

UNIVERSIDAD DE CARABOBO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ECONOMÍA

CAMPUS BÁRBULA



**ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO COMO FACTOR DE RECUPERACIÓN DEL
CRECIMIENTO ECONÓMICO EN VENEZUELA EN EL AÑO 2021.**

Autor:

Ayala, Mariana.

V- 25.766.782.

Bárbula, noviembre de 2022



ACTA VEREDICTO DEL TRABAJO DE GRADO

N° Exp 9112.

Periodo: 2S-2022

Los suscritos, profesores de la Universidad de Carabobo, por medio de la presente hacemos constar que el trabajo titulado:

**ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO COMO FACTOR DE RECUPERACIÓN DEL
CRECIMIENTO ECONÓMICO EN VENEZUELA EN EL AÑO 2021.**

Elaborado y Presentado por: Ayala Mariana.

Apellidos y nombres C.I.25.766.782

Estudiantes de la Escuela de ECONOMÍA

Bajo la tutoría de la Prof. : Pablo J. Polo C.I.: 8.846.654

Hacemos constar que reúne los requisitos exigidos:

Aprobado

No Presentó



JURADOS

MIEMBRO PRINCIPAL-TUTOR

MIEMBRO PRINCIPAL

COORDINADOR

SUPLENTE

En Bárbula a los 3 días del mes de noviembre del año 2022



UNIVERSIDAD DE CARABOBO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ECONOMÍA

CAMPUS BÁRBULA



ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, **Prof. PABLO J. POLO**, portador de la cédula de identidad N°. 8.846.654, por medio de la presente declaro que acepto la Tutoría del Trabajo de grado presentado por la Bachiller Mariana Ayala, portadora de la cédula de identidad V-25.766.782, titulado: **ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO COMO FACTOR DE RECUPERACIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN VENEZUELA EN EL AÑO 2021**, presentado como requisito parcial para optar al título de Economista, Así mismo me comprometo a brindar todo mi apoyo y experiencia profesional, además de cumplir y hacer cumplir las normas y procedimientos vinculadas a la elaboración del trabajo de grado dispuestas por la UNIVERSIDAD DE CARABOBO y estar presente en la sustentación de la misma en la fecha y hora que establezca el comité de investigación.

En Naguanagua, a los 16 días del mes de Julio del 2022

Prof. PABLO POLO

C.I. 8.846.654.



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES



ESCUELA DE ECONOMÍA

CAMPUS BÁRBULA

CONSTANCIA DE ACEPTACIÓN

**ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO COMO FACTOR DE RECUPERACIÓN DEL
CRECIMIENTO ECONÓMICO EN VENEZUELA EN EL AÑO 2021.**

Autor:

Mariana Ayala

V- 25.766.782

Tutor:

Pablo J. Polo R.

V- 8.846.654

Aceptado para ser presentado como Trabajo Especial de Grado de acuerdo a las normativas de la Escuela de Economía y de FACES - UC

Trabajo Especial de Grado

Bárbula, julio de 2022

Resumen

La presente investigación se ocupa de estudiar el fenómeno del emprendimiento en el caso venezolano. En la última década, la situación económica del país ha sido muy compleja, originando el cierre de un número importante de empresas, con el consecuente incremento en el desempleo, al mismo tiempo un recrudecimiento del fenómeno inflacionario, llegando a mantener la economía en cifras de hiperinflación por más de dos años. Esa combinación de factores provocó la aparición de múltiples actividades económicas de parte de la población que buscaba una opción de ingreso que le permitiera subsistir. En este complejo escenario, la economía venezolana logró retomar la senda de crecimiento. El objetivo de esta investigación es ahondar en el fenómeno del emprendimiento, para responder la pregunta de si ese emprendimiento ha sido un factor en la recuperación de la economía venezolana, así como considerar si la acción gubernamental ha tenido un efecto positivo sobre el emprendimiento. La metodología utilizada es de carácter documental, se utilizaron categorías de análisis para revisar los índices de emprendimiento y así dar respuesta a los objetivos de la investigación. Se concluye que el emprendimiento no está relacionado con la mejoría de las cifras de PIB, ya que su incremento está explicado en más de un 70% por la recuperación del sector petrolero.

Palabras clave: emprendimiento, crecimiento económico, desempleo, GEM, política pública.

Abstract.

This research deals with studying the phenomenon of entrepreneurship in the Venezuelan case. In the last decade, the country's economic situation has been very complex, causing the closure of a significant number of companies, with the consequent increase in unemployment. At the same time a recrudescence of the inflationary phenomenon, generating hyperinflation for more than two years. This combination of factors caused the appearance of multiple economic activities on the part of the population that was looking for an income option that would allow them to survive. In this complex scenario, the Venezuelan economy managed to resume the path of growth. The objective of this research is to delve into the phenomenon of entrepreneurship, to answer the question of whether entrepreneurship has been a factor in the recovery of the Venezuelan economy, as well as to consider whether government action has had a positive effect on entrepreneurship. The methodology used is documentary in nature, analysis categories were used to review the entrepreneurship index and thus respond to the research objectives. It is concluded that entrepreneurship is not related to the improvement in GDP figures, since its increase is explained in more than 70% by the recovery of the oil sector.

Key words: entrepreneurship, economic growth, unemployment, GEM, public policy.

Tabla de Contenidos

Contenido	
Tabla de Contenidos	6
Introducción	8
Capítulo I	10
El Objeto de Estudio	
1.1 Planteamiento del Objeto de Estudio	10
1.2 Justificación	13
Capítulo II	19
Marco Teórico Referencial	19
2.1 - Antecedentes de la Investigación.....	19
2.2 - Bases Teóricas	
2.2.1 Emprendimiento.....	16
2.2.2 Emprendimiento y Crecimiento Económico	18
2.3 - Evolución del Concepto de Emprendimiento.....	20
Capítulo III	36
Marco Metodológico	36
3.1 Introduccion.....	31
3.2 Diseño de la investigacion.....	31
3.3 Tipo de Investigacion.....	31
3.4 Unidad de Análisis y Unidad de observacion.....	32
3.5 Técnicas e Instrumentos de Recolección y análisis de datos.....	32
3.6 Procesos de Investigacion.....	33
3.7 Operacionalizacion de Variables	33
Capitulo IV	34
Emprendimiento Caso Venezolano.....	34
4.1 Indicadores de emprendimiento	34
4.1.1 Global Entreperneurship Monitor (GEM)	34
4.1.2 El Índice NECI.....	37

4.1.3 TEA - Actividad Temprana de Emprendimiento	39.
4.2 Indicadores Económicos	41
4.2.1 Producto Interno Bruto.....	41
4.3 Índice Global de Innovación	44
4.4 Índice Doing Business	46
4.5 Cuales son las actividades donde se encuentran los emprendimientos	48
4.6 Niveles de Ingreso del venezolano	50
Capitulo V.....	52
Papel del Estado venezolano en el fomento del emprendimiento	52
5.1 Vinculación del Estado en el ecosistema emprendedor	52
5.1.1 Políticas Publicas dirigidas al emprendimiento	53
5.1.2 Acceso a Financiamiento	54
5.2 Burocracia e Impuestos	56
5.2.1 Carga Impositiva	56
5.3 Infraestructura Física	56
Capítulo VI	59
Factores alrededor de la Decisión de emprender en Venezuela	59
6.1 La decisión de emprender	59
6.1.1 Factores personales	59
6.1.2 Factores de Entorno	62
Conclusiones y Recomendaciones	69
Referencias Bibliográficas	74

Introducción

Venezuela viene atravesando una profunda recesión que ha significado una caída del PIB sin precedentes en la historia económica del país, y uno de los más impresionantes en términos generales. El PIB hoy es apenas un 25% del que se reflejaba en el año 2011. El año 2021, a pesar de ser un año de pandemia, significó el primer año con resultado positivo en cuanto a crecimiento económico.

La apertura a las transacciones con divisas de forma legal, así como la menor presión sobre los precios, contribuyó a la mejora de la actividad económica. La hiperinflación que comenzó en el año 2017 y tuvo su mayor impacto durante el año 2018, ha ido cediendo y oficialmente en estos primeros meses del año 2022, se termina uno de los episodios más largos de hiperinflación a nivel mundial.

Esta situación económica compleja, impulsó a un elevado porcentaje de la población a buscar actividades económicas alternativas, que le permitieran elevar su ingreso y subsistir. Los salarios del sector privado, se han elevado y la mayoría contiene un porcentaje de él en divisas, lo cual mejoró el perfil del consumidor de ese sector. Las cifras obtenidas de la ENCOVI en su última medición del año 2021, muestran un 94% de pobreza, de acuerdo a los parámetros utilizados en la medición, sin embargo, los venezolanos han ido recuperando progresivamente, una pequeña parte del poder de compra que le arrebató la hiperinflación y la dolarización de facto de la economía (ENCOVI, 2022).

Emprender actividades económicas en diversos sectores, ha marcado la realidad de los venezolanos. Sectores como la distribución de alimentos, entregas

a domicilio, manufactura de comida, prestación de servicios, entre otros, pasaron a dominar las actividades de los venezolanos. Muchos de estas actividades pueden calificarse como de subsistencia, sin embargo, se ha insertado en el ADN del venezolano, la inquietud por tener independencia económica y no depender de un salario. La literatura sobre el emprendimiento establece diversas etapas del mismo, así como una ruta o evolución, desde la iniciativa de negocio, hasta la consolidación de una empresa. La inquietud detrás de esta investigación, es que si bien muchos de esos emprendimientos nacen de la necesidad y muchos no evolucionan y perecen en un corto tiempo, interesa conocer si esas actividades están contribuyendo de alguna forma con la recuperación del crecimiento económico, de la misma forma, interesa saber si la acción del Estado tiene un impacto positivo sobre el emprendimiento.

Este trabajo está organizado de la siguiente manera, en el capítulo I, se presenta el objeto de estudio, así como el objetivo, delimitación y justificación. El capítulo II presenta el marco teórico referencial de la investigación, se revisan distintos autores que han contribuido con la comprensión del fenómeno del emprendimiento. La propuesta metodológica para la elaboración del trabajo es el contenido del capítulo III, se detalla los procedimientos, técnicas e instrumentos utilizados en la investigación. En el capítulo IV, se detalla el análisis de la información recabada, se presentan los resultados de la investigación y se establecen las relaciones entre las variables investigadas. Finalmente, el Capítulo V se presenta las Conclusiones y Recomendaciones del estudio.

Capítulo I

El Objeto de Estudio

1.1- Planteamiento del Objeto de Estudio

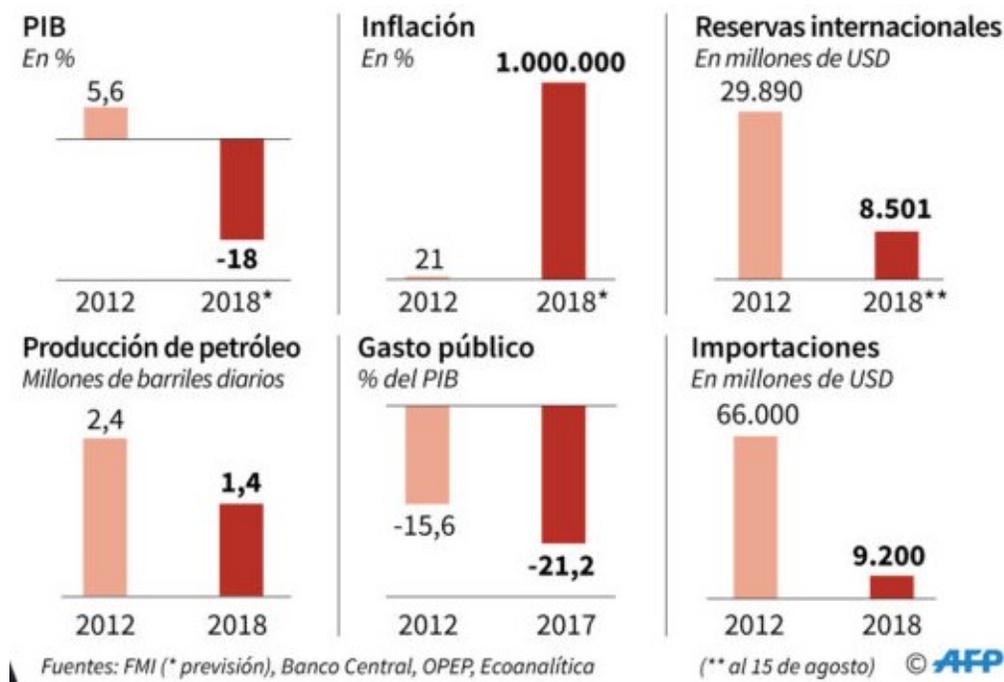
Venezuela logró en el año 2021 romper con un proceso de contracción del PIB de más de una década, ya que aun cuando se tuvo una leve recuperación en el año 2015, está no logró compensar la caída en el PIB, desde su pico más reciente en el año 2011. La situación económica en el país ha sido crítica en el último lustro, acumulando caídas en la producción que llevaron el PIB a ser alrededor del 25% de aquel que se alcanzó en 2011.

Solo países en guerra han reportado caídas tan significativas de su PIB. Las caídas del PIB significan también caídas importantes en las remuneraciones y pérdida de bienestar en la población. La insolvencia fiscal del Gobierno, producto de la caída en sus ingresos del sector petrolero, así como su ingreso fiscal del sector no petrolero, generó la necesidad de monetizar dicho déficit fiscal, impulsando un proceso hiperinflacionario y una dolarización de facto en las transacciones del mercado (ver figura 1).

Todo esto produjo un desincentivo a la actividad formal, ya que por mucho tiempo se mantuvieron las operaciones en divisas como algo ilegal, por lo que los negocios no reportaban las operaciones hechas en divisas, que eran la mayoría. De la misma forma el salario se desnaturalizó, llegando a niveles que no cubrían la alimentación de una persona, ni siquiera por un día. Los salarios del sector privado se han ido paulatinamente ajustando en los últimos meses, pero obviamente un sector privado contraído no puede generar empleo para la mayoría de la

población, el empleo en el sector público no es una opción atractiva porque su salario es insignificante.

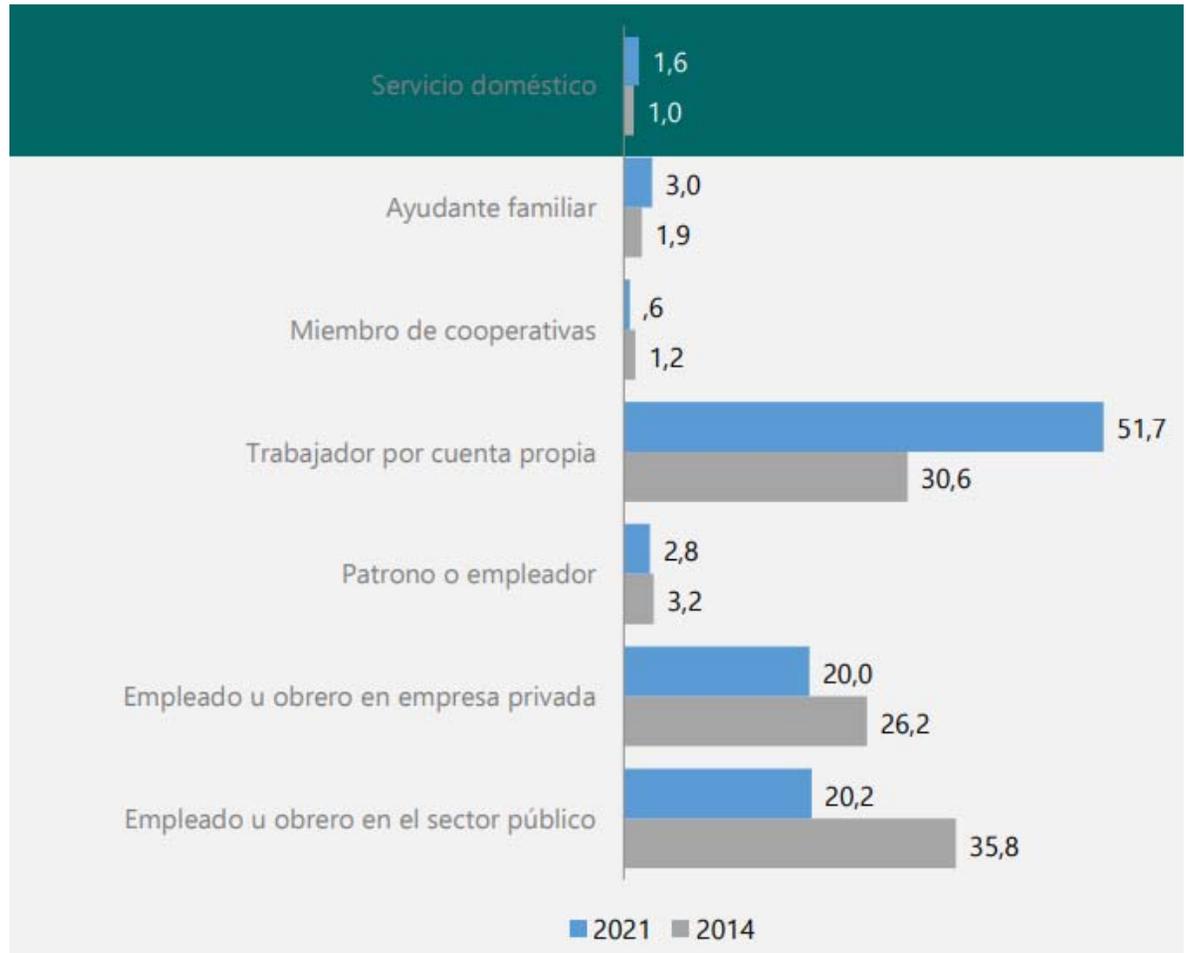
Figura 1. Variables Macroeconómicas



Fuente: Meléndez (2019)

Es así como la población ha mirado hacia actividades propias, donde se tiene mayor vulnerabilidad, pues no se tiene ningún tipo de seguridad, si no se trabaja un día, pues no se tiene ingreso. A pesar de esta vulnerabilidad, el realizar una actividad económica de forma independiente se torna más atractiva en este entorno que la obtención de un empleo, en términos de alcanzar un ingreso, al menos de subsistencia.

Figura 2. Tipo de Ocupación 2014-2021



Fuente: ENCOVI 2021

La acción de producción de un bien o prestación de un servicio por parte de un individuo, es denominada emprendimiento. En la teoría económica existen diversas menciones del papel del emprendedor en la estructuración de las economías y en su crecimiento y desarrollo. Diversos autores señalan la actividad de emprendimiento, como un factor en lograr el crecimiento de la economía, desde Cantillon, y por supuesto Schumpeter, el cual coloca al emprendedor como factor clave en el crecimiento económico de los países. Desde la escuela Clásica,

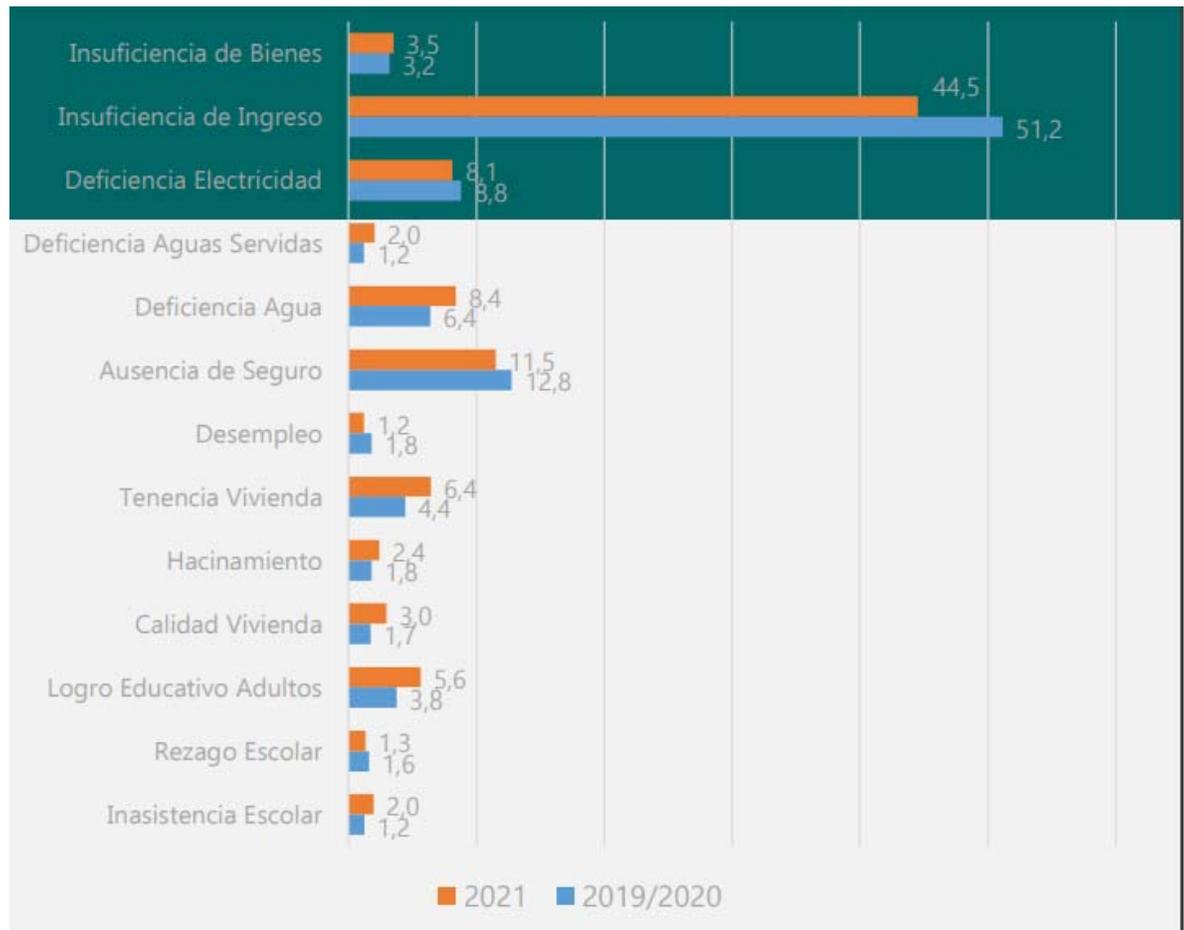
donde Juan Bautista Say diferenciaba al empresario, como aquel que logra aplicar un conocimiento a un fin práctico, diferenciando su accionar del simple capitalista, que solo coloca unos recursos para apuntalar la producción; hasta los enfoques neo institucionalistas que destacan el papel del empresario y la innovación (Ávila, 2021).

Sin embargo, lo que se ha venido experimentando en Venezuela en la última década y sobre todo a partir del año 2018, es el inicio de negocios unipersonales o familiares, de baja capitalización y que básicamente tienen como fin la supervivencia, es decir procurarse un ingreso suficiente para sostener la familia dentro de un ambiente complejo y de bajos salarios.

La figura 3 nos muestra los factores involucrados con la pobreza multidimensional, observándose que el año 2021 el factor pobreza de ingreso disminuye, aunque no tiene un impacto significativo en la disminución de la pobreza.

El colapso del salario mínimo se culminó con la aparición de la hiperinflación, si bien el salario mínimo era una referencia poco usada en el sector privado, por su escaso aporte como incentivo, su monto al menos contribuía en algo con la menguada economía familiar, luego de la aparición de la hiperinflación, la combinación de su poco monto y el hecho de ser cancelado en bolívares, una moneda colapsada, hacía que recibir el salario fuese una carrera contra el tiempo. Por los últimos 18 meses contados a partir de mediados del 2020 el salario mínimo fluctuó entre 5USD y 2USD, combinándose con otros conceptos de bonos, que llevaban el ingreso salarial a escasos 10USD en el mejor de los casos.

Figura 3. Factores de Pobreza Multidimensional



Fuente: ENCOVI 2021

Esta realidad del ingreso salarial, unido a la pandemia, llevó a que un sin número de venezolanos, manteniendo su empleo en el sector público y aun en el privado, optaran por realizar actividades alternativas como un mecanismo de elevar el ingreso y aún más acceder a un ingreso en divisas, las cuales se hacían cada vez más imprescindibles para realizar los intercambios en el mercado. La progresiva flexibilización del uso de las divisas como medio de pago, termino de dar forma a un entorno en el cual se han desarrollado estas actividades. A decir de

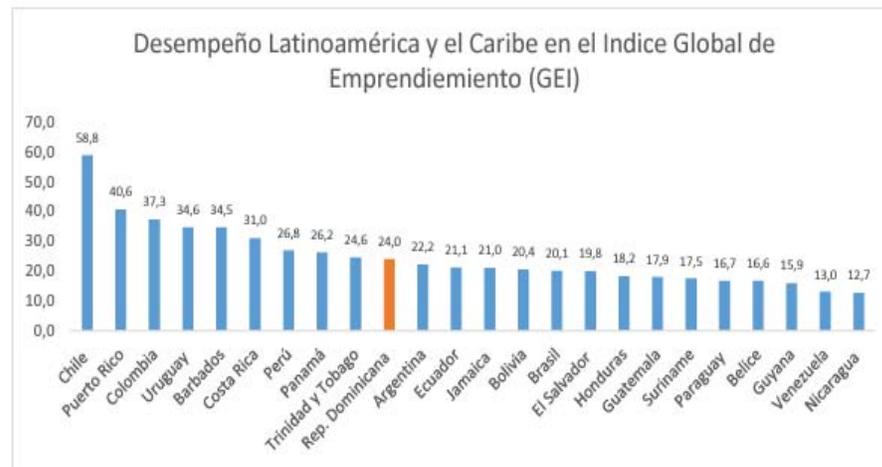
Rodríguez y Ojeda (2015), lo que diferencia un emprendimiento de una actividad de supervivencia, no es el tamaño, el capital invertido o el hecho de ser formal, viene de los objetivos detrás del inicio de la actividad, cual es el horizonte que se fija el individuo cuando inicia la actividad. El hecho de ser lo suficientemente rentable para constituir un ingreso aceptable, no implica que el objetivo de prestar el servicio o llevar un producto al mercado, sea el de consolidarse como una opción en el mercado. Así, una venta de empanadas puede ser una actividad de supervivencia o un emprendimiento de acuerdo a la forma como es concebida.

Como se puede observar en la figura 4, Venezuela figura penúltima, solo por encima de Nicaragua, según el Índice Global de Emprendimiento (GEI) en el año 2017, lo cual muestra que aun cuando existe muchas actividades económicas de pequeña monta, las restricciones hacen que solo un porcentaje de ellos clasifique como un genuino emprendimiento (GEI, 2018).

En todo caso, la actividad productiva tuvo un rebote o recuperación, de acuerdo a como quiera ser visto. Las preguntas que surgen ante este hecho, son obviamente, cual es el alcance o sustentabilidad de esa recuperación, y en segundo lugar que factores contribuyeron a que el PIB creciera durante el año 2021, a pesar de la pandemia y a pesar de unas condiciones económicas difíciles. Particularmente, esta investigación se propone centrarse en el papel de conocer el alcance del emprendimiento como posible factor de crecimiento económico y más concretamente, conocer si las actividades económicas que surgen pueden calificarse como emprendimiento, o son solo actividades de supervivencia de las familias.

Figura 4

Índice Global de Emprendimiento 2017



Fuente: Global Entrepreneurship Index 2017

Desde esas preguntas, nos planteamos el siguiente objetivo general de investigación:

- Analizar el emprendimiento como factor de recuperación del crecimiento económico en Venezuela en el año 2021.

Igualmente nos planteamos un conjunto de objetivos específicos para alcanzar el objetivo general de investigación:

1. Detallar el concepto de emprendimiento desde diferentes escuelas de pensamiento económico y su relación con el crecimiento.
2. Revisar los indicadores de emprendimiento para Venezuela, de manera de establecer su posible aporte al crecimiento.
3. Identificar algunos factores que privan en la decisión de emprendimiento para el emprendedor venezolano.

4. Establecer que políticas públicas pueden contribuir con un ambiente favorable al emprendimiento en el caso venezolano.

1.2- Justificación.

La presente investigación se justifica desde la realidad del entorno económico del país. Según el FMI el desempleo en Venezuela alcanza el 58,3% en el año 2020 y para abril de 2021, siendo esta la tasa más elevada en el mundo. Adicional a esto, muchos de estos empleados obtienen ingresos que están muy por debajo de la canasta alimentaria normativa, con lo que una familia no puede mantenerse, aun con varios miembros trabajando. Es importante estudiar las opciones tanto desde el ámbito privado como desde el ámbito público, para impulsar las acciones de emprendimiento, sobre todo para cambiar la aproximación que tenga el individuo, separando la actividad económica de subsistencia por emprendimiento.

El aporte que se pueda hacer con esta investigación está dirigido a establecer una línea de investigación sobre el tema de emprendimiento, tema que a nuestro juicio no se ha desarrollado lo suficiente en nuestra Escuela de Economía, muy a pesar de contar con muchos estudiantes que están envueltos en emprendimientos. La situación económica del país exige que los más capacitados se incorporen en los procesos de emprendimiento, ya que el emprendimiento genuino se alcanza con la incorporación de conocimientos para innovar en el mercado. Lamentablemente, nuestra

educación se orientó más a aprender a hacer labores y menos a innovar en las maneras de hacer, eso debe cambiar para conectarnos de mejor manera con el mundo.

Capítulo II

Marco Teórico Referencial

2.1 - Antecedentes de la Investigación.

A continuación, se revisarán algunos trabajos de investigación que sirvieron de orientación para la formulación del problema de investigación. Se han realizado múltiples investigaciones sobre el tema del emprendimiento en Venezuela, solo mencionaremos las que consideramos más relevantes y cercanas a esta investigación.

En primer lugar, mencionaremos el trabajo de Gutiérrez et al. (2017) en el cual estudian el emprendimiento desde el entorno familiar, como respuesta a las condiciones económicas adversas del país. Aun cuando la investigación es del año 2017, la mayoría de los hallazgos realizados en el mismo, son relevantes a la actualidad. De este trabajo, se observó las definiciones de emprendedor, la conexión de la empresa familiar con el emprendimiento y la evolución de los índices de emprendimiento para esos años. Se destaca el impacto de las condiciones de entorno en la evolución de los emprendimientos, resaltando que el paso de la informalidad a la formalidad es difícil por la cantidad de requisitos y el costo de la formalidad. Esto a su vez influye en que la vida promedio de los emprendimientos sea de dos años, es decir no superan la primera etapa de evolución.

Como segundo antecedente, tenemos el estudio de Barragán, Guerra, Sandoval y Sosa (2019) en el cual los autores realizan una comparación entre el

emprendedor venezolano y el mexicano, así como un análisis de las condiciones de entorno que enfrentan en cada país. Es importante destacar, que mientras México es de las economías con más emprendimiento exitoso en Latinoamérica, Venezuela se encuentra en una posición global de 129 para el año 2019, según el Índice Global de Emprendimiento, y de penúltima en cuanto a los países de Latinoamérica y el Caribe. La caracterización que se hace en los cuadros comparativos de esta investigación, arroja luz sobre las causas de un desempeño tan dispar.

De igual manera, se revisó el trabajo de Zamora (2018), en el cual la autora desarrolla objetivos muy afines a los de esta investigación. Por lo cual su enfoque metodológico es una guía para la investigación aquí desarrollada. La autora introduce una base teórica importante, relativa a la influencia del emprendimiento en el desarrollo económico. La investigación muestra cuales son los principales índices que se publican sobre emprendimiento a nivel global, lo cual oriento la búsqueda de esos índices para Venezuela, y se estableció un tratamiento similar en la investigación. Este antecedente, es muy relevante al desarrollo del trabajo.

Lizcano y Rodríguez (2017) en su Trabajo Especial de Grado para la obtención del grado de Economía en la Universidad Católica Andrés Bello, se plantean como objetivo el desarrollo de un instrumento que permita medir la actividad emprendedora en el contexto de la economía venezolana, particularmente en el área metropolitana de Caracas. De este Trabajo Especial de Grado, se obtuvieron importantes conceptos y explicaciones acerca del Índice Global de Emprendimiento, así como la clasificación de los tipos de

emprendedores, de manera de desarrollar una definición propia de emprendedor, como base de la investigación.

2.2 - Bases Teóricas.

2.2.1 Emprendimiento

De acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el emprendimiento es el nombre que recibe el proceso que abarca desde la identificación de oportunidades de negocios en el mercado, hasta la puesta en marcha y el seguimiento del negocio hasta un periodo de 36 meses, y que es ejecutado por individuos entre la edad de 18 y 64 años.

En general se define emprendimiento como el acto de acometer un negocio o actividad, la cual es en sí misma novedosa o bien se intenta hacerla de una manera diferente a la usual, en todo caso emprender significa ir adelante con una línea de acción a pesar de que exista un riesgo de fracaso.

Para esta investigación hablaremos de emprendimiento en el sentido económico heredado de Schumpeter, donde se ve la acción del emprendedor como motor de la actividad económica e impulso del crecimiento. Sin embargo, tomaremos elementos de otras escuelas del pensamiento para enriquecer el análisis, ya que ciertos fenómenos actuales escapan de los planteamientos de Schumpeter.

2.2.2 Emprendimiento y Crecimiento Económico

La evidencia empírica de la vinculación del emprendimiento con el crecimiento es amplia, desde los escritos de Schumpeter (1934) donde señala que el principal mecanismo que impulsa el cambio en las economías es la acción del emprendedor. A continuación, mencionaremos algunos autores que establecen hechos claves de la vinculación del emprendimiento con el crecimiento económico.

La innovación tecnológica es el factor que Wong, Ho y Autio (2005), vinculan con el emprendimiento. Los catalogan como factores que impulsan el crecimiento económico. A partir de la información que reúne el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 2002, realizaron un estudio de corte transversal sobre una muestra de 37 países. Estos autores concluyen que el emprendimiento promueve el crecimiento al incorporar innovación y fomentar la competencia en los mercados. Reportan resultados estadísticamente significativos de los emprendimientos de empresas con alto potencial de desarrollo, las cuales denominan empresas gacela, sobre el crecimiento económico.

Por su parte, Carree, Van Stel, Thurik, y Wennekers (2002), realizan un estudio en cual relacionan el desarrollo económico de una economía con la cantidad de nuevos emprendimientos. Utilizando data de panel, estudian un conjunto de 23 países pertenecientes a la OCDE. El estudio arroja que la relación entre el nivel de desarrollo y la cantidad de empresarios es no lineal, y dicha relación puede aproximarse a una forma de U, donde en las etapas iniciales del desarrollo, encontramos un mayor número de emprendimientos, y que estos van

dando paso a grandes empresas que se consolidan a partir de esos emprendimientos. Estos hallazgos llevan a los investigadores a afirmar, que en la medida que las economías alcanzan niveles altos de desarrollo, los emprendimientos volverán a aumentar, en la medida que la economía busca renovarse.

El estudio de Acs, Audretsch, Braunerhjelm, y Carlson, (2012), sugiere que el emprendimiento es el principal responsable de la transferencia del conocimiento en las economías. Los modelos de crecimiento endógeno asumen que la innovación se distribuye de manera natural, los hallazgos de este estudio, realizado con data panel de 18 países, cuentan otra historia. El modelo que incorpora una serie de ecuaciones al modelo estándar de crecimiento económico, controla por el efecto de las actividades de investigación y desarrollo (I+D) y la acumulación de capital humano, para encontrar que existe un elemento intermedio en los procesos de distribución del conocimiento. El emprendimiento, concluyen, tiene un efecto significativo en el crecimiento económico, conjuntamente con las actividades de investigación y desarrollo, y el capital humano. Incluso señalan, que la inversión en capital humano por sí sola, no logra aumentos significativos en el crecimiento, en ausencia de emprendimiento.

Fotopolous (2012) realiza un estudio para la Unión Europea, donde utiliza datos de 15 países. Plantea responder si existen relaciones no lineales en los efectos de la actividad emprendedora en el crecimiento económico. Su estudio concluye que no hay evidencia de relaciones no lineales entre el emprendimiento y el crecimiento económico. Más importante, reporta que existe una correlación

lineal positiva y estadísticamente significativa. Esta relación mantiene su signo independiente del nivel de emprendimiento, ejerciendo siempre un efecto positivo sobre el crecimiento, este hallazgo es muy importante, pues corrobora que aun pequeños esfuerzos de emprendimiento tendrán repercusión en el crecimiento económico.

Galindo, Ribeiro y Méndez (2012) estudian la posible relación entre la gobernanza, el emprendimiento y el crecimiento económico. Utilizan un modelo de datos de panel para evaluar 11 países de la Unión Europea, para el periodo 2002-2007. Los resultados indican una relación positiva y estadísticamente significativa, entre gobernanza y crecimiento económico, particularmente a través del efecto de la acción de gobierno sobre el estímulo al emprendimiento. Esta conclusión es muy relevante para la investigación, porque señala la importancia de las políticas públicas dirigidas a promover el emprendimiento en los resultados de crecimiento económico.

Por último, se revisó el trabajo de Zouita (2021) da cuenta de un estudio sobre 95 países emergentes y en desarrollo durante el periodo 2006-2018, se realiza un estudio donde se controla el efecto de las instituciones sobre el emprendimiento y el crecimiento económico. Los resultados sugieren un efecto positivo y robusto del emprendimiento sobre el crecimiento económico a lo largo de toda la muestra. Los efectos para los países de América Latina y el Caribe son importantes, igualmente el efecto se muestra más fuerte en las economías de bajos ingresos. Por último, se señala que la calidad de la regulación (instituciones) tiene un efecto potenciador de los efectos del emprendimiento.

2.3 Evolución del concepto de emprendimiento.

El fenómeno del emprendimiento ha sido abordado desde diferentes perspectivas y disciplinas. Acercamientos desde la psicología, sociología, administración y por supuesto desde la economía. Es sobre esta última perspectiva que se ahondará en el presente trabajo.

Se desarrollará una aproximación a la evolución de los elementos que componen el concepto de emprendimiento desde la perspectiva económica, basándonos en las escuelas del pensamiento económico.

Partiremos del enfoque clásico, la escuela clásica marca su primera referencia a la existencia del emprendedor, en el trabajo de Cantillón a principios del siglo XVIII. Cantillón define como emprendedor a aquel individuo que estaba atento a las oportunidades de arbitraje en el mercado y lograba hacerse con una ganancia al aprovecharlas. Señalaba que el agotamiento de dichas oportunidades brindaba el equilibrio al mercado (Murphy, Liao & Welsch 2006).

La escuela clásica, incorporo las bases del modelo de equilibrio de mercado, señalando la importancia de la previsión frente a la incertidumbre del mercado. Esta previsión se definía como el seguimiento de un conjunto de variables (productividad, salarios, precios, competencia) para adelantar el posible rumbo del mercado ante los movimientos de oferta y demanda (Murphy, et al., 2006).

Otros autores contemporáneos, como Quesnay, Baudeau y Turgot, igualmente señalaron la importancia de la incertidumbre y el riesgo en el resultado de los mercados. Una importante diferencia con lo escrito hasta ese momento, fue el destacar la innovación y coordinación como elementos claves en el emprendimiento, restándole importancia a la propiedad y el estatus para incursionar como emprendedor, ejemplo de esos emprendedores serían los artesanos, comerciantes y aun agricultores que preferían negociar el uso de las tierras con un terrateniente, antes de ser súbditos de un noble (Murphy, et al., 2006).

Tanto Ricardo, como Smith, realzaron la importancia del libre comercio, la especialización y la competencia para el crecimiento económico. Paralelo a esto, la revolución industrial británica, mostro los efectos positivos de la competencia entre industrias para dinamizar la actividad económica. Los emprendedores aprovecharon las oportunidades del mercado, para lograr beneficios y acumular riqueza que permitió un nuevo tipo de riqueza que no provenía de la posesión de tierras o títulos, naciendo el empresario capitalista (Murphy, et al., 2006).

Este nuevo modo de ver la actividad económica, dio pie a reconocer que era posible la creación de valor a partir del ingenio humano, el valor de la innovación en medios y modos de producción, de forma de obtener mejores resultados con los mismos recursos. La organización de la producción, el manejo del riesgo en el emprendimiento, al prever los vaivenes del mercado de modo de aprovechar las oportunidades. Finalmente, la incorporación de la idea de que los recursos se enfrentan a un rendimiento decreciente, por lo que esperar que la

economía creciera indefinidamente a partir de la explotación de la tierra, se hacía evidentemente insuficiente, dando nuevamente pie a la importancia del empresario de prever dicho agotamiento y el buscar nuevas oportunidades de emprendimiento dentro del mercado (Murphy, et al., 2006).

Las contribuciones del movimiento clásico, dejaron pendientes el explicar los efectos de los mercados fuera del equilibrio, los movimientos de los precios en el corto plazo, no podían ser explicados desde la teoría clásica. La famosa paradoja del agua y los diamantes de Adam Smith, la cual resalta el papel del valor de cambio frente al valor de uso en la fijación del precio en los mercados. La creación de valor a partir de elementos subjetivos de la valoración individual, y como podían capitalizarse a partir de la acción del empresario.

La idea de los rendimientos decrecientes de los recursos, es tomada por la revolución marginalista que origina la escuela neoclásica. El pensamiento neoclásico introduce el criterio marginalista como forma de explicar el comportamiento de los agentes. La utilidad marginal da apertura a la subjetividad y a la prevalencia de la relación de negociación entre personas, más allá del intercambio de objetos. En cierta forma darle más peso a lo que la persona valora del objeto, que al objeto en sí mismo. Las circunstancias del entorno, pasaron a jugar un papel clave en entender el comportamiento del mercado, más allá de los elementos puramente económicos. La actividad empresarial pasó a ser considerada como un mecanismo de cambio, en la medida que transformaba los mismos recursos en nuevos productos y servicios a través de la innovación. La generación de modelos que buscaban explicar los movimientos del mercado a

través de las curvas de oferta y demanda. En este marco, el empresario ajusta sus decisiones de asignación de recursos y otras actividades, en relación con los cambios en el mercado y las condiciones del equilibrio.

Igualmente, se desarrolló la noción de que existen oportunidades de arbitraje, no solo en los mercados internacionales, sino también en los mercados locales que se pueden aprovechar, basado en los diferenciales de precio que generan los cambios y ajustes de corto plazo en los mercados.

El emprendimiento incluye la creación de métodos de producción novedosos, modos de organización, incorporación de materias primas y apertura de nuevos mercados. El empresario genera una dinámica de cambios en el entorno, que a su vez es aprovechada para generar nuevas oportunidades alimentando la dinámica del crecimiento (Murphy, et al., 2006).

La principal crítica al entendimiento de la actividad de emprendimiento desde la perspectiva neoclásica, es la primacía de la productividad y la eficiencia sobre otros elementos del valor. Se le da un carácter unidimensional a la innovación, dejando solo aquella que afecta al volumen de producción. Esto lleva a que las decisiones estuvieran guiadas exclusivamente por los precios de esa producción, suponiendo entonces que toda la información pertinente del entorno se resumía en el precio de mercado. La diferenciación, la calidad, no son consideradas como elementos que generan ventajas en el mercado, siendo esto un enfoque restringido del papel del emprendedor (Murphy, et al., 2006).

Esta visión limitada del emprendimiento y su papel en la dinámica del mercado, fue abordada por la escuela austriaca, El proceso de mercado de Austria, coloca al emprendedor como motor de los sistemas de mercado. La acción emprendedora se caracterizó como una búsqueda de soluciones a problemas presentes en los mercados. Para el proceso de mercado austriaco, las decisiones y actividades de los empresarios son la base del comportamiento del mercado. Los errores que se originan en los mercados, así como la ineficiencia, generan oportunidades de emprendimiento, que los agentes pueden detectar. La incertidumbre es una constante en los mercados, aquí se distancian de los clásicos y neoclásicos, que asumían información completa y perfecta. Para la escuela austriaca, los emprendedores se mantienen alerta a identificar las oportunidades en el mercado. Por último, ponen el capital en un segundo plano como elemento clave para el emprendimiento, dan mayor importancia al manejo de la información, el conocimiento y la organización como elementos para emprender, el emprendimiento sostiene el sistema económico.

Entre las críticas a los planteamientos de la escuela austriaca, está el señalamiento que no todos los mercados son competitivos, y que puede observarse diferentes clases de relaciones no competitivas entre empresas, inclusive colusión. De la misma forma, la existencia de monopolios sobre recursos puede obstaculizar la competencia y el emprendimiento. La dinámica del mercado puede verse afectada por la acción negativa de participantes, a través de fraudes, engaños, controles, etc. La acción de emprendimiento no es exclusiva a la esfera

del mercado privado, podemos tener emprendimiento en las empresas estatales y también emprendimientos con carácter social.

También austriaco es el autor sobre el que más se referencia el concepto de emprendedor, Joseph Schumpeter (1934), privilegia el espíritu emprendedor, dándole más importancia que a la acumulación de capital. Aun siendo parte del movimiento de la escuela austriaca, Schumpeter da crédito a la innovación como principal fuerza de evolución de las economías, esta proviene de cosas como, la combinación de recursos para lograr la creación de nuevos bienes, modos de producción, mercados, fuentes de materias primas, o formas organizativas. Schumpeter describe este aspecto del emprendimiento como “destrucción creativa”, por la desarmonía y desorden creado por tal actividad, y que se resuelve en la medida que otros imitan la innovación generando nuevamente competencia que busca el equilibrio del sistema, sin embargo para Schumpeter no se alcanza un equilibrio estático, la innovación continuamente genera desequilibrios, los empresarios buscan innovar como fuente de hacerse con ganancias en el tiempo hasta que la innovación es imitada (Terán y Guerrero, 2020).

La visión de Schumpeter difiere un tanto de aquella, de otros representantes de la escuela austriaca, y entre otras cosas fue duramente criticada por Hayek y Kierzner. La principal crítica de Hayek, es la de señalar que el emprendedor, lejos de generar inestabilidad en el mercado, es necesario para alcanzar el equilibrio en el mercado. De la misma forma Kierzner apunta a que la tarea del emprendedor es capturar las oportunidades de mercado y al agotar dichas desviaciones, propicia el equilibrio dentro del mercado, el emprendedor

está alerta para aprovechar las disrupciones del mercado, en la medida que acumula conocimiento sobre el mercado, la incertidumbre se reduce (Terán y Guerrero, 2020)

Otra visión del emprendimiento desde el pensamiento económico, es aquella provista por Douglas North, el examina el papel que juegan las instituciones en el desempeño de los mercados, y consecuentemente en el crecimiento y desarrollo de las economías. Las instituciones para North, son vistas como restricciones ideadas por el hombre para dar forma y estructura a la interacción humana. Estas inciden en el desempeño económico, en la medida que establecen las reglas del juego económico, mientras más sencillas sean estas reglas menor costo y mayor sentido tendrá seguirlas, de esa manera una economía con buenas instituciones será una economía más predecible en cuanto al juego del mercado. El cambio institucional puede ayudar a explicar la diferencia en el desempeño económico de los países en el mediano y largo plazo. Las instituciones están separadas de las organizaciones, que son conjuntos de personas dirigidas a operar estratégicamente dentro de los límites impuestos por las instituciones. El cambio tecnológico y el institucional se combinan para reducir los costos de producir y transar, pero, mientras la tecnología de producción es más fácilmente trasladable, las instituciones no corren la misma suerte. Un marco institucional funcional reducirá la incertidumbre en las transacciones. El emprendedor puede lograr cambios en las instituciones al percibir las oportunidades de mejora mediante la modificación del marco institucional de las organizaciones políticas y económicas. La capacidad de percibir esas

oportunidades, depende de la calidad de la información recibida, así como del conocimiento del emprendedor, que le permita procesar dicha información. Es por esto que el emprendimiento y el cambio institucional se relacionan, hay una relación simbiótica en la que cada uno se retroalimenta.

Sin embargo, el cambio institucional no está siempre presente, malas instituciones permiten generar barreras a la entrada, que a un empresario podría interesarle mantener. Bajo la visión neoclásica de mercados competitivos, eso no sería posible, en la realidad, la historia es diferente. La misma búsqueda de oportunidades de renta puede promover la existencia de instituciones ineficientes. Los cambios en los precios relativos motivan el cambio, pero si existen altos costos de transacción para aprovechar dichos cambios, la economía no avanzara al mismo ritmo. Existe una relación bidireccional en cuanto los costos de transacción están influenciados por las instituciones, y el desarrollo institucional depende de los costos de transacción, el emprendedor puede jugar un papel central en promover el desarrollo institucional (North y Alt, 1990).

Un aspecto importante del emprendimiento y las instituciones, es la tasa de supervivencia del emprendimiento. Es decir, no solo es emprender, sino que el emprendimiento evolucione en convertirse en una empresa consolidada. En Venezuela existe una tasa muy alta de salida de los emprendimientos. Para 2014, último año con que se cuenta con cifras del GEM para Venezuela, la mortalidad de los emprendimientos alcanzaba al 80% al término de los tres años. Estas cifras realmente son comunes a nivel mundial, la tasa de sostenimiento de los emprendimientos es muy baja (Lujan, 2022a).

Sobre este tema se ha escrito mucho menos que sobre las razones de emprender y el proceso de creación de las empresas. La salida del mercado y sus razones, no es abordada con frecuencia. Los estudios que se adentran en el cierre de las empresas, se centran más en las características particulares del emprendedor y en las características de entorno del sector, de modo de relacionar el cierre a elementos personales o del sector del emprendimiento, el factor institucional no es abordado de manera explícita. Es curioso, que aun cuando se relaciona el desarrollo institucional con el crecimiento económico, no se haga la misma relación entre factores que facilitan el emprendimiento, como la protección efectiva de los derechos de propiedad, la libertad de empresa, el libre comercio, la libertad de inversión o la libertad financiera. Cuando estos factores no están presentes o son débiles, veremos mayor tasa de fracasos. Igualmente se debe señalar que los emprendimientos que tienen mayor impacto, aquellos relacionados con la innovación, necesitan con mayor grado de esos factores institucionales, no solo contar con la posibilidad de patentar un descubrimiento, sino poder efectivamente proteger el derecho a mantener la exclusividad. En ambientes sin instituciones, la calidad del emprendimiento disminuye, pues los obstáculos para emprender a partir de la innovación son mayores (Fuentelsaz, González y Maícas, 2020).

Como resumen se puede decir que el emprendimiento es una actividad que busca obtener rentas diferenciales presentes en el mercado. Esa búsqueda de rentas es orientada por el conocimiento que poseen los emprendedores que le permite identificar dichas oportunidades en el mercado. Un elemento muy

importante en clasificar un emprendimiento, es la introducción de alguna innovación, en los procesos productivos, en el lugar o forma de mercaderarlo, en los insumos utilizados o en las formas de organización. Las instituciones juegan un papel fundamental en hacer posible el emprendimiento, ya que dan lugar a los incentivos que motivan al emprendedor a buscar innovar. Aun cuando se puedan anunciar políticas de apoyo al emprendedor, si no existen instituciones que permitan la creación y sostenimiento de los emprendimientos, el resultado será altas tasas de deserción, y nulo o poco crecimiento económico. El concepto de emprendedor, supone que el negocio que se inicie, escale dentro de los siguientes 3 años, no solo en formalizarse, sino también en incrementar su tamaño y generar mayor producción y empleo. En la actualidad, no se ve que eso sea posible en nuestro país, ya que existe un gran vacío entre la microempresa emprendedora y los incentivos a formalizarse y crecer, ya que los costos asociados a esa formalización, no encuentran una contraprestación en acceder a mayores recursos o a mejores mercados.

La tabla 1 presenta un resumen de los argumentos acerca del papel del emprendedor en el funcionamiento del mercado.

Tabla 1. Resumen de Argumentos sobre el papel del Emprendedor.

Corriente de pensamiento	Argumento Central	Resultado
Clásico (Cantillón, Say)	El emprendedor identifica oportunidades de arbitraje en el mercado	Obtención de Ganancias que lo impulsan a mantenerse informado sobre los cambios que generan

		oportunidades de arbitraje
Clásico (Quesnay, Baudeau, Turgot)	Destacan el papel de la incertidumbre y el riesgo como origen de las oportunidades de arbitraje y destacan el papel de la innovación y la coordinación en generar oportunidades de arbitraje.	Obtención de Ganancias Competitividad
Clásico (Ricardo, Smith)	Papel del libre comercio, la especialización y generación de competitividad como fuentes de oportunidades.	Creación de valor, crecimiento económico e incremento de los beneficios
Marginalistas	Papel de los rendimientos decrecientes en la generación de oportunidades de arbitraje	Emprendedor como factor de transformación de recursos en oportunidades
Neoclásicos	Los cambios que originan aumentos en la productividad y eficiencia originan oportunidades de arbitraje	Emprendedor es aquel que genera innovación que permita el aumento de la producción y la eficiencia en el uso de recursos
Austriacos	El emprendedor es el motor del sistema de mercado. Los errores e ineficiencias en el mercado generan oportunidades que el emprendedor aprovecha	Ganancias producto de la captura de oportunidades de arbitraje en el mercado
Schumpeter	El espíritu emprendedor se refleja en la innovación y esta genera un proceso de destrucción creativa donde la innovación impulsa el cambio y la generación de oportunidades	Innovación, beneficios, la constante innovación impide un equilibrio estable
Austriacos (Hayek, Kiezner)	El emprendedor genera el equilibrio del mercado al capturar y agotar las oportunidades de arbitraje. En la medida que conoce el mercado reduce la incertidumbre y es más efectivo	Equilibrio del mercado, beneficios, innovación
Institucionalista (North)	El emprendedor propicia el cambio institucional cuando percibe que nuevos arreglos institucionales generan oportunidades para mayores ganancias.	Cambio Institucional Ganancias

Capítulo III

Marco Metodológico

3.1- Introducción

En este capítulo pasaremos a describir la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación. Detallaremos las características del objeto de investigación, las técnicas e instrumentos utilizados para la recopilación de la información, así como determinar los protocolos para el análisis de dicha información.

3.2- Diseño de la investigación

De acuerdo a Arias (2012) el diseño de la investigación es el plan que se seguirá para alcanzar los objetivos de la investigación. De acuerdo a esto, la investigación se realizará de forma documental con respaldo de las fuentes bibliográficas, ya sea en forma física, audiovisual o electrónica, esa información será procesada y analizada por el autor. Igualmente, esta investigación se califica como no experimental, ya que no se realiza un planteamiento de acciones a seguir para producir una data de los resultados, por el contrario, recurrimos a la información recopilada por otros autores.

3.3- Tipo de investigación

La presente investigación puede identificarse como una investigación de tipo aplicado, pues busca establecer relaciones entre variables y generar recomendaciones para su aplicación práctica, en este sentido efecto sobre las políticas públicas dirigidas al emprendimiento. De acuerdo al nivel que alcanzara es descriptiva y explicativa, pues busca exponer el fenómeno del emprendimiento

y relacionar los factores que afectan de manera positiva y negativa a tal fenómeno. De acuerdo a las fuentes de origen de la información, esta investigación es de tipo documental pues se apoya en investigaciones pasadas sobre el fenómeno, así como los datos que se reúnen para la formulación de los índices de valoración de los emprendimientos a nivel global y local. Finalmente, de acuerdo a su evolución, es una investigación de corte longitudinal pues estudia el fenómeno a lo largo de un periodo de tiempo específico, Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2014)

3.4- Unidad de análisis y unidad de observación

La unidad de análisis en esta investigación es el crecimiento económico y el emprendimiento, es sobre lo que el autor enfocara sus esfuerzos de investigación. La unidad de observación, es el objeto sobre el cual se centran las técnicas de recolección de datos. En este sentido, nuestra unidad de observación, son los distintos índices que recopilan un conjunto de características tanto del mercado, como atributos y características del emprendedor. Estos serán analizados en búsqueda de establecer el perfil del emprendedor en Venezuela. De la misma manera, se reunirá información referente a las acciones que se ejecutan en el país como política pública hacia el emprendimiento.

Como variable resultada de crecimiento económico, se estudiará el PIB y sus componentes. Como variable para medir el emprendimiento se recurrirá a los datos que utilizan los índices que miden emprendimiento a nivel global.

3.5- Técnicas e instrumentos de Recolección y análisis de datos

La manera como se obtiene y se procesa la información, para obtener de ella hechos estilizados, es lo que denominamos técnicas de recolección y análisis de datos Arias (2012). Entre esas técnicas, seleccionamos el análisis documental, la revisión documental de las fuentes secundarias de manera de seleccionar la información y obtener conclusiones que ayuden a cumplir los objetivos de la investigación. En cuanto a instrumentos, se utilizaron medios digitales para la búsqueda y almacenaje de la información, así como se utilizaron programas de manejo de bases de datos, tal como Excel.

3.6- Procesos de investigación

A través de la revisión documental, se establecerá el estado del arte en cuanto al concepto de emprendimiento y su relación con el crecimiento económico. Partiendo de lo general hacia lo específico, se establecerá un concepto propio de emprendimiento a partir del cual se efectuará el análisis.

De la misma forma, se recabarán la información de los diversos índices que miden la actividad emprendedora, a partir de una disección de sus componentes se analizará que políticas públicas podrían tener mayor impacto en mejorar la vida promedio de los emprendimientos y su evolución.

Finalmente, tomando los resultados anteriores, procederemos a elaborar las conclusiones y hechos estilizados que se desprendan de la investigación.

3.7- Operacionalización de las Variables

A continuación, se muestra la propuesta de operacionalización de las variables del estudio, (Tabla 2).

Tabla 2.

Cuadro Técnico Metodológico – Operacionalización de Variables

Variable	Definición	Dimensión	Indicador	Instrumento de recolección
Emprendimiento	Es el proceso que abarca desde la identificación de la oportunidad de negocio hasta la acción de puesta en marcha del negocio, hasta por un periodo de 3,5 años (GEM;2013)	Existencia de la actividad Facilidad de realizar la actividad	Índice de emprendimiento GEM Doing Business Índice Global de Innovación	Arqueo Digital de la red
Crecimiento económico	El crecimiento económico es el incremento de la renta o del valor de los bienes y servicios que se generan en la economía de un país o región en un tiempo determinado, el cual se mide en años.(Mankiw, 1991)	Evolución de la variable	PIB real	Arqueo digital BCV
Política Publica	Las Políticas Públicas son el conjunto de actividades de las instituciones de gobierno, actuando directamente o a través de agentes, y que van dirigidas a tener una influencia determinada sobre la vida de los ciudadanos.(Ruiz y Cadenas,2012)	Existencia de la variable	Decretos Leyes Resoluciones Ordenanzas	Arqueo Digital de la red

Capítulo IV

Emprendimiento Caso Venezolano

En las siguientes líneas, se presentarán los datos más relevantes acerca del fenómeno del emprendimiento en Venezuela. Se revisará la data disponible para los principales indicadores de emprendimiento, negocios y desempeño económico, durante la última década (2011-2021). Para algunos de estos indicadores, no se cuenta con la serie completa, ya que el indicador no se midió para Venezuela por determinados periodos. El caso más relevante, es el del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el cual dejó de medirse en el 2012 y ahora se está retomando a partir de 2022. El GEM es la principal referencia mundial, como base de datos para la medición de los elementos alrededor del emprendimiento.

4.1 Indicadores de emprendimiento

Se presentan algunos indicadores de emprendimiento y elementos asociados al emprendimiento.

4.1.1 El Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es una organización internacional de investigación colaborativa, que busca medir de forma sistemática y consistente, el emprendimiento y las características asociadas a este. El GEM define el emprendimiento como, “cualquier intento de creación de un nuevo mercado o de un nuevo negocio, iniciar el trabajo por cuenta propia, una nueva organización comercial o la expansión de una empresa existente, por parte de una persona, un equipo de personas o una empresa establecida” (GEM, 2020, p. 24).

El emprendimiento se relaciona con el desarrollo económico, y con esto se relaciona con el nivel de ingreso y el empleo en una economía. Es por esto que la iniciativa de GEM, aporta indicios para orientar la política económica, de manera de incentivar el emprendimiento. El conocimiento de estos elementos podría mejorar la comprensión del proceso y contribuir con el alcance de varios de los objetivos de las Naciones Unidas, para el Desarrollo Sostenible. Entre ellos, la lucha contra la pobreza, la promoción del crecimiento inclusivo y sostenible, con generación de trabajo decente para todos y la reducción de la desigualdad entre países y regiones (GEM, 2020).

El informe de GEM, se ha presentado desde el año 1999, y es utilizado como una fuente confiable de información sobre emprendimiento por los investigadores. GEM cuenta con equipos de trabajo en cada uno de los países que se incluyen en la muestra, en cada país se utiliza la misma metodología, de manera de hacer comparable entre países, los datos obtenidos.

De los datos proporcionados por GEM, son de interés para esta investigación, el porcentaje de TEA (Total Early Stage) de emprendimiento, lo cual refiere al total de personas envueltas en actividades iniciales de emprendimiento, lo cual incluye, desde el proceso de evaluar una iniciativa de emprendimiento, pasando por el inicio de actividades y terminando en el tope de 42 meses de actividad, donde ya pasa a la categoría de negocio establecido. Así mismo, nos interesan los perfiles, esto incluye los atributos individuales del empresario, el sector donde se realiza, así como el impacto, que se desprende del tipo y alcance del emprendimiento. Igualmente es de interés para la investigación la motivación

del emprendimiento, si es vista como un aprovechamiento de oportunidades (visión de la escuela neoclásica y austriaca) o es producto de la necesidad económica (crisis y falta de empleo). Por último nos interesan las razones para la salida o término del emprendimiento. Como se mencionó anteriormente, una amplia mayoría de los negocios, no superan los 42 meses que evalúa el TEA, nos interesa vincular esas razones con la acción pública, y con las características del individuo y del entorno.

4.1.2 El índice NECI

El emprendimiento depende de las condiciones sociales y políticas en las que opera. Estos pueden alentar o limitar un nuevo negocio y tener un impacto en su crecimiento hasta convertirse en una empresa más establecida que genera ingresos y empleos. Por ejemplo, la investigación ha destacado la importancia del estado de derecho y los sistemas educativos para fomentar el emprendimiento. El GEM evalúa las condiciones nacionales para el fomento del emprendimiento. A partir de la entrevista de decenas de expertos nacionales, se recoge la opinión en 50 países de más de 2000 expertos. El índice NES (National Expert Survey por sus siglas en inglés) recoge el parecer de los expertos nacionales, acerca de las condiciones para el emprendimiento.

El GEM evalúa 13 condiciones del marco empresarial, para producir el índice NECI (National Entrepreneur Context Index por sus siglas en inglés), el cual promedia las evaluaciones de cada una de las 13 condiciones estudiadas del marco empresarial. Estas condiciones se engloban en las siguientes categorías:

Financiamiento al emprendimiento, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación y formación emprendedora, transferencia de I&D, infraestructura comercial y profesional, apertura del mercado interno, infraestructura física y de servicios, y normas sociales y culturales.

La tabla 3 muestra la puntuación de algunos países en el índice NECI y su posición relativa a los 50 países de la muestra para el año 2021, puede observarse que el país latinoamericano mejor situado es Colombia en el puesto 25/50, con una tendencia a incrementar su valoración promedio del índice, al mismo tiempo se puede observar que países como México y Brasil han empeorado su valoración en los últimos años.

Tabla 3.

Ranking de países evaluados según NECI

Ranking	País GEM	Puntuación		
		2021	2020	2019
1	Emiratos Árabes Unidos	6.8	6.0	5.8
2	Países Bajos	6.3	6.3	6.0
3	Finlandia	6.2	-	-
4	Arabia Saudita	6.1	5.7	5.0
5	Lituania	6.1	-	-
25	Colombia	4.7	4.6	4.2
27	Chile	4.5	4.4	4.6
32	Uruguay	4.3	-	-
33	México	4.3	4.1	4.7
42	Panamá	3.9	4.2	4.0
44	Guatemala	3.8	3.9	3.6
46	República Dominicana	3.7	-	-
48	Brasil	3.6	4.2	4.0

Estos valores comunican en qué grado una economía está ofreciendo un entorno favorable al emprendimiento, esto de ninguna manera sentencia que en un país con un bajo NECI, no existirá emprendimiento, Venezuela a pesar de tener escasas condiciones favorables de entorno, muestra un alto espíritu de emprendimiento.

4.1.3 Total Early Stage –TEA – Actividad temprana de emprendimiento

El índice TEA (Total Early Stage por sus siglas en inglés) mide la actividad temprana de emprendimiento. Este índice, en el caso de Venezuela, se encontraba para el año 2012, en más de un 15%, colocando al país entre los que reportaban mayor nivel de emprendimiento de etapa temprana a nivel mundial. La actividad temprana se refiere a la evaluación de oportunidades, las acciones para comenzar una actividad y la actividad de la empresa durante los primeros años de actividad. Las condiciones de entorno juegan un papel mucho más importante, en la calidad de los emprendimientos, en la probabilidad de éxito y en el emprendimiento basado en oportunidades.

El TEA se obtiene a partir de una encuesta a la población adulta, donde se le interroga sobre sus apreciaciones alrededor del tema del emprendimiento y cuáles son sus percepciones acerca de sus capacidades, oportunidades de mercado, el emprendimiento como opción de actividad económica, entre otras.

La tabla 4 muestra el valor de la TEA para Venezuela en la última medición que se hizo en el país en el año 2011 y publicada en el año 2012. Allí se compara la TEA del país, con la de la región y con la mundial, pudiéndose notar que la TEA

en el país y en la región es mucho mayor con respecto al promedio global. De la misma manera, el emprendimiento por necesidad es mayor en nuestra región que en el resto del mundo, siendo a su vez menor que el TEA por motivos de oportunidad. Esto nos dice que para el año 2011, el emprendedor venezolano se veía a sí mismo como alguien en búsqueda de oportunidades en el mercado. Como no se cuenta con esos valores para el momento actual, trataremos de hacer una proyección a partir del valor de otras variables macroeconómicas del entorno, para estimar hacia donde se han movido esas cifras. Es importante agregar, que estas respuestas que conforman el índice son percepciones de los entrevistados, es decir hay cierto sesgo subjetivo en lo que se expresa acerca de la motivación para el emprendimiento.

Tabla 4.

TEA Venezuela, región y global - 2012

País / Región	TEA	TEA
	Oportunidad	Necesidad
Venezuela	10.78%	4.4%
América Latina y el Caribe	12.	4.4%
Global	7.86%	3.02%

Nota: Tomado de la presentación del GEM 2012 del Centro de emprendedores del IESA.

Otro elemento importante de la medición que se hace con la encuesta a la población adulta, son las motivaciones del emprendimiento. En la Tabla 3 podemos ver que la motivación asociada al aprovechamiento de oportunidades es alrededor de 2,5 veces aquella de los motivados por la necesidad. Sin embargo,

es una medición del año 2011, donde la situación económica del país, apenas comenzaba a deteriorarse. De hecho, la medición del TEA, en años anteriores reflejó un mayor porcentaje, alcanzando en 2003 (primer año de la medición), casi un 30% de la población estaba buscando emprender, se venía del paro petrolero, mucha gente con preparación dejada libre y había mayores recursos en la calle. Al día de hoy con otras condiciones imperantes, es muy probable que el TEA siga siendo alto, pero la motivación de necesidad estará mucho más presente. En el siguiente apartado se revisará esa situación económica, de forma comparativa.

4.2 Indicadores económicos.

A continuación, se presenta alguna data macroeconómica de importancia para evidenciar las condiciones del entorno económico en el año 2011, versus las condiciones económicas en estos últimos 5 años de crisis. Aun cuando la economía se califica como en crisis, desde hace 20 años, no es menos cierto que la misma ha evolucionado, generando un mayor deterioro de las variables y dificultando la actividad económica.

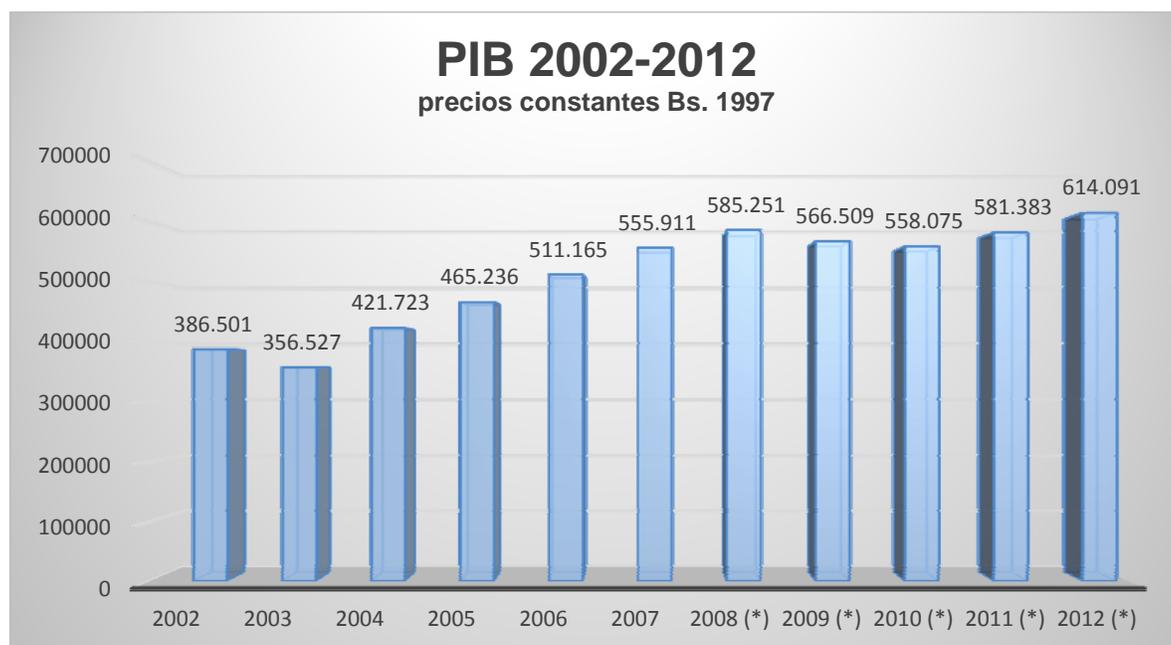
4.2.1 Producto Interno Bruto

El PIB venezolano ha mantenido una evolución bastante marcada, aun cuando en la primera década de este siglo el PIB creció y cayó en varias oportunidades. Los vaivenes que se observaban, eran de un tamaño aceptable, los vaivenes del mercado petrolero, se reflejaban en la marcha de la economía en términos generales.

Analizaremos la evolución del PIB en la década del año 2002 al 2012 y luego veremos lo que ha ocurrido en el último lustro, viendo la evolución desde el año 2016 al 2021. En la figura 5, se puede apreciar que el PIB fluctúa a lo largo de los años, pero se mantiene con variaciones pequeñas y una tendencia positiva.

Figura 5.

PIB 2002-2012



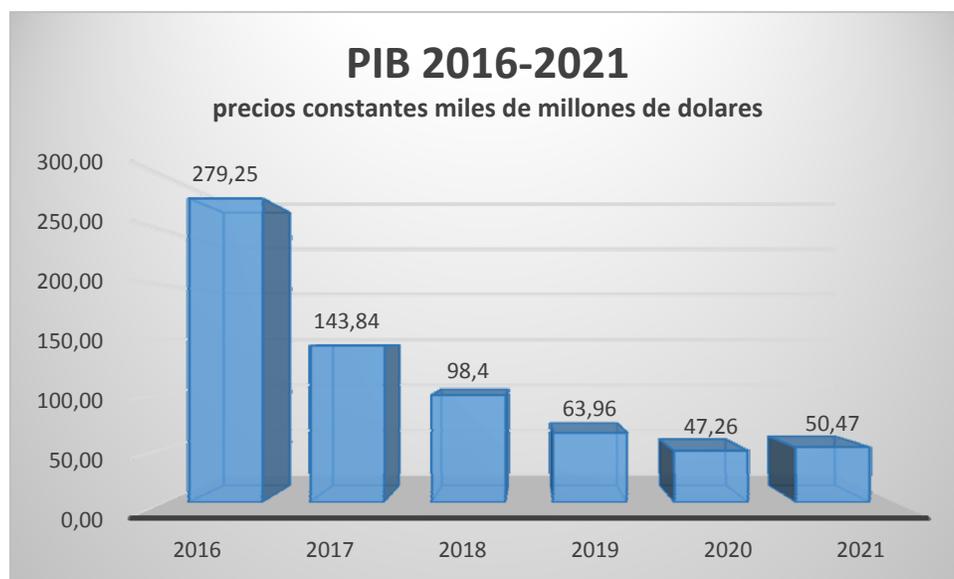
Nota: Elaborado con la Data del BCV

Por otra parte, la figura 6, permite observar que el comportamiento de la producción en el último lustro ha tenido una tendencia al deterioro de forma rápida y marcada, al final se establece un freno y un ligero repunte, sin embargo, la actividad económica hoy, desde cualquier variable que podamos medirla, representa apenas un 30% o menos de lo que fue la actividad económica en la década pasada. Fedecámaras, en boca de su presidente en el año 2019, el Sr Carlos Larrazábal, declaro que en Venezuela subsistían 3,500 empresas

productoras, de las 12,500 que existían al final de los años 90 (El Universal, 21 de marzo 2019).

Figura 6.

PIB 2016-2021



Nota: elaborado con data del BCV, OVF, UCAB, Banco Mundial.

La contracción del sector productivo, incluyendo el petrolero, es de al menos un 75% de su capacidad al año 2012, según ha declarado voceros del Observatorio Venezolano de Finanzas (Blomberg, 2021). Desde este punto de vista, el emprendimiento a nivel de manufactura se hace difícil, pues no se cuenta con una infraestructura que facilite el proceso de producción, por el contrario, las fallas en el sistema eléctrico son continuas, el servicio de agua potable y servidas es deficiente e insuficiente, el manejo de desechos sólidos, acceso a combustible, servicios de telefonía e internet con mucho rezago en su velocidad e inestabilidad.

Otras variables económicas importantes, son el nivel de precios, el desempleo y el salario mínimo. Esta última variable, condiciona bastante la

decisión de la persona entre optar a emprender o mantener un trabajo en el sector público o privado. En la tabla 5 se resume cual fue el promedio del salario mínimo y de la tasa de desempleo durante esos años.

Tabla 5.

Promedio de Tasa de Desempleo, Salario Mínimo e Inflación

Periodo	Tasa de Desempleo	Salario mínimo urbano	Inflación	Número de empresas productivas
2002-2012	Promedio 10%	Promedio: 243\$	Promedio: 23%	12.500 empresas
	Máxima: 18.19%	Máximo: 297\$	Máximo: 31.44%	
	Mínima: 7.35%	Mínimo: 139\$	Mínimo: 13.66%	
2016-2021	Promedio: 42%	Promedio: 14\$	Promedio: 23,965%	3.500 empresas
	Máxima: 58.30%	Máximo: 30.80\$	Máximo: 130,060%	
	Mínima: 33.35%	Mínimo: 2.11\$	Mínimo: 254.95%	

Nota: Fuente BCV, UCAB, OVF

Como se puede observar, las cifras de desempleo son altísimas, recordemos que esta tasa mide el desempleo abierto, la cifra actual que supera el 50% de desempleo abierto, es una cifra escandalosa para cualquier economía, y que refleja que básicamente no hay una voluntad por parte de las personas de incorporarse al trabajo, eso por supuesto está relacionado con la baja remuneración que perciben los trabajadores. El salario mínimo urbano promedio en el último lustro fue unos 14USD, en contraste con el que se tenía para la última medición de GEM, cuando el mismo promediaba 243USD, eso marca una gran diferencia a la hora de decidir si buscar un empleador o emprender una actividad productiva.

Otra variable macroeconómica de importancia es el nivel de precios. Venezuela siempre ha mantenido un nivel de precios alto, en una sola ocasión, en el año 2001, se llegó a tener una inflación anual de 2 cifras bajas, que se aproximaba al 10%, es decir, Venezuela no conoce una inflación anual de un solo dígito en los últimos 30 años. En los periodos en estudio, podemos ver que en la década 2002-2012, la inflación promedio fue de 23% (Tabla MM), y el máximo fue de 31.44%, mientras que contrasta de forma marcada con el último lustro de la economía, donde tuvimos una inflación promedio de 23,965% y un valor mínimo de la misma de 255%, básicamente 10 veces más los aumentos de los precios en los años recientes con respecto a la última medición del GEM.

4.3 Índice Global de Innovación

El índice global de innovación (GII), recoge las tendencias de la innovación mundial. El índice clasifica por año los resultados de los sistemas de innovación en las diferentes economías del mundo. El índice registra 80 indicadores, que ofrecen información sobre, el entorno político, la educación, infraestructuras y la creación de conocimiento. Los resultados son clasificados de forma general, por región y por nivel de ingresos. Igualmente se clasifican de acuerdo a si su desempeño fue acorde con su categoría, si fue mejor o peor de lo esperado, dada las características de la economía (Cornell University, INSEAD, and WIPO 2020).

La innovación es un elemento clave del emprendimiento, lo que señala que una actividad es un emprendimiento, es la incorporación de elementos que diferencian esa actividad de otras precedentes. La innovación permite, así mismo, alcanzar niveles de productividad que mantenga viable a un emprendimiento. Para

incorporar tecnología y nuevos medios de producción, nuevas materias primas, etc. Se debe contar con acceso a ese conocimiento, debe existir capital humano capaz de generarlo y capital físico que sirva de soporte a la investigación. El emprendimiento por oportunidades está profundamente ligado a la innovación, desde los mecanismos para detectar las oportunidades, hasta el crear oportunidades a partir de la incorporación de la tecnología y el conocimiento.

En Venezuela es muy limitado el acceso a la innovación, la creación de conocimiento es limitada y la adopción de tecnologías igualmente lo es, las restricciones de capital de las empresas y más aun de los nuevos empresarios, hace que la adquisición de tecnología sea muy escasa. De acuerdo al Índice Global de innovación, Venezuela se ha paseado entre el puesto 132 y 102, de un total de 135 países que integran el índice, es decir estamos en el último decil de países de acuerdo a su producción de innovación. La última medición registrada en el año 2016, el país se situó en la posición 120/135. Por el contrario, países de mayor tamaño y riqueza se encuentran en el tope del índice, Suiza, Suecia, Estados Unidos, Alemania, entre otros (Cornell University, et al., 2020). El país más notable entre los 10 primeros es Singapur, el cual ha basado gran parte de su crecimiento en los últimos 30 años, en inversión en la educación y el desarrollo tecnológico, sus resultados económicos dan cuenta de la importancia de esa decisión de política aplicada. Hoy día la industria se basa en agregar valor a productos semi procesados (mayormente electrónica) y materias primas (refinación de hidrocarburos), lo cual muestra la importancia de la tecnología en sus capacidades productivas.

4.4 Índice Doing Business

El índice doing business es una base de datos muy utilizada en los estudios de desempeño económico de los países. Sin embargo, recientemente se generó una polémica que terminó con el cierre del programa. Al parecer ciertos datos no son del todo confiables, por lo que se generaron dudas sobre la robustez del índice. En la presente investigación, haremos uso de los estimados que nos arroja este índice para el año 2020, cuya información fue levantada durante el año 2019.

El índice se calcula para una muestra de 190 países, es quizás el índice que abarca el mayor número de países. La clasificación va entonces desde el número 1, país con el mejor clima de negocios al país 190, país con el peor entorno para hacer negocios. El índice mide entonces la facilidad relativa de hacer negocios en un determinado entorno.

Consideramos entonces que, en un país con clasificación más cercana al primer lugar, será un país con mayores facilidades para emprender y viceversa. Dentro de las definiciones que se han trabajado acerca del emprendimiento, se manejó la importancia del marco institucional como herramienta de desarrollo. El índice Doing business lo utilizaremos como un variable proxy que nos indicara la madurez e idoneidad del marco institucional para apoyar el emprendimiento.

La clasificación proviene de una media que se obtiene de 10 elementos que son considerados. La facilidad para apertura un negocio, la permisología de construcción, el acceso a servicios, el registro de propiedad, el acceso al crédito, la protección del inversionista minoritario, los impuestos, el comercio transfronterizo, la facilidad para exigir el cumplimiento de contratos, y la facilidad para declararse insolvente.

El Índice de Doing Business comprende dos resultados fundamentales, la puntuación (score) en el Ease of Doing Business (Facilidad para hacer negocios) y el ranking o clasificación de los países de acuerdo a dicha puntuación. Cada uno de esos resultados proviene de la exploración de los diez elementos categorizados y 41 factores que son considerados para dar la puntuación (0-100), de acuerdo a cuanto se aleje del promedio para ese factor.

Venezuela fue clasificada en el año 2020, como la economía 188/190, es decir solo dos economías en el mundo lo hicieron peor que Venezuela. En cuanto a la puntuación, Venezuela obtuvo una puntuación de 30.2, siendo que la economía con el mejor desempeño, que fue Nueva Zelanda, obtuvo 86.8. Eso quiere decir que el País está a 55 puntos de la economía más avanzada. Esto implica que el clima de negocios es muy turbio, y que es realmente difícil iniciar un negocio en el país. De hecho, el ranking más bajo que obtuvo el país, fue precisamente en la medición de la dificultad para abrir un negocio, donde se clasificó 190/190. Es decir, fue el peor país en cuanto a esa tarea. A su vez, la mejor clasificación la obtuvo en facilidad de acceso al crédito, en cual se clasificó 132/190, lo cual sigue siendo bastante mediocre, pero mucho mejor al promedio de 188.

Una política intencionada que busque la mejora de la actividad económica y el emprendimiento, debería generar una mejora en la clasificación del índice a través del tiempo. La tabla 6, muestra que mientras el índice empeora para el país, la región (América Latina y el Caribe) tiende a mejorar su valoración.

Tabla 6.

Puntuación y Ranking Índice Doing Business

País / Región	2019	2020
Venezuela	30,61 - 188	30.2 - 188
América Latina y el Caribe	58.8	59.1

Nota: Fuente Doing Business Ranking, Banco Mundial

Como puede ser visto en la tabla SS, Venezuela está más de 20 puntos por debajo del promedio de la región, eso implica que es un país al cual no se acercara la inversión extranjera con facilidad y que aun sus propios connacionales dudaran para realizar una inversión. La figura 7 resume los resultados del Índice para el año 2020.

Figura 7. Índice Doing Business 2020.



**El ranking clasifica en dónde se encuentra cada uno de estos ítems, de los respectivos países, con respecto a las otras 190 economías (entre más cercano al 1, es mejor, y viceversa).
Fuente: *Doing Business*, Banco Mundial, 2020.

4.5 Cuales son las actividades donde se encuentran los emprendedores

Se ha mostrado que efectivamente, la actividad de emprendimiento está presente de manera marcada en la economía venezolana. Ahora en que sectores económicos encontramos estos emprendimientos. Esta información es importante por dos razones vinculadas a la pregunta de investigación, en primer lugar, conocer donde se emprende, dará una idea del potencial de impacto que tiene la actividad en el crecimiento económico, y en segundo lugar podremos contrastar las cifras de crecimiento del PIB y ver si se vinculan a los emprendimientos.

De acuerdo al centro de emprendedores del IESA, el comercio domina las actividades de emprendimiento, contando para el año 2011 con el 83% de las actividades que se realizaban (IESA, 2012). La Tabla 7, resume las actividades más comunes para emprender.

Tabla 7.

Actividades de Emprendimiento

Actividad	Porcentaje del total
Comercio al detal, hoteles y restaurantes	57.6%
Salud, educación, servicios sociales	7.6%
Manufactura	13.2%
Comercio al mayor	6.3%
Minería / construcción	2.3%

Fuente: IESA Centro de emprendedores, Informe GEM 2012

Como se puede observar en la tabla anterior, la actividad comercial arroja la mayor parte de las actividades de emprendimiento.

Entre estas actividades de comercio y servicios, las más comunes son las siguientes:

- Comida rápida/ restaurante/ panadería/ heladería
- Bodega/ ventas de alimentos víveres/ dulces/ repostería/ chucherías
- Ventas de ropa/ textil/ cosas de casa
- Telecomunicaciones/ Internet/ ciber café/ comunicaciones
- Transporte/ Taxi/ Carro libre/ Estacionamiento
- Masaje/Peluquería/ estética

Como puede observarse, la actividad de preparación de alimentos y el comercio minorista de alimentos son los más realizados. Luego la prestación de diversos servicios de índole personal, son también elecciones populares en el emprendimiento.

4.6 Niveles de ingreso del venezolano

A pesar de que existe una recuperación de los niveles de ingreso, liderado por la elevación de los salarios en el sector privado. Aun el desempleo es muy alto, la participación de la población económicamente activa en la economía es muy baja, apenas superando el 50%. El salario promedio del sector privado se situó para finales del 2021 en 116USD, todavía hacen falta más de 3 salarios para cubrir la canasta básica, que se encuentra en 380USD. Esto señala, que, aunque ha habido una recuperación del ingreso laboral, este continúa siendo insuficiente para las necesidades de la población (ENCOVI, 2022). En contraste, al cierre del 2021, los salarios del sector público promediaban 18USD mensuales, lo cual

implicaba que eran necesarios más de 20 salarios para cubrir la canasta básica, es decir, el salario del sector público era marcadamente insuficiente para sostener una familia (ENCOVI, 2022). Existen algunos hogares que reciben remesas, la proporción es del 24,3% de hogares que reciben en promedio un poco menos de 70USD mensuales, monto que es igualmente insuficiente para sufragar el costo de vida (ENCOVI, 2022).

Aun cuando el salario mínimo fue ajustado en marzo del año 2022, aun continua muy lejos de cubrir la canasta alimentaria, lo que es más grave, al comenzar nuevamente a deslizarse la tasa de cambio, el valor real del salario ha caído en no menos de un 25%, en 4 meses.

Esto indica, que la motivación salarial sigue muy vigente, no es probable que las personas se vean motivadas a tomar trabajos formales en el sector público o privado, pues el ingreso que reciben no es suficiente para costear sus necesidades básicas.

Capítulo V

Papel del Estado Venezolano en el fomento del emprendimiento.

5.1 Vinculación del Estado en el ecosistema emprendedor

Cuando se analiza un ecosistema de emprendimiento, la presencia del Estado es innegable, como garantes del marco institucional su acción o la falta de ella, tendrá repercusión sobre los resultados de los emprendimientos.

El Monitor global de emprendimiento (GEM), evalúa hasta 3 componentes vinculados de manera directa con la acción gubernamental, en primer lugar, la promoción de emprendimientos, en segundo lugar, el papel de la burocracia y de la carga impositiva sobre los emprendedores y en tercer lugar evalúa si existen programas públicos para el emprendimiento. Por otra parte, se vincula de manera indirecta a través del papel del Estado en la educación, en la regulación, en parte de la infraestructura física necesaria para el funcionamiento de los emprendimientos.

5.1.1 Políticas Públicas dirigidas al emprendimiento

En este apartado, revisaremos algunas de las políticas que el Gobierno venezolano expone para la promoción del emprendimiento.

En este año 2022, el presidente de la Republica, anuncio la creación del Servicio Nacional de Emprendimiento, el cual funcionara como un ente de coordinación y articulación de las diferentes iniciativas gubernamentales de emprendimiento. El primer objetivo de ese Servicio Nacional de Emprendimiento, es facilitar el acceso al financiamiento gubernamental al emprendimiento, un segundo objetivo es asistir a los emprendedores a través de la plataforma emprender juntos, la cual ofrece asesoría a los emprendedores registrados en

esta plataforma. La política obviamente se sustenta sobre el deber ser que establece la evaluación del GEM, al facilitar acceso a financiamiento, generar promoción del emprendimiento y ofrecer formación para el emprendimiento. Lo importante es conocer si esto va a funcionar más allá del papel.

En lo legislativo, se aprobó la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.656 de fecha 15/10/2021., la cual persigue incentivar y fomentar el emprendimiento en la micro y pequeña empresa, promover la cultura de emprendimiento e implementar nuevas modalidades de asociación y financiamiento, con miras a fortalecer el ecosistema emprendedor. Todo eso suena muy bien, pero el problema es cuánto de eso se plasmará en hechos.

5.1.2 Acceso al financiamiento

Lo primero a revisar es la cartera crediticia bruta de la banca venezolana, la cual a pesar de haber crecido más de un 200% con referencia al 2021, aún se encuentra en un nivel de poco más de 500 millones de dólares, lo cual es una cantidad irrisoria considerando que incluye la banca pública y privada y todas las modalidades de crédito. Las opciones más altas de crédito al emprendimiento alcanzan los 16.500 USD y para pequeños emprendimientos existe un límite de 1.650 USD.

A nivel de financiamiento, existen bancos del Estado que ofrecen programas de financiamiento a los emprendedores. Sin embargo, los requisitos y cantidades otorgadas, no están acordes a las necesidades del emprendedor. Se apunta fundamentalmente, a un estrato de emprendedores que es relativamente

reducido en comparación con las capacidades y recursos de los emprendedores venezolanos. El conjunto de recaudos a exigir, fueron actualizados y unificados en agosto de 2022 por la Superintendencia de Bancos, la Circular SIB-II-GGR-GNP-05551, dirigida a todas las instituciones bancarias, relativa a los requisitos para el otorgamiento de financiamiento para el fomento y desarrollo de emprendimientos de personas naturales. La circular establece que no podrán exigirse más recaudos que los allí se indican, salvo aquellos referentes a la evaluación de riesgo del solicitante. Los mismos son enumerados a continuación:

Requisitos para los Emprendedores Persona Natural con financiamientos desde cien (100) veces el tipo de cambio de mayor valor hasta mil seiscientos cincuenta (1.650) veces el tipo de cambio de mayor valor publicado por el Banco Central de Venezuela.

1. Copia de la cédula de identidad o Pasaporte vigente.
2. Copia del Registro de Información Fiscal (Rif).
3. Certificado del Registro Nacional de Emprendimientos (RNE).
4. Presupuesto del bien, mercadería, suministros o insumos; entre otros, a ser adquirido, relacionado con el crédito solicitado.
5. Última Declaración del Impuesto Sobre la Renta (ISLR), si declara.
6. Planilla de solicitud del Crédito para Emprendedores.
7. Evidencia fotográfica de las actividades a las que se dedica (en las aplicaciones de las Redes Sociales; tales como: Instagram, Twitter o Facebook).
8. Estados de cuentas bancarias, de los últimos tres (3) meses de las cuentas que posea; de ser el caso.

Aun cuando esta medida, unifica los criterios para la solicitud del crédito, apunta a emprendimientos con mayor estructura, porque el solicitante debe contar con una infraestructura física o digital para el desarrollo del emprendimiento, lo cual significa invertir un conjunto de horas y recursos para procurar dicha infraestructura, es decir debe consolidar la idea, debe tener un grado de estructura que posiblemente un emprendedor en etapa temprana y con restricción financiera probablemente no podrá conseguir. Además de eso, estos programas de crédito están altamente centralizados en una Gerencia General de Negocios de Emprendimiento, la cual depende de programar jornadas para la atención de solicitudes, esto sugiere que la relación entre la disponibilidad del financiamiento y la necesidad del mismo, no tienen la mejor coordinación.

Los programas de crédito a emprendimientos no establecidos, no están disponibles de manera abierta, sino que se restringen a una Gerencia General de socialización bancaria, la cual organiza jornadas para atender a los posibles usuarios. Esto restringe el acceso a este tipo de créditos a un público sectorizado y mayormente en las ciudades más importantes, algunas veces solo en la capital.

La situación con los otros bancos del Estado es bastante similar, el Banco del Tesoro, ofrece una línea de crédito al emprendimiento, la tasa de interés es atractiva, pero exigen garantías prendarias o fianza comercial, lo cual puede estar fuera de la capacidad del emprendedor¹.

De la misma forma, bancos privados como el Banco Nacional de Crédito, ofrecen créditos a emprendedores, con las mismas características mencionadas, con la diferencia de que hay atención más personalizada a nivel de las diferentes

¹ Con información de la página web del banco del tesoro <https://www.bt.gob.ve/tesoro-emprendedor/>

agencias de la banca en el país. Existe una orientación más afín a la intención de facilitar el acceso al crédito al emprendedor.

A nivel de promoción del emprendimiento, existe el portal “Emprender Juntos” del gobierno nacional, el cual cuenta con un registro y pagina web. Uno de los ejes del plan es por supuesto el financiamiento, sin embargo, los procedimientos para el acceso a dicho financiamiento no se encuentran en el portal. La información es escasa y se resume a post de tipo publicitario a la entrega de supuestos financiamientos, donde destaca la cifra global pero no existe detalle de los mismos². En Monagas, de acuerdo a los anuncios que realiza la Gobernación del Estado, se han otorgado algunos créditos a través del Banco de Venezuela, sin embargo, no existe información que detalle dichos otorgamientos, así como tampoco información sobre los procesos para acceder a dichos créditos. En el anexo 1, se encuentran algunas cifras globales que se recopilaron de las noticias que circulan en los medios nacionales, no existe una fuente oficial que tenga esta información publicada, ni existe un relato detallado de los créditos otorgados, lo cual llama la atención, pues existen instancias encargadas de estos programas, mas ninguna se hace cargo de llevar un registro de los financiamientos otorgados.

Del Anexo 1, es evidente que aun dando por cierto el número de créditos otorgados como porcentaje del número de registrados, es ínfimo. A partir de la información recogida, a agosto del año 2022, hay solo alrededor de 5000 créditos otorgados y hay más de 200.000 proyectos registrados de acuerdo a información

² El portal no contiene información, los links están vacíos o no operativos <https://emprenderjuntos.gob.ve/>

que emite el Gobierno, esto nos da una cobertura de apenas el 2,5% de los proyectos, lo cual es claramente insuficiente.

Estos fondos de financiamiento que el gobierno ha anunciado, igualmente fallan en coordinar la oportunidad del emprendimiento con la disponibilidad del crédito, pues depende de operativos que se realicen para el estudio y otorgamiento del crédito, aunque los recaudos necesarios tal vez sean menores, la disponibilidad y monto de los préstamos, no se ajusta a las necesidades del emprendedor. Adicionalmente, este tipo de programas suele ser inestable, es decir no está disponible de manera sostenida en el tiempo, hay restricciones al acceso, pues son programas centralizados que limitan a los emprendedores en otras áreas del país. Haciendo referencia al índice Doing Business, Venezuela está clasificada en el puesto 132 de 190 países, lo cual es el mejor desempeño que se tiene en el índice, sin embargo, ese puesto no es bueno y refleja las dificultades para acceder al crédito, de forma que un 75% de los países evaluados, ofrecen mejores condiciones de acceso al crédito que Venezuela³.

5.2 Burocracia e Impuestos

Se supone que un Estado que fomente el emprendimiento, procurara reducir los trámites burocráticos para obtener la documentación necesaria para el registro del emprendimiento.

De hecho, la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, en su artículo 9, establece como prioridad la simplificación de

³ Información:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ve/Documents/tax/Doing%20Business%20Venezuela%202021.pdf>

trámites administrativos, vinculados al emprendimiento. La ley plantea, la eliminación de trámites administrativos no esenciales para el registro de los emprendimientos, la simplificación de aquellos trámites necesarios, la incorporación de la tecnología de comunicación a los trámites de registro y funcionamiento de los emprendimientos, de manera de reducir la necesidad de presencia física para realizar los trámites, y la fijación de plazos para alcanzar estas metas. De acuerdo a la ley, la carga burocrática debería reducirse, pero entre lo plasmado en la ley y lo que efectivamente ocurre, hay una gran brecha, y aunque la ley tiene menos de un año de promulgada, no se han visto movimientos que indiquen que efectivamente la carga burocrática será reducida.

Del otro lado, vemos que no se facilita, ni se reduce la burocracia, la peor clasificación del país en el índice Doing Business, es en los procesos de apertura de un emprendimiento, Venezuela está última, en el puesto 190, en cuanto a la evaluación comparativa de la carga burocrática a vencer por un emprendedor.

Es necesario contar con un abogado para iniciar los trámites de registro, lo cual aparte de ser en sí mismo un costo, se agrega a otros elementos que hacen cuesta arriba el registro de una empresa. Entre otras cosas, se requiere un capital mínimo para registrar una empresa, para alcanzar financiamiento como empresa, debe mostrar un mínimo de capital en las actas constitutivas. A raíz de la elevada inflación y las reconversiones monetarias, muchas empresas constituidas no cuentan con capital suficiente registrado, pues sus actas constitutivas reflejan valores que hoy no pueden siquiera expresarse en la nueva moneda.

Esto último que se destaca, prácticamente anula uno de los pocos elementos positivos de la ley, la cual, en su artículo 15, crea un registro de

emprendedores, el cual permite por un lapso de hasta dos años, funcionar sin Registro Mercantil, pasado el lapso, la empresa debe formalizar su registro, sin embargo, no hay hasta ahora, una comunicación clara de cómo, ni cuando empezara a funcionar ese registro y cuál es su equivalencia en cuanto a suplir la figura del registro mercantil.

5.2.1 Carga Impositiva

Nuevamente, la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, en su artículo 10, establece la creación de incentivos tributarios, facilidades para el pago de los tributos, exoneración parcial o total de impuestos directos a emprendimientos que no superen los 10 mil dólares de ingreso bruto al año, eso equivaldría a poco más de 800USD al mes, eso serian niveles de ventas muy marginales, rayando en el nivel de subsistencia. Igualmente, la ley apunta a la creación de incentivos fiscales a nivel local, los municipios deben promover el emprendimiento.

En Venezuela existen dos categorías de contribuyentes fiscales, sujetos pasivos ordinarios y sujetos pasivos especiales. Esta designación de ordinario o especial, afecta la forma y alcance de ciertos impuestos, las obligaciones que derivan de ellos, así como las tasas y forma de pago. Los principales impuestos que afectan a las empresas que hacen negocios en Venezuela son el Impuesto Sobre la Renta (ISLR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto a las Grandes Transacciones Financiera (IGTF) y el Impuesto a los Grandes Patrimonios (IGP). Siguiendo lo mencionado anteriormente, estos dos últimos impuestos solo aplican a contribuyentes o pasivos especiales. Esperaríamos que

un emprendedor de pequeño tamaño, al menos por los 18 primeros meses de funcionamiento se mantenga como contribuyente ordinario, lo cual tiene ventajas desde el punto de vista del cumplimiento.

Además de las obligaciones tributarias de carácter nacional, debemos sumar las municipales (Impuesto sobre las Actividades Económicas -IAE) cuyas alícuotas pueden diferir para cada municipio. Las contribuciones en materia laboral, seguro social, INCES, entre otras.

Fiscalmente existen ciertos incentivos tanto nacionales como a nivel regional y municipal. Estos incentivos regionales pueden incluir exención del ISLR, o exención de los tributos municipales, en función de los planes de desarrollo, algunos de los cuales incluyen el emprendimiento.

Para el caso de las personas jurídicas, las tarifas o tasas del ISLR son progresivas de 15%, 22% y 34%, dependiendo de la renta imponible de la empresa en Unidad Tributaria (UT). La unidad Tributaria esta subvaluada, con lo que cualquier empresa con un volumen de actividad moderado, alcanza a ser objeto de la tasa de 34% la cual es elevada considerando los sistemas tributarios a nivel mundial.

Recientemente se estableció una modificación a la normativa, donde los cálculos de mínimos tributarios, así como el establecimiento de multas y otros pagos, se regirán por el valor del Petro en lugar de la UT. Esto tiene importantes consecuencias sobre los montos que deben cancelar los negocios.

El Impuesto a las Actividades Económicas (IAE) es un impuesto de competencia municipal que grava los ingresos brutos que se originan de toda actividad económica, de industria, comercio, servicios de índole similar, realizada en forma habitual o eventual en la jurisdicción de un determinado Municipio y que pueda estar sometido a un establecimiento comercial, local, oficina o lugar físico y cuyo fin sea el lucro. Las alícuotas de este impuesto varían dependiendo del municipio y de la actividad correspondiente, aunque recientemente se promulgó una Ley para armonizar el régimen tributario municipal que enmarca unos límites en dichas alícuotas. Entre otras modificaciones se estableció un mínimo de contribución que alcanza a un monto cercano a los 40 USD mensuales, y para algunos municipios, el mismo se situó cercano a los 100 USD, lo cual es una cantidad bastante representativa, sobre todo si lo asociamos a negocios cuyas ventas estén en el orden de 1000 USD al mes.

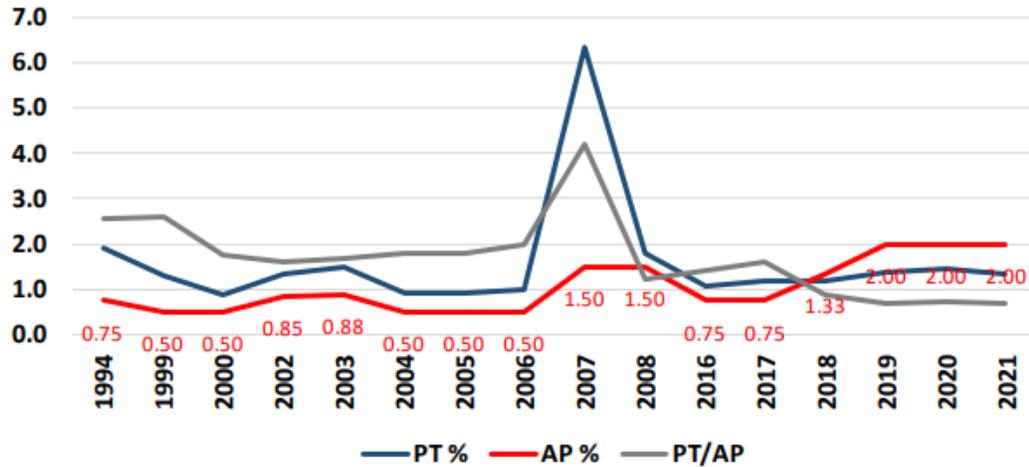
Finalmente, el Impuestos a los Grandes Patrimonios (IGP) es un tributo bastante novedoso, el cual aplica solamente a los contribuyentes calificados como especiales. La base imponible está constituida por el patrimonio de la entidad siempre que se encuentre por encima de las 150.000.000 de UT y se determina sobre el total de los activos a valor de mercado menos los pasivos de la entidad al 30 de septiembre de cada año. La alícuota aplicable es el 0,25% a la presente fecha.

Como puede detallarse de la revisión de la estructura tributaria venezolana, un emprendedor debe enfrentar obligaciones tributarias importantes, algunas de las cuales no guardan relación con el volumen de actividad del negocio, por lo cual

legalizar el emprendimiento, puede resultar poco atractivo al comparar las cargas tributarias con los beneficios de estar registrado legalmente. Nuevamente, existe una distorsión entre lo plasmado en la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos y lo que observamos en la realidad.

Quizás el elemento más importante en el manejo fiscal a favor del emprendimiento, es precisamente el control del gasto público de manera de sanear las cuentas fiscales. Una economía que es macroeconómicamente inestable, no es un entorno adecuado para el emprendimiento productivo. La elevada inflación que se mantiene en el país, unido a la voracidad fiscal que impulsa el desequilibrio, es mucho más negativa para el emprendimiento, que lo positivo que pueda lograr cualquier política gubernamental. La figura 8, muestra la relación entre la presión tributaria y la alícuota promedio, donde puede apreciarse que la misma viene incrementándose como consecuencia de los intentos por reducir el déficit fiscal existente.

Figura 8. Presión Tributaria y alícuota promedio.



NOTA: Para dar consistencia a las series, se anualizaron los datos de los años durante los cuales el IDB, el ITF y el IGTF no estuvieron vigentes todo el año, y/o las alícuotas cambiaron durante un mismo ejercicio fiscal.

PT: Presión Tributaria (Recaudación/PIB)

AP: Alícuota promedio

Fuente: Seniat, BCV, Onapre y Cálculos propios.

Fuente: Moreno (2022)

5.3 Infraestructura Física

Aun cuando se espera que un Estado funcional, provea de infraestructura básica al país, y que es indudable la necesidad de la misma para apoyar los emprendimientos. La Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, no menciona en su articulado ninguna política dirigida a atender este elemento.

Entre los elementos que evalúa el Monitor Global de Emprendimiento (GEM) está la disponibilidad de infraestructura física. En la evaluación realizada

en 2011, ya se da cuenta del deterioro sostenido de la infraestructura existente, y la ausencia de mantenimiento y creación de nuevas infraestructuras de comunicación, no es un secreto el fracaso de la mayor obra de infraestructura del actual gobierno, el tren nunca se acercó siquiera a ser una opción funcional, los proyectos de generación eléctrica se estancaron, así como otros proyectos de vías alternas que se quedaron paralizados, en la medida que se adentró el país en la crisis.

El nivel de la infraestructura física, es deficiente en calidad e insuficiente en cantidad para sostener un repunte de la actividad económica, los servicios prestados por las empresas públicas, son insuficientes y de escasa calidad, generando gastos adicionales a las empresas para cubrir las fallas. La ventaja que en algún momento represento el bajo costo de acceso a estos recursos, se esfumo, ya que las tarifas de los servicios públicos, han sufrido significativos ajustes, y muy pocas mejoras en su calidad. En particular, la generación eléctrica no es suficiente para sostener las demandas de una industria y un comercio, plenamente funcionales. De las empresas productoras que aún subsisten en el país, la mayoría ha optado por proyectos de autogeneración eléctrica, para poder soportar sus actividades. Aun cuando los emprendimientos comienzan como empresas de pequeño tamaño, una proliferación de los mismos, generaría presión sobre una infraestructura que no tiene como crecer y que además está mermando con respecto a lo que un día fue.

En resumen, lo que se puede inferir del análisis de las políticas gubernamentales a favor del emprendimiento, es que el gobierno ha seleccionado la narrativa del emprendimiento de forma de destacar la acción emprendedora

como un elemento positivo para la economía. Sin embargo, las restricciones de recursos con las que se enfrenta el gobierno, hace prácticamente imposible llevar la letra de la ley a la realidad, muy por el contrario, las necesidades de recursos hacen que la voracidad fiscal aumente, generando un efecto negativo, tanto en la formalización de los emprendimientos, como en las posibilidades de que los emprendimientos escalen en tamaño, como sería el camino lógico de un emprendimiento en un país desarrollado. La formalización de un emprendimiento trae consigo múltiples obligaciones y prácticamente ningún beneficio, porque el acceso al crédito esta igualmente limitado por las condiciones económicas, tiene más sentido para el emprendedor, buscar fuentes alternas de financiamiento, aun pagando mayores tasas, que formalizar para acceder a los programas del gobierno o a la banca privada.

Capítulo VI

Factores alrededor de la decisión de emprendimiento en Venezuela

6.1 La decisión de emprender

Tras la decisión de iniciar un emprendimiento hay una serie de factores de tipo personal y de entorno. Los factores personales tienen que ver con los valores y apreciaciones sobre el riesgo que tiene cada individuo. Los valores son influenciados por la educación, tanto formal como informal, y con el entorno social donde se desenvuelve el individuo. Por otra parte, los factores de entorno son el resultado de las interacciones entre los individuos sometidos a un ecosistema de emprendimiento, que comprende toda una serie de factores de tipo institucional, factores económicos, factores sociales y factores políticos, que funcionan como aceleración o freno al emprendimiento (Romero, et al., 2017).

6.1.1 Factores Personales

Al hablar de los factores personales, existe mucha subjetividad, sin embargo, se tratarán de abordar aquellos factores de carácter general que influyen sobre la decisión de emprender.

En primer lugar, nos referiremos a la educación, Venezuela por muchos años tuvo un sistema educativo público de buena calidad, permitiendo el acceso a la educación hasta nivel universitario, con muy poco o nulo esfuerzo económico. Hay que considerar por igual, que gran parte de los venezolanos tienen raíces en la inmigración europea, personas que llegaron con muy pocos estudios en su

mayoría y que se vieron en el dilema de entrar a ejercer alguna labor, o de hecho emprender un negocio. En ambos casos, la mayoría de esas familias le dieron importancia a la educación de sus hijos, la narrativa apuntaba a la formación para obtener un buen empleo, por eso el espíritu emprendedor en cierto grado se apagó para algunas generaciones.

Es a partir de las recurrentes crisis económicas que sufre el país y particularmente, la crisis del 2002 cuando el venezolano retoma la visión del emprendimiento. Muchos profesionales que quedaron sin trabajo en el 2002 a raíz del paro petrolero, comenzaron a idear formas de prestar servicios o generar productos para el mercado venezolano. La primera medición del GEM realizada en el 2003, reflejaba cifras muy por encima del promedio mundial, de hecho, Venezuela se ubicaba como cuarto país en el mundo, en cuanto a actividad temprana de emprendimiento, 1 de cada 3 venezolanos en edad de emprender, estaba involucrado en un emprendimiento.

Sin embargo, la educación no reflejaba esa tendencia, es decir, es en la actualidad que los colegios de carácter privado, han incluido contenido alrededor del tema del emprendimiento. De la misma forma, la educación superior no refleja en su estructura curricular, las nociones de emprendimiento. Solo de forma muy aislada, encontramos algunas cátedras que reflejan ideas acerca de la preparación para emprender. Podemos decir, que el emprendedor venezolano, ha sido en buena medida un emprendedor empírico, pues aun cuando en ciertos casos usan sus conocimientos para generar el emprendimiento, la preparación a nivel financiero y administrativo es escasa. Hoy día existen diversas iniciativas de

carácter privado y en algunos casos de universidades que manejan el concepto de incubadoras de negocios, es decir, toman una empresa naciente y la asesoran en su camino a escalar al siguiente nivel. Pero esto es la excepción, no la norma.

La educación para el emprendimiento es un factor de importancia para elevar la calidad del emprendimiento y aumentar la tasa de éxito de los mismos. Como se discutió anteriormente, más del 80% de los emprendimientos, no logra superar los 3,5 años de vida. La educación para el emprendimiento, es un factor que la GEM juzga como de importancia para evaluar la naturaleza emprendedora de una economía.

A nivel informal, las normas sociales y culturales son de importancia en cuanto a cómo es visto el emprendimiento. Si pensamos, por ejemplo, en las sociedades del siglo XVIII, la nobleza consideraba el trabajo físico como algo detestable. Una sociedad con esos valores, difícilmente puede generar progreso, la revolución industrial se gestó en los suburbios, donde la libertad que tenían los artesanos, frente al sometimiento de los siervos de la tierra, impulso a muchos a buscar emprender y crear. Desde este punto de vista, en Venezuela el emprendimiento nunca ha sido mal visto, por el contrario, se tiene respeto por el empresario, por lo que el entorno social es positivo para el emprendimiento (IESA, 2012).

Un factor de carácter totalmente subjetivo, es la aversión al riesgo, en la última medición que se hizo del GEM (2011), cerca de un 25% declaraba que no se animaba a emprender por miedo al fracaso, es decir preferían la seguridad de

un salario a la inestabilidad del ingreso de un emprendimiento. Esto ha cambiado notablemente, pues un estudio del ingreso promedio del trabajador en Venezuela, reflejaba que apenas un 5% de la población trabajadora reflejaba ingresos superiores a los 500USD mensuales (ENCOVI, 2022), por lo que la seguridad del ingreso dejo de ser relevante para la inmensa mayoría de los trabajos. Quizás el temor al fracaso siga presente, pero ahora asumir el riesgo tiene mayor sentido.

6.1.2 Factores de entorno

Los factores de entorno que afectan las decisiones de emprendimiento, se van a analizar desde dos aspectos, aquellos que impulsan el emprendimiento por necesidad y aquellos que impulsan el emprendimiento por oportunidad.

El emprendimiento por necesidad, lo definimos como aquella actividad en que un individuo se involucra con el propósito principal de generar un ingreso que le permita subsistir. Como se revisó en el capítulo IV, los indicadores de actividad económica en el país, están en su punto más crítico en los últimos 50 años. La amplia presencia de desempleo, indica no solo la ausencia de puestos de trabajo, sino también el abandono sistemático del mercado laboral por parte de los individuos, que no ven incentivos en el mismo para mantenerse ocupados. Los emprendimientos por necesidad, se dan usualmente sin planificación previa, son acciones casi por reflejo que realizan los individuos para procurarse un ingreso.

Este hecho de hacerse sin planificación y sin preparación, hace que los mismos tengan una vida muy corta, las razones para el abandono de un emprendimiento son múltiples, sin embargo, hay algunas que son positivas y otras

que no lo son. Entre las positivas se encuentran, el abandono por motivo de conseguir un trabajo formal, también el retiro de la persona de la fuerza laboral, y quizás el más positivo, cuando un emprendedor logra vender su emprendimiento a otro para que continúe el negocio. La mayoría de los emprendimientos que no continúan, tienen que ver con la ausencia de retorno del negocio, es decir lo que ingresa no es suficiente para sostener al emprendedor y este se mueve hacia otra actividad o hacia otros mercados.

En el caso de Venezuela, no es solo baja la probabilidad de encontrar empleo, el ingreso básico por realizar un trabajo formal, es sumamente bajo, por lo que no se considera como un incentivo vinculante a mantenerse empleado. El autoempleo es una opción que genera emprendimientos y que muchos toman en la actual situación. Inclusive, muchas personas optan por mantener su empleo formal e iniciar algún tipo de emprendimiento para complementar los ingresos. Los datos de la encuesta ENCOVI, publicados en 2022, dan cuenta de un incremento en el empleo por cuenta propia, pasando de un 37,5% en 2017 a un 49,4% en 2021 (Lujan, 2022a).

Para Aramis Ramírez del Centro de Emprendedores del IESA, existe una correlación inversa entre el crecimiento del PIB y el emprendimiento por necesidad, cuando el PIB cae, aumenta el desempleo y se incrementa el emprendimiento informal por necesidad (Lujan, 2022a). Entonces podemos afirmar que en Venezuela el emprendimiento ha ido en aumento a lo largo de la crisis. Sin embargo, no podemos afirmar que toda la actividad emprendedora es por

necesidad, y responde a una situación de bajos salarios y pocas oportunidades de empleo.

A diferencia del emprendimiento por necesidad, el de oportunidad, parte de detectar un vacío en el mercado que abre la oportunidad de beneficio, el emprendimiento es el resultado de un proceso estructurado y pensado para darle respuesta al vacío que origina la oportunidad. Algo que distingue al emprendimiento por oportunidad, es la presencia de una propuesta de valor, algo que diferencia al emprendimiento de lo que existe en el mercado. Un emprendimiento de oportunidad, es un proyecto con metas y que es sometido a un continuo ajuste para dar respuesta a la necesidad que origina la oportunidad. Un emprendimiento por oportunidad tiene posibilidad de escalar y generar impacto, eso no suele suceder con los emprendimientos por necesidad.

La principal ventaja de un emprendimiento de oportunidad, es su mayor capacidad de adaptarse al mercado y sobrevivir. Los emprendimientos por necesidad, suelen disolverse en poco tiempo, ya que su capacidad de adaptación es limitada. La principal desventaja de un emprendimiento de oportunidad, es que necesita tiempo para su ejecución y aún más para alcanzar madurez, por lo que es posible que no genere ingresos suficientes por algún tiempo. Al ser producto de un plan de negocio, los emprendimientos de oportunidad requieren de mayor inversión, por lo que muchas veces requieren de encontrar un adecuado financiamiento.

Todo lo anteriormente descrito, lleva a reflexionar sobre cuáles de esas condiciones se encuentran presentes en Venezuela. El acceso a financiamiento es muy limitado, más aún para nuevos emprendimientos. A nivel de política pública se anuncian medidas para mejorar el acceso al financiamiento, sin embargo, es muy poco lo que efectivamente se entrega. La transferencia de tecnología, elemento pivote para lograr propuestas de valor en los emprendimientos, está igualmente restringida, las mediciones hechas en 2011 por el GEM, reportaban que más de un 75% de los emprendimientos utilizaban tecnología de más de 5 años de antigüedad.

La apertura de los mercados es igualmente limitada, existen espacios en los cuales es necesaria una inversión importante para poder entrar a competir. La burocracia está presente en los trámites para el registro de los emprendimientos, si un emprendedor no tiene un registro formal de la actividad, esto lo excluye de muchos mercados, en los cuales se requiere el registro para poder participar. La peor calificación del país en el índice *Doing Business* es precisamente en la dimensión de la facilidad para registrar un negocio.

La infraestructura física que requiere un emprendimiento es insuficiente, esto igualmente limita la posibilidad de aprovechar ciertas oportunidades. Simplemente el hecho de desplazarse de una localidad a otra, puede verse afectado por el estado de las vías, fallas en el suministro de combustible, ausencia de transporte público, costos de desplazamiento, entre otros factores que limitan el emprendimiento.

La situación económica de Venezuela, genera un entorno contrario al emprendimiento por oportunidad, las calificaciones del índice Doing Business, el Índice Global de Innovación y las calificaciones del GEM, así lo confirman. Por otro lado, esta misma situación crítica de la economía, se convierte en un potenciador del emprendimiento por necesidad. El hecho de que el salario promedio del sector privado, este en el orden de los 120USD, que la mayoría de las empresas eliminaron muchos de los incentivos de seguridad social, tales como seguros médicos, bonificaciones, etc., y que estas mismas empresas privadas se hayan contraído en cerca de un 80% generando una altísima tasa de desempleo, que ronda el 50%. Estos hechos, llevan a pensar que el emprendimiento por necesidad sea muy importante. El balance entre el emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad, ha sido positivo para el primero en las mediciones anteriores del GEM, siempre se registró más emprendimiento por oportunidad que por necesidad, sin embargo, eso es una apreciación subjetiva, las personas van a preferir decir que emprenden de manera voluntaria, a decir que emprenden netamente por necesidad. Cuando se revisan las respuestas al cuestionario para los adultos en edad de emprender, se puede apreciar que algunas respuestas contradicen la posición de que los emprendimientos son mayormente de oportunidad. En concreto, la baja incorporación de tecnología, el 76% respondió que su negocio usaba tecnologías de hace más de 5 años, el 70% afirmó que sus clientes no consideraban su producto novedoso, el 63% considero que había muchos que se dedicaban a ofrecer el mismo producto que ellos, 93% afirmó que su producto no es exportable y, por último, Venezuela tiene poco más de un 7% de los llamados emprendimientos gacela, que son aquellos emprendimientos de

alto impacto para la economía. Estas cifras sugieren, que la apreciación de que están emprendiendo por oportunidad, es mas de carácter subjetivo que objetivo (IESA, 2012).

De hecho, si se debieran clasificar los emprendimientos de otra manera, los clasificaría en voluntarios y por necesidad. Aun cuando los emprendimientos en el país, no muestren elementos que sugieran la incorporación de la innovación, las cifras también muestran que el 90% de los entrevistados poseían estudios superiores, y que el emprendimiento estaba uniformemente distribuido entre los estratos socioeconómicos, con un aproximado de 20% de participación de cada estrato (IESA, 2012). Siendo que por ejemplo el estrato AB, representa apenas el 5% de la población, podría decirse que la proporción de emprendedores es más alta en esos estratos socioeconómicos, que en el estrato D, por ejemplo.

Estos hechos sugieren que el emprendimiento, aun cuando es impulsado por una economía en la cual la crisis arrasa con la seguridad social (sin servicios públicos de salud, pensiones a nivel de pobreza extrema, deterioro de los ahorros, pérdida de valor de los activos), con alto desempleo, con salarios que no cubren la canasta básica, el emprendimiento a pesar de ser necesario, es también voluntario, lo cual supone que la persona se tome un tiempo para idear un plan de acción, para llevar adelante su emprendimiento. Ese detalle es importante, porque explica el que la persona califique su emprendimiento como de oportunidad, aun cuando le sea necesario para vivir, y no tenga muchas oportunidades de hacer algo diferente (Brauckmeyer, 2020).

Otro factor a considerar, es de carácter personal, y está asociado al efecto de la interacción social. En Venezuela, el empresario tiene una gran aceptación social, sobre todo el pequeño empresario, esto hace que los elementos asociados al emprender, referentes a mayor libertad de acción, mejores ingresos y posibilidades de escalar socialmente, hoy en día se asocien más a la idea de ser emprendedor, que a la idea de lograr un buen empleo en el país. Para los jóvenes, las perspectivas de vida están en este momento centradas en encontrar un proyecto de emprendimiento, sea aquí o en otro país, pero un alto porcentaje de los mismos, no encuentran incentivos para un proyecto de vida basado en la estructura tradicional de un empleo formal (El Diario, 12-02-2022) (Lujan, 2022b).

Al mismo tiempo, la población económicamente activa se enfrenta a la misma disyuntiva, las perspectivas de lograr estabilidad económica, reposan en lograr un emprendimiento exitoso, antes que en lograr un empleo bien remunerado. El principal bache con que se encuentran los emprendedores es el financiero, la idea no basta y la necesidad de recursos para iniciar o escalar un emprendimiento, se colocan como un obstáculo frente al emprendedor. Como se revisó en el capítulo anterior, las políticas públicas alrededor del emprendimiento, no pueden clasificarse de otra forma que deficientes, el entorno económico no es favorable al emprendimiento como lo muestra la clasificación del Índice Doing Business, sin embargo, Venezuela se perfila como un país de emprendimiento, un país en recuperación, exigirá de muchos emprendimientos de alto impacto (gacela), un país sobreviviente, multiplicara los emprendimientos por necesidad, pero cualquiera sea el rumbo que el país tome, cualquiera sea el clima con el cual

se enfrente, hay que continuar navegando y eso lleva a buscar una salida, una nueva ruta de navegación, y esa es la esencia de emprender.

Conclusiones y Recomendaciones

El concepto de emprendimiento desde las diferentes ópticas de las escuelas del pensamiento económico, tienen un elemento en común, la noción de la innovación ligada al emprendimiento. Lo que diferencia a una simple actividad económica de un emprendimiento, es sobre todo el giro que se le dé a la actividad en búsqueda de llenar un vacío que se percibe en el mercado. La búsqueda de oportunidades de emprendimiento está ligada a la percepción o lectura del mercado y esta a su vez a la innovación para aprovechar esas oportunidades.

El papel del Estado en el emprendimiento es notable si nos situamos en la perspectiva institucional de la economía. Las políticas públicas juegan un papel determinante en hacer un ecosistema de emprendimiento más amigable y potenciador de la acción de emprendimiento. Las posibilidades de realizar transacciones que puedan ser fácilmente demandables, posibilita a su vez iniciativas privadas para la promoción del emprendimiento, los fondos de capital de riesgo, los capitales ángeles y la simple inversión societaria en emprendimientos se posibilita con un buen marco institucional.

Los diversos indicadores que miden el emprendimiento y la innovación, así como las condiciones económicas del país, muestran un profundo deterioro del ecosistema emprendedor en Venezuela. Pese a unas condiciones de entorno poco favorables, la presencia de emprendimientos es notable, tanto a nivel formal, como a nivel informal. La situación económica del país tiene un efecto doble, por un lado, aumenta el riesgo de fracaso de los emprendimientos y la dificultad para iniciarlos, por otra parte, el bajo ingreso laboral y la ausencia de incentivos para

mantenerse en el trabajo, hacen que las personas recurran al emprendimiento como alternativa de carrera. Las últimas mediciones hechas por la GEM en Venezuela en el año 2011, dan cuenta que más de 3,2 millones de personas estaban vinculadas a la actividad temprana de emprendimiento, así mismo 1,1 millones de ese total de personas mantenían un negocio funcionando. Ciertamente, mucha agua ha corrido desde ese momento, la migración ha movido una cantidad importante de personas en edad productiva, la encuesta ENCOVI 2021, muestra cifras muy importantes con respecto a esto, la ocupación formal se redujo a un 40% de la población ocupada y el 51% manifiesta trabajar por cuenta propia, solo un 3% manifiesta ser patrono o empleador, lo cual señala que ese 51% lleva adelante emprendimientos de muy bajo impacto, ya que no generan empleos adicionales.

Las condiciones económicas del país condicionan a un mayor volumen de emprendimientos, pero al mismo tiempo hacen que dichos emprendimientos sean de bajo impacto y por lo tanto no sean fuente de crecimiento y desarrollo económico. En tanto el ecosistema emprendedor no sea de mejor calidad y el manejo macroeconómico no reporte una mayor estabilidad de la economía, la oportunidad de generar emprendimientos gacela será muy limitada. La economía venezolana efectivamente creció en 2021, pero su crecimiento fue apuntalado por la recuperación del sector petrolero, más del 70% del efecto sobre la producción se explica por el repunte del sector petrolero, al mismo tiempo solo el 3% de los emprendimientos en el país tienen vinculación con la actividad del sector de minería, siendo mucho menor el porcentaje de los que se vinculan directamente

con el sector petrolero. Podemos inferir, que el efecto de la mejora del sector petrolero tuvo mayor repercusión sobre la generación de emprendimientos en el sector comercial, por lo que, si podría pensarse de un efecto menor del emprendimiento sobre el crecimiento del sector comercial, que se registró en una cifra cercana al 8%. Esto no permite afirmar que el crecimiento experimentado por la economía sea consecuencia de la mayor actividad de emprendimiento.

La conclusión anterior, nos permite afirmar que el efecto de mejoría en la economía venezolana, nuevamente depende del mercado petrolero, donde no se tiene control sobre las variables que lo determinan. La única variable bajo control del Estado es la producción, y las variaciones en la misma dependen de un proceso de inversión que aparte de costoso, tomaría varios años en recuperar la capacidad productiva, sin garantías a su vez de que los precios respalden dicha inversión. Es por esto que recuperar la senda del crecimiento económico, supone un plan alternativo de recuperación de las capacidades productivas y donde la generación de emprendimientos de impacto jugara un papel importante en lograr ese objetivo.

El emprendimiento no genero la recuperación de la economía venezolana, pero está llamado a ser un protagonista en una recuperación sostenible de la economía en el mediano y largo plazo.

Los emprendedores venezolanos están sujetos a condiciones adversas para su labor, sin embargo, podemos afirmar que la actividad emprendedora está presente y que podría obtener mejores resultados con una política pública adecuada.

Las cifras de créditos otorgados por financiamientos públicos o privados es muy pequeña para generar impacto, sin embargo, el número de emprendimientos que existen nos permite inferir que el financiamiento de los mismos proviene de fuentes privadas, ya sea el propio capital del emprendedor o mecanismos informales de crédito a los que acceden los emprendedores, no siempre con las condiciones más favorables.

En función de esto se hacen algunas recomendaciones de política pública, con el objeto de lograr mejoras en las mismas y en el ecosistema emprendedor:

La política pública debe pasar de ser enunciativa a ser realidad. La promulgación de la Ley de fomento al emprendedor, es un paso en la dirección adecuada, pero mientras existen buenas intenciones en el contenido de la ley, no se concretan acciones que hagan realidad dichas intenciones,

El financiamiento es un elemento fundamental para impulsar emprendimientos, y mientras existen algunas iniciativas de tipo privado que buscan generar un mercado de intercambio de proyectos y financiamientos, la ley no incluye incentivos para tales iniciativas, dejando todo el peso del financiamiento en la banca tradicional y en fondos creados para tal fin, ambas opciones limitadas y sin los incentivos apropiados para tener resultados positivos.

La inversión pública debe enfilar a la producción de innovación, mientras el Estado ha limitado la inversión en el sector educativo, las universidades y el sector científico, el cual no cuenta con presupuesto para funcionar más allá de lo básico. La misma situación ocurre con la inversión en infraestructura física que es

necesaria para emprendimientos tanto de productos como de servicios, es imposible pensar en el desarrollo de emprendimientos turísticos, por ejemplo, cuando no se cuentan con servicios básicos funcionales e infraestructura que permita una movilización cómoda y segura.

Finalmente, es necesaria una política de capacitación para el emprendimiento, aun para aquellos emprendimientos precarios y de subsistencia, con una adecuada capacitación pueden resultar en un escalamiento hacia emprendimientos formales y de mayor impacto que los que se tienen en la actualidad. El más básico de los emprendimientos de compra y venta de productos, podría funcionar mejor si incorpora nociones de logística, financiamiento, mercadeo, entre otros conocimientos que lleven a un mejor desempeño.

Referencias Bibliográficas

Acs, J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economic*, 39(2), 289-300. doi: 10.1007/s11187-010-9307-2.

Arias, Fidias (2012). El Proyecto de Investigación, introducción a la metodología científica. (6ta). Caracas: Episteme.

Ávila Angulo, Elizabeth. (2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. *Revista Investigación y Negocios*, 14(23), 32-48. Epub 30 de junio de 2021. <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>

Barragán, J.; Guerra, P.; Sandoval, P.; Sosa, E. (2019) El Emprendedurismo En Economías Emergentes: Estudio Comparativo Entre Venezuela y México; Daena: International Journal of Good Conscience. 14(2)290-301. Noviembre 2019. ISSN 301.pdf

Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R., y Wennekers, S. (2002). Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD Countries in the period 1976–1996. *Small Business Economics*, 19(3), 271-290. doi: 10.1023/A:1019604426387.

Corporación Andina de Fomento (2013) Emprendimiento en América Latina, Desde la subsistencia hacia la transformación productiva, Editor CAF, Colombia 2013

Cornell University, INSEAD, and WIPO (2020). The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. ISSN 2263-3693 ISBN 978-2-38192-000-9 Printed and bound in Geneva, Switzerland, by the World Intellectual Property

Deloitte (2022) Haciendo Negocios en Venezuela, Impuestos 2021; Publicación en línea:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ve/Documents/tax/Doing%20Business%20Venezuela%202021.pdf>

El Diario (12 de febrero 2022) Cuatro emprendimientos innovadores de jóvenes venezolanos que apuestan al país;

<https://eldiario.com/2022/02/12/emprendimientos-innovadores-jovenes-venezolanos/#:~:text=En%20Venezuela%2C%20los%20emprendimientos%20hechos,el%20colapso%20de%20los%20salarios.>

ENCOVI 2021 (2022) Encuesta Nacional sobre Condiciones de Vida 2021; Proyecto ENCOVI, UCAB; <https://www.proyectoencovi.com/encovi-2021>

Gutiérrez, J.; Romero, J.; Díaz, M.; Sulbarán, N. (2017) Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. Algunas reflexiones sobre Venezuela Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XXIII, núm. 4, octubre-diciembre, 2017, pp. 98-107 Universidad del Zulia Maracaibo, Venezuela Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=280556>

Fotopolous, G., (2012). Nonlinearities in regional economic growth and convergence: The role of entrepreneurship in the European Union regions. *The Annals of Regional Science*, 48(3), 1-23. doi: 10.1007/s00168-010-0419-z.

Fuentelsaz, L, González, C. y Maícas, J. (2020), “High growth aspirations entrepreneurship and exit: the contingent role of market supporting institutions”, ***Small Business Economics***, forthcoming, DOI: 10.1007/s11187-020-00320-4.

Galindo, M-A., Ribeiro, D., y Méndez, M. T. (2012). Innovación y crecimiento económico: Factores que estimulan la innovación. *Cuadernos de Gestión*, 12 51-58.

Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). México D.F.: McGraw-Hill.

IESA (2012) Informe Ejecutivo 2011-2012 GEM; Centro de Emprendedores IESA, Caracas; [www.iesa.edu.ve / centro-de-emprendedores](http://www.iesa.edu.ve/centro-de-emprendedores)

Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6.656 de fecha 15/10/2021.

Lizcano, L. y Rodríguez, K. (2017) Diseño de Instrumento para medir la actividad emprendedora en el contexto venezolano a nivel del área metropolitana de Caracas; Trabajo Especial de Grado, Universidad Católica Andrés Bello; disponible en:

<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAT3837.pdf>

Lujan, Rayli (2022a) Los emprendimientos en Venezuela han crecido a la par de las necesidades, Bloomberg en línea,

<https://www.bloomberglinea.com/2022/05/18/los-emprendimientos-en-venezuela-han-crecido-a-la-par-de-las-necesidades/>

Lujan, Rayli (2022b) Jóvenes empresarios en Venezuela aumentan el número de agremiados y apuntan a lo social; Bloomberg en línea;

<https://www.bloomberglinea.com/2022/05/12/emprender-en-venezuela-y-agremiarse-para-contarlo-lo-social-mueve-a-los-mas-jovenes/>

Moreno, María (2022) La reforma del Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras ¿inicio de la desdolarización en Venezuela?; Notas sobre la economía Venezolana N° 15; Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, UCAB.

https://www.ucab.edu.ve/wp-content/uploads/2022/05/Nota-15-Serie-Notas-sobre-la-Economia-Venezolana_MAM_IGTF_Dolarizacion.pdf

Murphy, P.J., Liao, J., & Welsch, H.P. (2006). A Conceptual History of Entrepreneurial Thought. *Journal of Management History*, 12, 12-35.

<https://www.semanticscholar.org/paper/A-Conceptual-History-of-Entrepreneurial-Thought-Murphy-Liao/06282881bbfe28040e5d6f173b8f26584990d3ec>

North, Douglass C. and Alt, John, Institutions, Institutional Change, and Economic Performance (1990). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, Recuperado de:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496212

Páez-Acosta, G., Flores, C., Giraud, L., Ojeda, E., y Ríos, F. (2021) Opciones para el impulso de una economía de impacto en Venezuela; en Comunidad Venezuela: Apoyando una agenda de investigación y acción local, CODS-IRDS, Fajardo y Vargas Editores. Págs. 66-107.

Resolución 017.18, de fecha 12/03/2018, emitida la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN), la cual dicta las Normas Relativas al Otorgamiento de Créditos a Beneficiarios Enmarcados en los Programas y Misiones Impulsadas por el Ejecutivo Nacional.

Romero, J., Hernández, L., Gutiérrez, J. y Portillo, R. (2017) Factores contextuales que influyen en el emprendimiento de empresas familiares en Venezuela; Opción, vol. 33, núm. 83, pp. 492-515, 2017; Universidad del Zulia; <https://www.redalyc.org/journal/310/31053772018/html/>

Santos, Miguel (2021) La Venezuela del día después (y la del día antes); en Comunidad Venezuela: Apoyando una agenda de investigación y acción local, CODS-IRDS, Fajardo y Vargas Editores. Págs. 44-65.

Schumpeter, J. A. (1997). La teoría del Desarrollo Económico: Un estudio del beneficio, capital, crédito, intereses y el Ciclo Económico. Fondo de Cultura Económica, México

Terán-Yépez, Eduardo & Guerrero, Andrea. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. Espacios. 41; <https://www.researchgate.net/publication/339712808>

Vélez, Luis (2021) La Concepción del Empresario en el Pensamiento Económico – El Origen: Richard Cantillon, Disponible en:

<https://icpcolombia.org/tendencia/concepcion-del-empresario/>

Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3),

335-350. [https://www.researchgate.net/profile/Poh-Kam-](https://www.researchgate.net/profile/Poh-Kam-Wong/publication/5158284_Entrepreneurship_Innovation_and_Economic_Growth_Evidence_from_GEM_Data/links/02e7e5284d72b4a7e0000000/Entrepreneurship-Innovation-and-Economic-Growth-Evidence-from-GEM-Data.pdf)

[Wong/publication/5158284_Entrepreneurship_Innovation_and_Economic_Growth_Evidence_from_GEM_Data/links/02e7e5284d72b4a7e0000000/Entrepreneurship-Innovation-and-Economic-Growth-Evidence-from-GEM-Data.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Poh-Kam-Wong/publication/5158284_Entrepreneurship_Innovation_and_Economic_Growth_Evidence_from_GEM_Data/links/02e7e5284d72b4a7e0000000/Entrepreneurship-Innovation-and-Economic-Growth-Evidence-from-GEM-Data.pdf)

Zamora, Clarisa (2018) La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador; Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015 Vol. 39 (Nº 07) Año 2018; disponible en: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

Zouita, M. S. (2021). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth in 95 Developing and Emerging Countries. *Scientific Annals of Economics and Business*, 68(2), 145–162. <https://doi.org/10.47743/saeb-2021-0014>

Anexo 1.

Tabla 7. Resumen de algunos anuncios sobre otorgamiento de financiamiento

Tipo de financiamiento	Número de Beneficiarios	Monto Otorgado	Fuente
BDV - emprendeBDV 27/04/22	112 distrito capital	2.250.000 Bs	http://www.mppef.gob.ve/bdv-entrega-creditos-a-112-emprendedores
BDV- emprendeBDV 03/08/22	213- La Guaira	6.000.000bs	http://www.minec.gob.ve/banca-publica-ha-otorgado-mas-de.-4760
Banca Publica 03/08/22	4760 nivel nacional	58.000.000	http://www.minec.gob.ve/banca-publica-ha-otorgado-mas-de.-4760
BDV- emprendeBDV 16/08/22	3152 a nivel nacional	49.000.000	http://www.bancaynegosios.com/banco-de-venezuela-ha-otorgado
FONAEM 2809/22	800 productores textiles a nivel nacional	No se informa el monto	http://ultimasnoticias.com.ve/noticias-general/emprendedores-de-caracas-confeccionan
Emprende juntos -Monagas-Banca Publica 15/09/22	262 créditos a emprendedores	No se especifica monto de los mismos	https://ultimasnoticias.com.ve/noticias/monagas/se-han-otorgado-262-creditos

Nota: Una limitación importante es que no es posible conocer si hay duplicidad en la contabilidad de estos créditos, ya que son informaciones globales que se solapan.