

Factores contextuales que influyen en el emprendimiento de empresas familiares en Venezuela*

Jenny Romero Borré

Universidad del Zulia / Universidad de la Costa
jennyfrb@yahoo.com

Lissette Hernández Fernández

Universidad del Zulia / Universidad de la Costa
lissettehf@yahoo.com

José Manuel Gutiérrez

Universidad del Zulia
jm_gutierrez@fces.luz.edu.ve

Rafael Portillo

Universidad del Zulia / Universidad de la Costa
rportillomedina@gmail.com

Resumen

Este artículo constituye una reflexión sobre aspectos contextuales que inciden en el desarrollo del espíritu emprendedor del empresario de carácter familiar en Venezuela. La metodología se fundamentó en el análisis de fuentes documentales. Los resultados revelan que existen serias limitaciones que disminuyen el dinamismo empresarial, como: regulaciones de precios, tipo de cambio, marco jurídico laboral, excesivos trámites administrativos y deficiencias en los servicios públicos. Frente a este escenario, existen oportunidades que se derivan de la disminución de las importaciones, que han dejado una demanda insatisfecha que posibilita la apertura de nuevas empresas que deberán operar en condiciones de alta incertidumbre.

Palabras clave: emprendimiento, factores contextuales, empresas familiares, oportunidades de negocio.

*Una primera versión de este trabajo fue presentado en las I Jornadas Internacionales "Economía, Política y Sociedad", organizadas por la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia, en abril de 2016. Maracaibo, Venezuela.

Contextual factors that influence the entrepreneurship of family businesses in Venezuela

Abstract

This article is a reflection on contextual aspects that affect the entrepreneurial spirit of the family entrepreneur in Venezuela. The methodology was based on the analysis of documentary sources. The results reveal that there are serious limitations that diminish the business dynamism, such as: price regulations, exchange rate, labor legal framework, excessive administrative procedures and deficiencies in public services. Faced with this scenario, there are opportunities that are derived from the decrease in imports, which have left an unmet demand that allows the opening of new companies that must operate in conditions of high uncertainty.

Key words: Entrepreneurship, contextual factors, family businesses, business opportunities.

INTRODUCCIÓN

Actualmente la economía venezolana se debate en una profunda crisis económica y social que se revela a través de sus principales indicadores económicos, que describen su comportamiento durante el año 2015, según cifras del Banco Central de Venezuela (BCV), la tasa de inflación anualizada al cierre del año se ubicó en un 180,9%, el PIB experimentó un 5.7% de decrecimiento, el índice de escasez alcanzó más del 20% (cifra correspondiente al año 2013, último fecha de publicación del indicador).

Lo anterior tuvo un gran impacto en la situación social del país que es reseñada por el Instituto Nacional de Estadística en su informe del II semestre del año 2013 (INE; 2014), en el cual se refleja un incremento de 416.326 hogares con respecto al II semestre de 2012, que pasaron a engrosar las filas de la pobreza. Ello equivale a 1.795.884 nuevos pobres en Venezuela, lo cual representa un 27,3% de hogares cuyos ingresos no les alcanza para adquirir la canasta básica de bienes y servicios al cierre del 2013, último año con información oficial.

Para el año 2014, este porcentaje tiende a agudizarse, pues según el estudio de carácter nacional, realizado de forma conjunta por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Universidad Central de Venezuela (UCV) y Universidad Simón Bolívar (USB), el porcentaje de hogares pobres se eleva a un 48%, mientras que para el año 2015 este indicador se acrecienta alcanzando la dramática cifra de 73% (Encovi, 2014-2015). La justificación de este escenario en materia de pobreza se corresponde con el contexto de acelerado incremento de los precios y en consecuencia, la pérdida de la capacidad de compra del ingreso ha sido exponencial.

Las causas de esta situación son atribuibles al agotamiento de un modelo económico que provee ingentes recursos derivados de la exportación de petróleo, pero que luego éstos se devuelven al sector externo vía importación indiscriminada de bienes y servicios, sin considerar en algunos casos el potencial de muchos de esos rubros en la producción nacional, ni en las consecuencias que tienen en el desplazamiento del parque empresarial venezolano, dado que no pueden competir con los precios subsidiados a los cuales ofrece el Estado estos productos en el mercado nacional.

Como resultado de esta desacertada política se ha producido el cierre de números establecimientos. Al respecto, la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria, 2013) señala que en 1998 existían más de 11 mil establecimientos industriales; mientras que en el 2012 la cifra no llega a 7 mil establecimientos industriales. Sobre este panorama el Econ. Víctor Álvarez, ex ministro de Industrias de la República Bolivariana de Venezuela durante el período (2005-2006), acota que ha operado una disminución de la densidad empresarial en los últimos años, pues en 1999, Venezuela tenía 0,33 establecimientos manufactureros por cada mil habitantes, mientras que en 2015 apenas tiene 0,25, en tanto que, por ejemplo, Colombia tiene 1,2; México 1,7; Argentina 1,9 y Brasil 2,2 (Álvarez, 2015).

La pérdida experimentada en el parque empresarial venezolano ha afectado fundamentalmente a las llamadas empresas de carácter familiar, pues más del 90% de este importante sector pertenece a este tipo de negocios, predominando los establecimientos de tamaño micro, pequeño y mediano (Exaudi, 2011).

Vale la pena subrayar la significación que las empresas familiares tienen en el desarrollo económico y social de cualquier nación, en tal sentido, representan la forma de organización empresarial más antigua y numerosa, siendo en la mayoría de los casos, la base de los procesos de desarrollo que suceden a las grandes crisis estructurales (Banco Mundial, IFC, 2011).

Según el Instituto de la Empresa Familiar Española (2014), estos negocios en el ámbito mundial son el elemento fundamental de la actividad económica a través de la creación de riqueza y empleo. Esta capacidad ha sido reconocida por numerosos gobiernos de todo el

mundo, en consecuencia se han diseñado políticas destinadas al fomento del emprendimiento de negocios familiares, para ello se han creado incentivos que facilitan desde el punto de vista jurídico y administrativo la apertura de estas empresas, así como también se han creado programas de asistencia técnica y financiera dirigidas al sector; destaca además, programas de formación y capacitación de jóvenes líderes empresariales y políticas de carácter fiscal, como la exoneración de impuestos, entre otros muchos mecanismos de incentivos utilizados.

Se podría decir entonces, que para hacer frente al escenario nacional anteriormente esbozado, se requiere dinamizar el aparato productivo, por lo que se demanda el concurso de numerosas empresas que permitan elevar la producción de bienes y servicios. Para alcanzar este objetivo es imprescindible fomentar el emprendimiento de negocios de familia, pero no basta solo con el deseo y la capacidad de un individuo, sino que además, se requiere de ciertas condiciones favorables para que las iniciativas emprendedoras se conviertan en empresas sólidas. Condiciones políticas, sociales, económicas, leyes en contra o a favor, son variables que van a incitar o acorralar las posibilidades de tales emprendimientos.

Es así, que cobra una gran importancia el entorno en el cual interactúan estas iniciativas en Venezuela, constituyendo el objetivo central del presente documento. En este sentido, se realizó un análisis crítico sobre los factores contextuales que inciden en el emprendimiento de tales actividades económicas.

El desarrollo del espíritu emprendedor

El término emprendedor proviene del vocablo francés “entrepreneur”, que según Castillo (1999) se refiere en español a ser “pionero”,

término utilizado para referirse a individuos aventureros que toman decisiones sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Acota la autora, que con el tiempo se fue utilizando la palabra para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores. Actualmente se aceptan ambas como actitudes que describen a un emprendedor.

Estas ideas vigentes en el contexto globalizado actual tienen su origen en las nociones elaboradas por Schumpeter (1934), cuyos planteamientos han permitido conformar un piso conceptual sobre la cual se ha desarrollado una labor imperiosa en relación a la orientación emprendedora. Este autor plantea, que es la creación de empresas la que genera crecimiento en la economía, incrementa el progreso tecnológico, abastece el sistema económico en función de las necesidades sociales, ataca mercados e impulsa el aparato productivo.

No obstante, al profundizar sobre las orientaciones teóricas referidas al tema del emprendimiento, se puede observar que existen dos grandes bloques desde donde se han realizado grandes aportes; el primero, referido al ámbito interno del individuo que hace alusión a los factores individuales o personales enfocados en las características, rasgos, capacidades de personalidad, entre otros aspectos. Algunos de los representantes más destacados de esta tendencia son: McClellan (1967); Schein (1994); Selame, Ochoa y Kraiser (1999); el segundo bloque apunta hacia los aspectos externos al individuo, llamado también factores del entorno o contextuales, aquí se ubican los trabajos desarrollados por: Schumpeter (1934), North (1990), como exponentes más resaltantes de esta corriente.

Al respecto de esta clasificación, Cardona, Vera y Tabares (2008), con base a lo investigado por Gartner (1985) y Bolaños (2006) presentaron la siguiente tipificación de factores que afectan el del emprendimiento (ver *tabla 1*).

Tabla 1. Factores y dimensiones del emprendimiento

Factores (Bolaños)	Dimensiones (Gartner)		
Internos: Variables del individuo que determinan el comportamiento, proceso mental, conocimientos, habilidades, herramientas y destrezas, etc.	Individuo, necesidad de logro, control de locus, propensión a toma de riesgo, experiencia, satisfacción del trabajo, padres empresarios, edad, educación.		
Externos: Estado, las leyes, los tratados comerciales, incentivos fiscales, esquemas de financiamiento, recursos tecnológicos, humanos y financieros.	Entorno: Capital disponible, acceso a proveedores, consumidores, transporte, recursos financieros, instalaciones, habilidades técnicas, entorno, condiciones urbanas, de vida, etc.	Proceso: Oportunidades de negocio, los empresarios, el mercado, mercado de productos y servicios, construcción de redes.	Organización: Diferenciación, innovación, cambio de regulación, competencias paralelas, transferencias.

Fuente: Cardona, Vera y Tabares (2008) con base a Gartner (1985) y Bolaños (2006)

Como se observa en la *tabla 1*, el emprendimiento tiene una naturaleza compleja. Para Vallmitjana (2008) la explicación de esta situación se debe a que ha sido estudiado desde disciplinas como la economía, las finanzas, la historia, la psicología, la sociología y la

antropología; produciendo cada una de estas ciencias una teoría en torno al tema.

Sin embargo, el análisis aquí realizado se circunscribe a la corriente contextual, que hace hincapié en el enfoque económico y sociocultural del emprendimiento, cuyo eje central lo constituye la teoría Económica Institucional, siendo North (1990) uno de los más connotados expositores. El aporte fundamental de su teoría consiste en reconocer el papel determinante de las instituciones en la estructura de incentivos y oportunidades de una sociedad; en consecuencia, las instituciones políticas y económicas son las que determinan el desempeño económico a largo plazo. Este enfoque define las instituciones formales e informales. Las primeras comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, mientras que las instituciones informales incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, es decir, la cultura de una sociedad determinada. Es así, como los futuros empresarios y sus empresas, como agentes económicos, verán limitadas sus acciones por esta estructura institucional. Las reglas de juego afectarán a la aparición y desarrollo de las nuevas empresas (Martínez y Cantillo, 2013).

Otro exponente de esta corriente es Baumol (1990), quien indicó al igual que North que el entorno institucional de una sociedad determina los beneficios ligados a las distintas oportunidades y dirige la actividad emprendedora hacia esas actividades en las que los beneficios son relativamente más altos. Por lo tanto, las instituciones adecuadas son un requisito necesario para que tenga lugar una relación positiva entre el emprendimiento y el crecimiento. En última instancia, el

emprendedor efectúa una interconexión de los aspectos internos (factores individuales-personales) y de los externos (factores del entorno-ambientales); empero, es la evaluación de la oportunidad su aspecto central. De esta manera, el individuo sopesa sus habilidades, cualidades, capacidades psíquicas e intelectuales y las condiciones del entorno para decidir emprender su proyecto.

Modalidades del emprendimiento: por necesidad versus por oportunidad

En la actualidad existe una fuerte discusión en torno a las razones del emprendimiento, si es producto de una oportunidad o deseo de realizar un sueño, o si bien, este es el resultado de la necesidad económica de un individuo que genera un autoempleo debido a las restricciones del sistema laboral. La literatura existente sobre el tema apunta a definir que el primero identifica personas con proyección futura, conocimiento de la actividad desarrollada, capacidad administrativa y adaptación a los cambios suscitados por el entorno. El segundo, se enmarca en un contexto de subsistencia y corta longevidad, propio de ingresos precarios, baja e inexistente capacidad administrativa y/o gerencial y visión de corto plazo.

En el informe ejecutivo para Venezuela del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2008) se revela la existencia de una elevada cantidad de emprendedores por necesidad, esto debido al poco acceso al mercado de trabajo formal de la economía que tienen sobre todo los estratos socioeconómicos de menores ingresos, que obliga a

recurrir al emprendimiento como respuesta alternativa a la precariedad laboral del país. Como evidencia de lo anteriormente esbozado están las elevadas cifras de sector informal venezolano, el cual históricamente se ha ubicado alrededor del 40%, siendo su más reciente medición 40,8 %, para el II semestre del 2013 (INE, 2014).

Sobre este aspecto, el Informe Global Entrepreneurship Monitor para el caso de la economía chilena (GEM, 2010), considera que cuando los niveles de desarrollo económico son bajos, la economía no es capaz de sostener un gran número de trabajadores en sectores de alta productividad. Esta incapacidad genera un contexto que favorece el autoempleo o emprendimiento por necesidad, pues los individuos de una sociedad requieren satisfacer sus necesidades materiales por lo que buscan la forma de generar ingresos que permitan su subsistencia.

Un caso muy notorio en la economía venezolana actual, es el crecimiento exponencial de este tipo de emprendimientos de baja calidad, favorecido por la grave situación de desabastecimiento y escasez de productos, entre los que destacan los bienes que conforman la canasta básica, donde amplios sectores de la población ven la posibilidad de procurarse ingresos a través de la comercialización ilegal de estos productos, cuyos precios son marcadamente superior a los fijados por el Estado, contribuyendo a la formación de mercados negros y al aumento de la espiral inflacionaria.

También destaca el caso del contrabando de extracción de gasolina y otras mercancías. Tal actividad ha dado origen a una nueva categoría de actividad económica, conocida con el nombre de “bachaqueo”, cuya esencia fundamental está en hacer colas extremadamente largas frente a los establecimientos que expenden productos a precios controlados,

para luego venderlos en un mercado informal, obteniendo ganancias exorbitantes.

Para superar la situación anterior, señala el citado estudio chileno, es necesario crear condiciones para el crecimiento de la economía, dado que los niveles de actividad emprendedora por necesidad gradualmente declinan, debido a que los sectores productivos crecen y generan más oportunidades de empleo formal mejor remunerado; permitiendo desarrollar iniciativas innovadoras, con potencial de crecimiento, estabilidad y un gran impacto social y/o ambiental. Contrariamente, cuando la actividad productiva baja, el emprendimiento por necesidad tiende a elevarse, introduciendo un cambio cualitativo en la actividad emprendedora tomada en su conjunto.

En las últimas décadas, el emprendimiento no solo ha ganado espacios en la vida de individuos, sino que también ha aumentado su importancia como una de las actividades clave dentro de la economía de los países. Al respecto, la Unión Europea, para hacer frente a la crisis económica mundial, ha integrado el fomento del espíritu emprendedor en su estrategia para dotar a la economía europea de una mayor capacidad competitiva que le permita superar las dificultades actuales de algunos de sus países miembros. Tal decisión está basada en la idea de que las personas emprendedoras generan e impulsan la innovación, dan mayor flexibilidad y capacidad de ajuste al conjunto de la economía. Todo esto las convierte en piezas irremplazables del motor del crecimiento y la creación de empleos (Círculo de Empresarios, 2009).

La empresa familiar como expresión más notoria de emprendimientos

La familia es la base fundamental de toda sociedad, ella se edifica básicamente en el amor y en el desarrollo de las virtudes; su ámbito de acción traspasa los vínculos afectivos y en algunos casos éstos se proyectan hasta concebir grandes ideas de negocio, que se conocen hoy en día como “empresas familiares”. Su éxito se sustenta en la perfecta integración de sus actores (familia- empresa) cuyos intereses, expectativas y necesidades de naturaleza filiativa y económica, se complementan en un contexto creador y emprendedor.

La mayor parte de los esfuerzos emprendedores en Venezuela han sido canalizados a través de la fundación de numerosas empresas familiares. En tal sentido, Ibarra (2000) y Moreno (2015) señalan que el inicio de toda empresa ordinariamente está detrás de los esfuerzos emprendedores de una persona capacitada en darle acción a un sueño, que a través de la coordinación y esfuerzo cooperativo de un conjunto de personas conforman una organización que en la mayoría de los casos son empresas familiares.

En sentido, el Dr. Juan Bustillo, pionero en el estudio de la empresa familiar en Venezuela, destaca algunas particularidades de ésta, como es el hecho de que muchas de ellas surgen como estrategia de un individuo o grupo de éstos para sobrevivir a la crisis, o sencillamente para poner en práctica una idea innovadora que tiene como base la creación y/o comercialización de bienes y servicios. Asimismo, argumenta que este tipo de organización se ha fortalecido a lo largo de los años, al punto de constituir más del 40% de las empresas en el

mundo (Romero, 2009). Para el caso venezolano esta participación es aún más elevada, estimada en un 91.5%, según el estudio realizado en el periodo 2010-2011 por la organización privada Exaudi en conjunto con investigadores de la Universidad del Zulia, Metropolitana de Caracas, de Carabobo y el Centro de Productividad de esta última entidad federal.

Un rasgo distintivo de la empresa familiar en Venezuela, es que en un principio estaban dirigidas a la rama artesanal. La migración de los años 30, 40 y 50 trajo consigo que muchos de estos inmigrantes se asentaron en el país y fundaran gran parte del componente empresarial nacional. En estas décadas se acentuó el boom de las empresas familiares orientadas hacia la actividad industrial.

Entre los atributos distintivos de estas unidades económicas, se encuentran la orientación hacia el largo plazo y una mayor independencia de acción (ninguna presión del mercado bursátil y menor riesgo de ser adquirida por terceros). También se puede mencionar: la cultura de la familia como fuente de orgullo, la estabilidad, el compromiso, la motivación, la mayor adaptación en tiempos de crisis y la disposición a reinvertir los beneficios (Romero y Hernández, 2014).

La iniciativa emprendedora venezolana desde el enfoque contextual

Según el estudio realizado por empresas tan prestigiosas en la temática del emprendimiento, como es el caso de GEM (2011-2012),

destaca que los venezolanos ocupan un lugar resaltante en el ranking de emprendedores en el mundo, ocupando el puesto N° 12 entre 57 países evaluados, pero lamenta que solo 25% de éstos estimen presentarle al mercado una oferta innovadora. Se trata más que todo de los llamados emprendimiento por necesidad, que responden a la crisis del mercado de trabajo y se caracterizan por un desarrollo del negocio en condiciones precarias y corta longevidad.

Las causas de esta situación según la Dra. Nunzia Auletta, profesora del Centro de Emprendedores del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), obedece a la ausencia de políticas públicas, a la cultura del “resuelve” y la exagerada burocracia para constituir un negocio. Considera que en el país hay mucha gente con ganas de emprender, pero pocas posibilidades de innovar sobre todo en el escenario actual, caracterizado por un deterioro brutal del salario del venezolano, que aunado a la ausencia de las políticas públicas dificulta el desarrollo de nuevas empresas innovadoras y productivas.

Este argumento es corroborado por los resultados obtenidos en The Global Innovation Index Rankings, en su versión 2015, en donde Venezuela se ubicó en la cola del grupo de países, ocupando el puesto 132 de un total de 141 participantes. Cabe resaltar, que los países latinoamericanos más favorecidos fueron Chile en el lugar 42, Costa Rica en el 51 y Colombia en el 67.

En cuanto al factor macroeconómico, el desarrollo de la actividad emprendedora requiere de un entorno que asegure el desenvolvimiento pleno de la misma, pues su perdurabilidad y éxito se evidencia en economías con condiciones regularmente estables. El emprendedor

debe evaluar cualquier circunstancia presente en el entorno económico de su país, así como las condiciones del mercado en el que participará; el conocimiento que disponga sobre la situación le permitirá ser competitivo y sortear los obstáculos con mayor éxito (Herrera y Gutiérrez, 2014).

Al considerar el escenario económico venezolano, se observa que la inestabilidad económica expresada en el comportamiento de sus primordiales variables irrumpe como uno de los principales obstáculos para la apertura de nuevos negocios de familia. Al respecto, el crecimiento acelerado de la inflación es uno de los problemas de mayor trascendencia, ya que el flujo de caja empresarial experimenta en términos reales una disminución debido a la pérdida del poder adquisitivo del dinero. Tal situación fomenta el emprendimiento de negocios con recuperación rápida que requieran una menor inversión de capital y que generen menor valor agregado para la economía.

Frente al escenario de crecimiento voraz en el nivel de precios, comenta Oliveros (2015), que se puede aprovechar un aspecto positivo, ya que los niveles de las tasas de interés resultan atractivos para endeudarse con créditos bancarios. Y es que mientras la inflación se acelera, las deudas contraídas con entidades financieras se mantienen con lo que es el momento para tomar más crédito para endeudarse.

Desde otra óptica, Dunia de Barnola (2014), Directora Ejecutiva de Venezuela Competitiva, sostiene que muchos emprendedores experimentaron una reducción de su mercado y su actividad resultó afectada por la inflación y por las dificultades para encontrar insumos y productos. Señala que la volatilidad en el precio de sus insumos introduce mucha incertidumbre, ya que no pueden establecer

predicciones de cuánto les va a costar producir los bienes y servicios que generan. Acota, que le resta competitividad para irrumpir en mercados debido a que suelen contar con un flujo de caja muy ajustado y muy al día, cuyo acceso a los insumos no está estandarizado ni establecido en grandes cadenas, sino que dependen de pequeños proveedores.

Esta situación tiende a agravarse en la medida en que esos insumos son importados, cuestión que es lo más probable dado el elevado grado de dependencia de la economía, y si además se considera el actual mercado cambiario, con la existencia de cuatro modalidades (CENCOEX, SICAD, SIMADI y mercado paralelo) resulta sumamente difícil estimar el costo de reposición de sus inventarios. Ello por la incertidumbre del mercado que puede efectivamente acceder el productor.

La Ley de Precios Justos y el control de precios también contribuyen en la acentuación del problema, debido a que congela el precio de venta del producto final pero deja liberados los precios de las materias primas, insumos, maquinarias, fuerza de trabajo, entre otros aspectos. Llega un momento en el que los crecientes costos superan a los precios controlados, provocando pérdidas y en consecuencia, el desestimulo de la producción (Álvarez, 2014).

A esta problemática se suman los aspectos de tipo administrativos, donde los costos de instalación de un emprendimiento pueden ser tan elevados y numerosos que pueden ejercer un efecto desmotivador para el futuro empresario. Estos costos están dados por la cantidad de dinero a pagar por concepto de honorarios profesionales en la redacción de documentos, preparación de proyectos, plan de negocios y sistemas

administrativos y contables; además de los pagos por registro de documentos, publicación y otros gastos de organización e instalación.

De acuerdo al Banco Mundial, en su informe anual Doing Business (2014), referido a las condiciones existentes en los países para el emprendimiento de negocios. Venezuela ocupa el lugar N° 181 de 189 países estudiados, percibiéndose como una nación con un alto grado de dificultad para la apertura de nuevos establecimientos empresariales. Dentro de los obstáculos identificados resalta la exagerada burocracia, señalando que el número de procedimientos que debe realizar un emprendedor para abrir un nuevo negocio en el país es de 17, mientras que la cifra de procedimientos promedio en América Latina y el Caribe es de 9 y 5 en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Ahora bien, al referirnos al tiempo necesario para cumplir con estos requisitos, el informe muestra que es en 144 días, mientras que en América Latina y El Caribe es de 36 y 11 en los países miembros de la OCDE. En relación con el costo de abrir un nuevo negocio en Venezuela, el documento señala que este representa el 35,6% del ingreso per cápita anual expresado en dólares, en América Latina y El Caribe es del 33,1% y, del 3,6% en los países miembros de la OCDE. En dicho ranking Venezuela ocupa el lugar N° 148 de 189 países estudiados en el referido informe.

Como puede observarse, tanto el número de procedimientos para instalar un nuevo emprendimiento, como el tiempo para su puesta en marcha y los costos de apertura están por encima de los promedios generales para los países de la región y de los países miembros de la OCDE. Esta realidad se convierte en un desaliento y obstáculos para el

surgimiento de emprendimientos, restándole competitividad a país que explica en parte la falta de inversión privada de origen nacional e internacional.

A pesar del escenario anteriormente descrito, Venezuela presenta un gran potencial productivo que se traduce en la posibilidad de generar una serie de bienes y servicios en condiciones ventajosas, como es el caso del sector agropecuario, minero, pesquero, energético, así como el desarrollo del turismo, entre otros a desarrollar. No obstante, para hacer realidad este pronóstico el Estado debe participar con políticas asertivas que generen incentivos para los emprendedores del país, abriendo un abanico de oportunidades para el sector productivo, donde las empresas familiares serán las protagonistas del crecimiento de la economía nacional.

CONCLUSIONES

El presente documento delineó de manera suscita los principales elementos que contextualizan y condicionan la temática de las empresas familiares como agentes claves para paliar situaciones de depresión económica, debido a su rol como generadoras de empleos y procesos de emprendimiento. Lo expuesto evidencia que estas empresas se posicionan como una verdadera salida de la crisis que enfrenta el sistema económico de muchos países y en especial para el caso venezolano, ello en virtud de su capacidad para revertir la evolución negativa de las variables macroeconómicas más importantes. Sin embargo, pese a todos los argumentos a favor de este importante

sector de la economía, son muchos los retos que deben afrontar en el ámbito nacional e internacional para surgir y crecer. Superar estos obstáculos requerirá en el escenario nacional, el establecimiento de un clima de entendimiento entre el sector privado y el gobierno nacional, que procure la estabilidad desde el punto de vista jurídico, político, económico y social.

La definición de reglas claras redundará en un aumento del nivel de confianza que se traducirá en nuevos emprendimientos que darán fruto a nuevas inversiones en el sector productivo, que estimularán el progreso material y social. Sobre todo en los actuales momentos, en los que se ha acentuado la dependencia en la exportación de un solo producto, el petróleo, haciéndonos cada día más vulnerables a la volatilidad que experimentan sus precios en el mercado internacional. Ante este escenario, cobra nuevamente fuerza la antigua tesis de la diversificación de la actividad productiva del país, tarea que no será fácil, pero para la cual los negocios de familia tienen un rol protagónico, pues representan más del 90% del componente empresarial venezolano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ÁLVAREZ, Víctor. 2015. "Venezuela pierde músculo empresarial". **Revista Dinero**. Grupo Editorial Producto, No.: 299, Vol. 2: 123-131. Caracas (Venezuela).
- ÁLVAREZ, Víctor. 2014. El impacto económico de la ley de precios justos. **Diario El Mundo**. Sección: Economía y Negocio. (Venezuela). Disponible en: <http://www.elmundo.com.ve/firmas/victor-alvarez/el->

- [impacto-economico-de-la-ley-de-precios-justos.aspx](#) Consultado el 20.08.2015.
- AULETTA, Nunzia. 2014. “Emprendedores”. **Revista Pymes Venezuela**. Vol. XIX, No. 2, Julio: 156-173. Caracas (Venezuela).
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, BCV. 2015. **Información Estadística**. Indicadores Macroeconómicos. (Venezuela). Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp> Consultado el 05.02.2016.
- BANCO MUNDIAL. 2014. **Entendiendo las regulaciones para las pequeñas y medianas empresas. Comparando las regulaciones empresariales para las empresas locales de 189 economías**. Informe Doing Business. (Estados Unidos). Disponible en: [http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-spanish.pdf](http://espanol.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-spanish.pdf) Consultado el 12.12.2015.
- BARNOLA, Dunia. 2014. “Emprendedores impactados por la inflación y por las fallas de insumos”. **Actualidad Laboral**. (Venezuela). Disponible en: <http://actualidadlaboral.com.ve/seccion/detalles/emprendedores-impactados-por-la-inflacion-y-por-las-fallas-de-insumos> Consultado el 10.10.2015.
- BAUMOL, William. 1990. “Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”. **The Journal of Political Economy**. Vol. 98, No. 5, Parte 1: 893-921. The University of Chicago (United States of America).
- BOLAÑOS, Ricardo. 2006. Detonantes de emprendimiento. **VIII Reunión de Economía Mundial**. Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México (México).
- CASTILLO, Alicia. 1999. **Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. Estado del arte en la enseñanza en emprendimiento**. Editorial Intec, Lidera. Santiago (Chile).
- CARDONA, Marleny; VERA, Luz Dinora y TABARES, Juliana. 2008. **Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia**

de los Programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Noviembre, Documento 69 - 112008. Medellín (Colombia).

CONFEDERACIÓN VENEZOLANA DE INDUSTRIALES, Conindustria. 2013. **Congreso de Conindustria 2013.** Acto de Instalación. Caracas (Venezuela).

CÍRCULO DE EMPRESARIOS. 2009. **El espíritu emprendedor: elemento esencial para afrontar la crisis de la economía española.** (España). Disponible en: <http://circulodeempresarios.org/publicaciones/el-espiritu-emprendedor-elemento-esencial-para-afrontar-la-tesis-economica-espanola/> Consultado el 20.08.2015.

ENCOVI. 2014. **Encuesta de Condiciones de Vida en Venezuela.** Elaborada por la Universidad Católica Andrés Bello, la Universidad Central de Venezuela y la Universidad Simón Bolívar, (Venezuela). Disponible en: <http://www.rectorado.usb.ve/vida/sites/default/files/pobreza.pdf> Consultada el 20.08.2015.

ENCOVI. 2015. **Encuesta de Condiciones de Vida en Venezuela.** Elaborada por la Universidad Católica Andrés Bello, la Universidad Central de Venezuela y la Universidad Simón Bolívar, (Venezuela). Disponible en: http://www.rectorado.usb.ve/vida/sites/default/files/2015_pobreza_misiones.pdf Consultado el 20.02.2016.

EXAUDI. 2011. Retos y estrategias de la empresa familiar en Venezuela. Una aproximación estadística. **Exaudi, Family Business Consulting.** Exaudi, C.A. (Venezuela). Disponible en www.exaudionline.com/descargables/Exaudi-retos-estrategias-Vzla.pdf Consultado el 15.09.2015.

GARTNER, William. 1985. "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation". **Academy of Management Review.** 10(4): 696-706. (United States of America).

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, GEM. 2008. **Informe ejecutivo para Venezuela 2007-2008.** Centro de Emprendedores del

Instituto de Estudios Superiores de Administración, IESA.
(Venezuela).

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, GEM. 2010. **Reporte Nacional de Chile**. Estudio realizado en colaboración con la Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad del Desarrollo, Innova Chile e Icare, (Chile). Disponible en: <https://es.scribd.com/document/71838726/Gem-Nacional-2010>
Consultada el 20.09.2015.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, GEM. 2011-2012. **Informe ejecutivo, Venezuela 2011-2012**. Centro de Emprendedores del Instituto de Estudios Superiores de Administración, IESA. (Venezuela).

HERRERA, Ketty y GUTIÉRREZ, José Manuel. 2014. “El emprendimiento como iniciativa para la creación de empresas: Análisis de la perspectiva psicológica y contextual”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. XX, No. 2, Abril-Junio: 579-590. Universidad del Zulia, Maracaibo (Venezuela).

IBARRA, Ramón. 2000. **Empresa Familiar. Una relación constructiva**. Editorial Trillas, Distrito Federal (México).

INSTITUTO DE LA EMPRESA FAMILIAR. 2014. **La Empresa Familiar: Cifras**. (España). Disponible en: <http://www.iefamiliar.com/cifras/1> Consultada el 20.08.2015.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE. 2014. **Indicadores Sociales – Pobreza**. (Venezuela). Disponible en: http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=104&Itemid=45 Consultada el 12.12.2015.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, IFC. 2011. **Manual IFC de Gobierno de Empresas Familiares**. Banco Mundial, (Estados Unidos). Disponible en: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c21855004f9f4d5b923efe0098cb14b9/FamilyBusinessGovernance_Handbook_Spanish.prequiere_de_un_prequiere_de_un_tdf?MOD=AJPERES Consultado el 10.10.2015.

- MARTÍNEZ, José Luis y CANTILLO, Ernesto. 2013. “Análisis de enfoques epistemológicos en tesis doctorales relacionadas con el marketing y el emprendimiento”. **Revista Escenarios**. Vol. 11, No. 2, Julio-Diciembre: 47-51. Barranquilla (Colombia).
- MCCLELLAND, David. 1967. **The achieving society** Free Press. Martino Fine Books, New York (United States of America).
- MORENO, Jorge. 2015. **Las buenas prácticas de gobierno corporativo en las empresas familiares y su impacto en la rentabilidad y la riqueza socioemocional**. (Tesis doctoral) Universidad Autónoma de Barcelona (España).
- NORTH, Douglas. 1990. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge University Press. Londres (Reino Unido).
- ROMERO, Jenny. 2009. **Dinámica de la internacionalización de la empresa familiar**. (Tesis doctoral) Mimeo. Universidad del Zulia. Maracaibo (Venezuela).
- ROMERO, Jenny y HERNÁNDEZ, Lissette. 2014. La empresa familiar en Venezuela: rasgos distintivos de su situación. **TELOS, Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales**. Vol. 16 (3): 476 - 492, Universidad Rafael Bellosó Chacín. Maracaibo (Venezuela).
- SELAMÉ, Teresita; OCHOA, Jorge y KAISER, Cristián. 1999. **Emprendimiento Juvenil**. Ediciones de la Universidad de Santiago de Chile (Chile).
- SCHEIN, E.H. 1994. “Commentary: what is an Entrepreneur?” **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 19, No. 2: 87-88. (United States of America).
- SHUMPETER, Joseph. 1934. **Teoría del desenvolvimiento económico**. 3ra. Edición, Fondo de Cultura Económica. (México).
- THE GLOBAL INNOVATION INDEX RANKINGS 2015. **Global Innovation Index 2015 Rankings**. Effective Innovation Policies for Development. (Switzerland). Disponible en:

<https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf> Consultada el 20.02.2016.

VALLMITJANA, Núria. 2008. **La actividad emprendedora en los graduados IQS.** (Tesis Doctoral) Universidad Ramón Llull. Barcelona (España).



**UNIVERSIDAD
DEL ZULIA**

opción

Revista de Ciencias Humanas y Sociales

Año 33, N° 83, 2017

Esta revista fue editada en formato digital por el personal de la Oficina de Publicaciones Científicas de la Facultad Experimental de Ciencias, Universidad del Zulia.
Maracaibo - Venezuela

www.luz.edu.ve

www.serbi.luz.edu.ve

produccioncientifica.luz.edu.ve