Hay una relación dinámica presente entre los valores de acuerdo a principios de compatibilidad y contradicciones lógicas que se muestran en la rueda tales como la búsqueda de los valores adyacentes como son el poder, el logro, estimulación, autodirección que son compatibles. Por otro lado el conflicto se genera con la manifestación de valores que se oponen tales como el poder y el universalismo.

MÉTODO

La presente investigación determinó los distintos factores que ejercen influencia en el emprendedor juvenil de la ciudad de Cuenca, teniendo un diseño no experimental de tipo descriptivo, lo que permitió analizar y aplicar los respectivos tratamientos de tal manera que sus efectos fueron evaluados a la condición planteada (Rodríguez, Erazo, & Narváez, 2019), se estudiaron las condiciones familiares en los que se desenvuelve el joven emprendedor a fin de permitir identificar características familiares de acuerdo a los factores sociales (Calle-Calle, Narváez-Zurita & Erazo-Álvarez, 2019).

Además concordando con (Mamani-Ortíz, 2014), quien indica que “La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. Se sirve de la estadística para el análisis de los datos” (p.9), se describió el objeto de estudio a fin de encontrar el perfil psicosocial del emprendedor juvenil frente a las condiciones del entorno familiar, determinando el grado de influencia familiar, la cuál utilizó criterios sistemáticos que permitieron resaltar el comportamiento del joven emprendedor así como determinar las causas u orígenes del objeto de esta investigación (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). El universo de estudio correspondió a la población de la ciudad de Cuenca, parroquia Huaynacapa, siendo el tamaño de la muestra correspondiente a 675 personas que

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

han desarrollado emprendimientos en la localidad citada.

RESULTADOS

En base a los resultados obtenidos aplicados a la población obtenida en el universo y tamaño muestral se obtiene que el 52.60% de los encuestados corresponden al género femenino y el 47.40% al género masculino, con edades comprendidas entre 26 a 35 años con un 43.40% y de 36 a 45 años en un 39.5%, es así que el encuesta define los siguientes factores correspondientes relacionados con el objetivo de la investigación.

La mayor cantidad de encuestados vienen de padres con estudios universitarios, donde predomina los estudios del padre, además sus padres tambipen trabajan o han trabajado en el sector público o privado, estando totalmente de acuerdo que es mejor ser duelo de su emprendimiento.

Dimensión: Atributos

En esta dimensión se observa que los encuesntados se encuentran totalmente de acuerdo con los atributos de mayor relevancia respecto al emprendedor juvenil, tales como:

1. Creatividad e Innovación.
2. Asumen Riesgos.
3. Son optimistas y visionarios.

Dimensión: Influencia familiar

Para la mayoría de los encuestados la familia desempeña un papel positivo en la creación y desarrollo de la empresa y están concientes que ser emprendedor requiere dedicación, que ser un empleado ya sea público o privado, relacionando directamente con nuestra pregunta a la influencia familiar donde el 79.20% de los encuestados ratifican que influye directamente la opinión familiar respecto a la creación de los emprendimientos.

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

Dimensión: Intención Emprendedora

En esta dimensión los encuestados han tenido la intención de crear un emprendimiento de una manera vaga o seriamente pero con intención en un 72.40%, y un 25% tienen ya su emprendimiento formado.

Dimensión: Factor Motivacional

De acuerdo a los encuestados los factores que motivan a emprender son la independencia y autorealización y es por eso que no se visualizan en su plan de vida como empleados de una empresa creada, sin embargo también han calificado como desmotivante la falta de apoyo de instituciones y por ende el capital para iniciar.

PROPUESTA

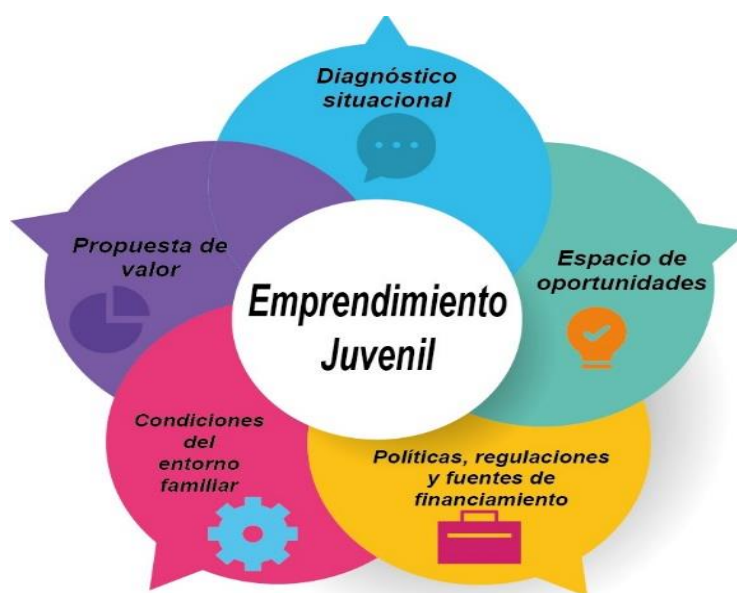


Figura 2. Propuesta del Emprendimiento Juvenil.

Con el propósito de analizar el emprendimiento juvenil, perfil psicosocial y condiciones familiares se ha desarrollado la propuesta que antecede con la finalidad de plantear diferentes opciones que fortalezcan y ayuden a emprender aquel joven que tiene su idea de negocio, examinando cada uno de los componentes, de tal

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

manera que el mismo se vea plasmado en el normal desarrollo de su vida, pues no basta únicamente la intención emprendedora sino mantener y motivar el emprendimiento formando, de tal manera que la pequeña idea se vea fortalecida para la toma de decisiones oportuna.

Diagnóstico Situacional

Para empezar a realizar el diagnóstico situacional del emprendimiento juvenil primero hemos definido las características y/o atributos que debe tener un potencial emprendedor es así que de acuerdo a las encuestas se señala los factores que se deben considerar para desarrollar el diagnóstico situacional.

Con este antecedente se analizan aquellos factores internos y externos que influyen, proyectan y potencian el emprendimiento, para lo cual es importante vincular la capacidad de la organización respecto al entorno, de tal manera que en el futuro este vaya evolucionando y adaptándose a los cambios que se consideren pertinentes; A estos elementos es importante involucrar las diversas alternativas de acción, identificando fortalezas y debilidades, así como las estrategias adecuadas de acuerdo a la naturaleza del negocio.

Mediante el Perfil de Capacidad Interna (PCI) se evalúa las fortalezas y debilidades del emprendimiento en relación a las oportunidades y amenazas, partiendo de un diagnóstico estratégico donde se ven involucrados los factores de operación según el giro de negocio.

Empezaremos por evaluar la situación presente del emprendimiento plasmando y revisando sus estrategias presentes, es por este procedimiento donde iremos observando las brechas y aquellas oportunidades definiendo una estrategia, es así que partiremos realizando una auditoría organizacional.

a) Identificar las fortalezas y debilidades vamos agrupar por capacidades, tales como:

1. Capacidad Directiva.
2. Capacidad Competitiva.
3. Capacidad Financiera.

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
 Verónica Paulina-Moreno

4. Capacidad Técnica o Tecnológico.

5. Capacidad de Talento Humano.

b) Calificamos la prioridad a la fortaleza o debilidades en las escalas Altas-Media-Baja.

c) Ponderamos el impacto de las fortalezas y debilidades de acuerdo al giro de negocio.

d) Interpretamos la matriz.

Tabla 2

Diagnóstico Interno Capacidad Directiva

Capacidad Directiva	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Análisis estratégico	X						X		
Evaluación y pronóstico del medio				X			X		
Orientación empresarial	X						X		

Tabla 3

Diagnóstico Interno Capacidad Competitiva

Capacidad Competitiva	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Participación del mercado	X						X		
Uso de la curva de experiencia				X				X	
Administración de clientes	X						X		
Acceso a organismos privados o públicos				X			X		
Portafolio de productos	X						X		
Programas post-venta	X						X		

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
 Verónica Paulina-Moreno

Tabla 4

Diagnóstico Interno Capacidad Financiera

Capacidad Financiera	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Rentabilidad, retorno de la inversión				X				X	
Habilidad para competir con precios	X							X	
Inversión de capital. Capacidad para satisfacer la demanda				X				X	
Estabilidad de costos	X							X	

Tabla 5

Diagnóstico Interno Capacidad Tecnológica

Capacidad Tecnológica	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Capacidad de innovación	X						X		
Nivel de tecnología utilizado en los productos				X			X		
Valor agregado al producto	X						X		
Economía de escala		X						X	
Flexibilidad de la producción		X						X	

Tabla 6

PCI Capacidad de Talento Humano

Capacidad de Talento Humano	Fortaleza			Debilidad			Impacto		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Experiencia técnica				X				X	
Estabilidad				X			X		
Rotación				X			X		
Pertenencia				X			X		
Motivación		X					X		

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
 Verónica Paulina-Moreno

Con el análisis de cada uno de los factores se procede a calificar las fortalezas y debilidades en relación a su grado para luego ser valorada respecto al impacto, es decir en su escala de Alto, Medio, Bajo.

Tabla 7
Calificación de Fortalezas y Debilidades

Capacidad	GRADO FORTALEZAS			GRADO DEBILIDADES			IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
DIRECTIVA	2			1			3		
COMPETITIVA	4			2			5	1	
FINANCIERA	2			2				4	
TECNOLÓGICO	2	2		1			3	2	
TALENTO HUMANO	1			4			4	1	

Una vez determinado el diagrama procedemos a examinar las fortalezas y debilidades que tiene un potencial emprendedor según las categorías antes detalladas, donde se realizarán las correcciones estableciendo perfiles según grupos estratégicos que permitan integrarse en el diagnóstico de forma objetiva.

Espacio de Oportunidad

A fin de asegurar el éxito del emprendedor juvenil se ha considerado definir el espacio de oportunidad dados los acontecimientos actuales y que es de conocimiento mundial, específicamente a la pandemia del COVID-19 que ha volcado a los emprendedores a desarrollar nuevas estrategias abriendo fronteras e innovando la venta de sus productos y servicios a través de plataformas digitales con entregas a domicilio, sin embargo en la actualidad es importante explorar alternativas de negocio que se adapten a la nueva normalidad y que puedan sobrevivir en el tiempo y en épocas de cuarentena; es por esto que a continuación enumeraremos aquellos espacios de oportunidad que el emprendedor juvenil podrá considerar para empezar su negocio.

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

1. Teletrabajo.
2. Formación Online.
3. Desarrollo de seguridades para conexiones.
4. Desarrollo de Plataformas de Telemedicina.
5. Desarrollo de Plaraformas educativas y clases en vivo para aquellos estudiantes que por razones de salud no puedan asistir a clases.
6. Emprendimiento con bases tecnológicas.
7. Emprendimientos con entregas y/o servicios a domicilio.

Existen modelos de negocio existentes lo que obliga al emprendedor a innovar y buscar mercados no explorados de tal manera que se convierte en una resegmentación de mercado con menor volumen convitiendolo en referencia para la competencia.



Figura 3. Espacio de Oportunidad.

Políticas, Regulaciones y fuentes de financiamiento

Con la finalidad de analizar las políticas, regulaciones y fuentes de financiamiento disponibles para el joven emprendedor de la ciudad de Cuenca, se analizan las políticas actuales que mantiene el gobierno central dentro de su Plan Nacional Toda una vida (PNBV 2017-2021), considerando el Eje 2. Economía al Servicio de la Economía constando en su objetivo No. 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistribuida y solidaria, donde

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
 Verónica Paulina-Moreno

se proponen incentivos de producción para generar nuevos emprendimientos de tal manera que se incrementa la productividad, se genera valor agregado, busca la innovación permanente enfocándose en dinamizar la economía de la población nacional (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – Senplades, 2017).

Tabla 8

Matriz de Instituciones de Apoyo y Financiamiento al emprendedor

Política	Tipo de Institución	Nombre de la Institución	Entidad Pública o Privada	Ámbito de Aplicación
Plan Nacional Toda una vida (PNBV 2017-2021)	Apoyo	Emprendefe	Privada	Desarrolla y fortalece iniciativas emprendedoras
	Apoyo	EDEC	Pública	Vincula, articula acciones institucionales públicas y privadas para el desarrollo socio-económico del cantón
	Apoyo	Prendho	Privada	Servicios de incubación, investigación y networking potenciando ideas innovadoras
Objetivo No. 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistribuida y solidaria	Financiamiento	Ban Ecuador	Pública	Ofrece créditos para emprendimiento juvenil a través de su producto Impulso Joven
	Financiamiento	CFN	Pública	Financia emprendimiento juvenil a partir de 2 personas a través de su producto Juntos
	Financiamiento	Banco del Pacífico	Pública	Financia emprendimientos innovadores con productos o servicios ya en el mercado y que busquen expandirse nacional o internacionalmente, a través de su producto Emprendedor Pacífico

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

Condiciones del Entorno Familiar

En cuanto a las condiciones del entorno familiar frente al emprendimiento juvenil es importante analizar los factores que influyen directamente en la decisión de emprender llegando así al éxito empresarial, y es que para la mayoría de los emprendedores influye de manera significativa el pensamiento y críticas de la familia por cuanto arranca de esta manera su intención o no de llevar a cabo un proyecto, sumado a este aspecto podemos identificar que los emprendedores de generaciones familiares no tienen temor de iniciar un proyecto, por cuanto su experiencia y la de su familia en los negocios les permite desenvolverse de mejor manera dentro del campo empresarial.

Nombraremos las variables que deben tomarse en cuenta en lo que refiere a las condiciones del entorno familiar de un emprendedor juvenil las mismas que están alienadas a las variables a fin de lograr efectividad en los objetivos del emprendedor. Es importante ajustar o administrar que el conjunto de indicadores de cada proceso esté alineado con los de sus respectivas unidades de negocio y por tanto con la Misión de la organización, para lograr la efectividad de los objetivos estratégicos propuestos.

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
 Verónica Paulina-Moreno

Tabla 9
 Matriz de Ponderación de Resultados de las condiciones familiares

Variable	Tipo	Revisión	Enfoque	Propósito
Aspectos Familiares y Personales	Planeación Estratégica	Desempeño Global de la organización	Mediano Plazo (Semestral)	Alcance al propósito de vida
Imagen y valores del empresario	Planeación Funcional	Desempeño factores empresariales	Mediano Plazo (Semestral)	Apoyo a las áreas determinantes
Normas Sociales	Planeación Funcional	Desempeño de las normas sociales	Mediano Plazo (Semestral)	Apoyo a las áreas determinantes
Motivaciones	Planeación Táctica	Desempeño de los factores motivacionales	Corto Plazo (Mensual)	Apoyo a las áreas determinantes
Recursos	Planeación Estratégica	Desempeño de recursos	Largo Plazo (Anual)	Apoyo al propósito de vida

Propuesta de Valor

Como consecuencia de lo investigado es importante que el emprendedor sea cual sea su perfil psicosocial deberá primero estudiar el mercado producto de su idea, realizar un análisis estratégico, mirar tasa interna de retorno y capacidad de inversión, y aplicar aquellas estrategias de marketing digital para mejorar y asegurar sus ventas.

Para que un producto o servicio tenga aceptación respecto a otro es importante saber ¿Cuál es el valor agregado que este posee?, es decir ¿Porque es mejor proveedor?, es así que para asegurar el éxito del emprendedor es importante aportar con una guía de la propuesta de valor que mejora la estrategias de venta; En la actualidad la forma de llegar a los clientes es a través de estrategias digitales, tales como redes sociales que generen impacto; Hoy en día al consumidor le interesa ¿Cómo haces las cosas o cómo es tu manera de producir?, mirando siempre el segmento de mercado al que apunta el emprendedor juvenil en este aspecto es importante que el emprendedor cubra las necesidades o resuelva los problemas al potencial cliente, aplicando herramientas de mejora a fin de que el

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
 Verónica Paulina-Moreno

consumidor decida elegir su producto. Dicho de otras palabras la propuesta de valor enfoca a saber ¿Cuál es la diferencia del emprendimiento ofertado respecto a la competencia, es así hemos graficado cuales son las características innovadoras que debe tener un emprendimiento.

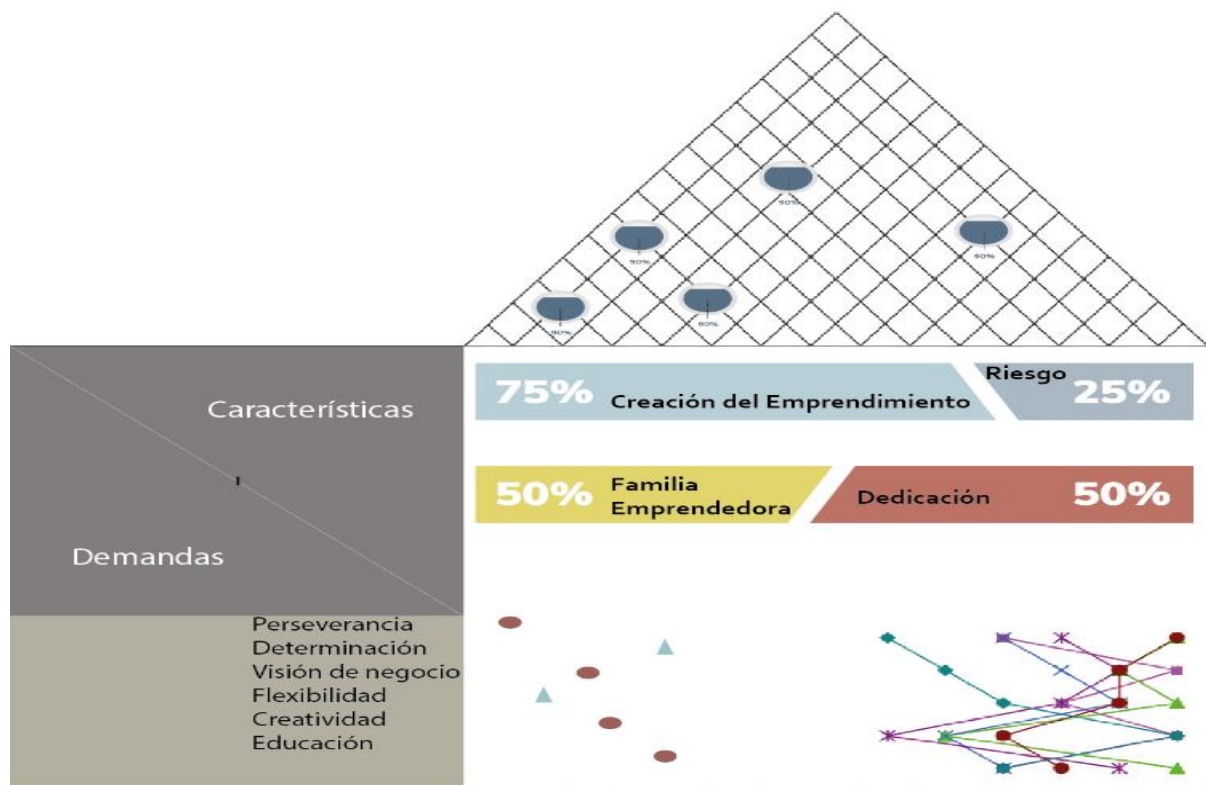


Figura 4. Matriz QFD.

CONCLUSIONES

Como consecuencia de lo investigado se pudo determinar que el principal factor de influencia en el joven emprendedor es la familia, pues es un elemento importante aporta para la decisión de formar o no del emprendimiento, basado en el comportamiento del individuo podemos describir que el potencial emprendedor es aquel que cumple con aquellas características sociales, el mismo que se lo va formando en el interior del seno familiar pues la familia es el responsable de la formación en primer plano del espíritu emprendedor, seguido de los amigos quienes alientan al joven emprendedor a tomar su decisión de mantener independencia, por

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

lo tanto esta investigación ha descrito se recomienda analizar la conducta emprendedora del joven con la finalidad de avanzar aquellos procesos que fortalecerán el emprendimiento mediante el cual deberá considerar los factores analizados antes de emprender.

FINANCIAMIENTO

No monetario.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica de Cuenca por impulsar el desarrollo de esta investigación con pertinencia social.

REFERENCIAS CONSULTADAS

- Argudo-Tello, K. J., Erazo-Álvarez, J. C., & Narváez-Zurita, C. I. (2019). Evaluación de Control Interno en Riesgos Estratégicos para la Dirección de Planificación de la Universidad de Cuenca. [Evaluation of Internal Control in Strategic Risks for the Planning Direction at Cuenca University.]. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(1), 67-96. doi: <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.372>
- Bretones, B., & Silva, M., (2009). *Cultura, sociedad, educación y comportamiento emprendedor*. [Culture, society, education and entrepreneurial behavior]. Granada: Editorial de la Universidad de Granada.
- Calle-Calle, A., Narváez-Zurita, C., & Erazo-Álvarez, J. (2019). Auditoria en prevención de riesgos laborales y salud ocupacional: Procedimiento sistémico aplicado a la empresa Jasetrón. [Audit in prevention of occupational risks and occupational health: Systemic procedure applied to Jasetrón company]. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(2), 25-55. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i2.466>
- Escat-Cortés, M., & Romo-Santos, M. (2015). *Emprendimiento y personalidad creativa en estudiantes universitarios*. [Entrepreneurship and creative personality in university students]. Recuperado de [D](#)

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

- Franetovic, F., & Lennon, J. (2006). *Perceptual variables and nascent entrepreneurship in Chile: opportunity versus necessity*. [Variables perceptivas y emprendimiento naciente en Chile: oportunidad versus necesidad]. Recuperado de <https://n9.cl/oerp>
- García-Ramos, C., Martínez-Campillo, A., & Fernández-Gago, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. [Influential entrepreneur characteristics in the business creation process and in the expected success]. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 31-47. Recuperado de <https://n9.cl/a5rlq>
- González, L. (2013). *La persona emprendedora y la idea de negocio*. [The entrepreneurial person and the business idea]. Recuperado de <https://n9.cl/vy8w>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. [Research Methodology]. Mexico DF: McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. DE C.V.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., Samaniego, A., & Zambrano, J. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016*. [Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016]. Recuperado de <https://n9.cl/6skux>
- Mamani-Ortiz, Y. (2014). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. [Introduction to Research Methodology]. Recuperado de <https://n9.cl/2m6h>
- Miller, D. (2015). *A downside to the entrepreneurial personality? [¿Un inconveniente para la personalidad emprendedora?]*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(1), 1-8. <https://doi.org/10.1111/etap.12130>
- Moriano-León, J., Palací-Descals, F., & Morales-Domínguez, J. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. [The psychosocial profile of the university entrepreneur]. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(1), 75-99. Recuperado de <https://n9.cl/6oof>
- Ornelas, C., Estela, C., Contreras-González, L., Silva-Olvera, M., & Liquidano-Rodríguez, M. (2015). El Espíritu Emprendedor y un Factor que Influencia su Desarrollo Temprano. [The Entrepreneurial Spirit and a Factor that Influences its Early Development]. *Conciencia Tecnológica*, (49), 46-51. Recuperado de <https://n9.cl/6wve>

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

- Padilla-Campoverde, D., Erazo-Álvarez, J., & Narváez-Zurita, C. (2019). Diagnóstico situacional del potencial turístico de la parroquia Ricaurte, Azuay. [Situational diagnosis of the tourist potential in Ricaurte parish, Azuay]. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(1), 376-407. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.462>
- Pedraza-Avella, A. C., Ortiz-Zabala, C. D., & Barrios, S. A. (2015). Perfil emprendedor del estudiante de la universidad industrial de Santander. [Entrepreneurial profile of the student at Santander industrial university.]. *Revista Educación En Ingeniería*, 10(19), 141-150. Recuperado de <https://n9.cl/06d9>
- Rodríguez, D., Erazo, J., & Narváez, C. (2019). Técnicas cuantitativas de investigación de mercados aplicadas al consumo de carne en la generación millennial de la ciudad de Cuenca (Ecuador) [Quantitative techniques of marketing research applied to meat consumption in Cuenca City millennial generation]. *Revista Espacios*, 40(32), 20. Recuperado de: <https://url2.cl/ibtfw>
- Santamaría-Escobar, E., Moreno-Arias, E., Torres-Torres, E., & Cadrazco-Parra, W. (2013). La influencia de le familia en el emprendimiento empresarial - el caso de tres pymes de los sectores comercial y de servicios de le ciudad de Sincelejo Sucre. [The family's influence on business entrepreneurship - the case of three SMEs from the commercial and service sectors in Sincelejo Sucre city.]. *Revista Pensamiento Gerencial*, (1). Recuperado de <https://n9.cl/bm75>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo - Senplades (2017). *Plan Nacional. Toda una vida (PNBV 2017-2021)*. [National Plan. A lifetime.]. Recuperado de <https://n9.cl/znx4>
- Trejo-López, E. A. (2015). Perfil Psicosocial de la persona emprendedora. [Psychosocial profile of the entrepreneur]. *Universidad de Valladolid. Facultad de Educación y Trabajo Social*. Recuperado de <https://n9.cl/erd4>
- Valencia-Naranjo, D., Erazo-Álvarez, J., & Narváez-Zurita, C. (2019). El clima organizacional y su incidencia en la motivación del Talento Humano. [The organizational climate and its impact on the motivation of Human Talent]. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 4(1), 436-467. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.464>
- Varela, R., & Bedoya-Arturo, O. (2006). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. [Conceptual model of business development based on competencies]. *Estudios Gerenciales*, 22(100), 21-47. Recuperado de <https://n9.cl/69fa>

Karina Florencia Torres-Vázquez; Juan Carlos Erazo-Álvarez; Cecilia Ivonne Narváez-Zurita;
Verónica Paulina-Moreno

Ynurrigarro, S. H. (2017). *La Influencia de la familia en el emprendimiento: Una perspectiva desde la antropología social*. [The Influence of the Family on Entrepreneurship: A Social Anthropological Perspective]. Recuperado de <https://n9.cl/pf7by>

©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/>).