

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
ESPECIALIDAD EN CIENCIAS CONTABLES MENCIÓN COSTOS**

**REPERCUSIÓN DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN
EN LA CREACION DE LOS EMPRENDIMIENTOS
CASO: EMPRENDIMIENTOS DEL MUNICIPIO LIBERTADOR DEL
ESTADO MÉRIDA EN VENEZUELA**

Autora: Lcda. María Daniela Mirabal S.

Tutor: MSc. Galia Chacón

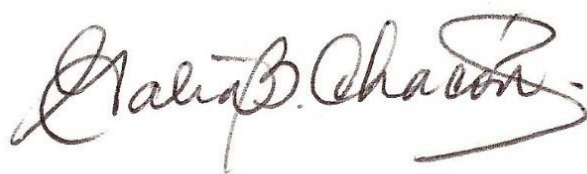
Reconocimiento

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
ESPECIALIDAD EN CIENCIAS CONTABLES MENCIÓN COSTOS
Mérida -Venezuela

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que he leído el Anteproyecto de Trabajo de Grado, presentado por la ciudadana **María Daniela Mirabal Segovia**, C.I. N° V.- **18.209.756**, para optar al Grado de Especialista en Ciencias Contables Mención Costos y que acepto asesorar al estudiante, en calidad de Tutor, durante la etapa del desarrollo del trabajo hasta su presentación y evaluación.

En la ciudad de Mérida, a los 31 días de Mayo de 2022.



Prof. Galia Chacón

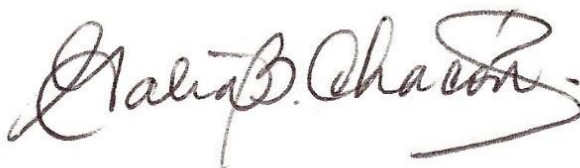
C.I. V – 8.998.039

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
ESPECIALIDAD EN CIENCIAS CONTABLES MENCIÓN COSTOS
Mérida -Venezuela

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi carácter de Tutora del Trabajo de Grado presentado por la ciudadana **María Daniela Mirabal Segovia**, C.I. N° V.- **18.209.756** para optar al Grado de Especialista en Ciencias Contables Mención Costos, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la Ciudad de Mérida a los 01 días de Agosto de 2023.



Prof. Galia Chacón

C.I. V – 8.998.039

ÍNDICE GENERAL

	pp.
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
RESUMEN.....	xii
INTRODUCCCIÓN	13
CAPÍTULO I.....	16
Planteamiento del problema	16
Objetivos de la Investigación	24
Importancia y Justificación del Estudio	24
Delimitación del Estudio	26
Limitaciones de la Investigación	26
CAPÍTULO II	27
Antecedentes de la Investigación.....	27
Bases teóricas.....	35
Bases Legales	86
Sistema de Variables	94
CAPÍTULO III.....	97
Tipo de Investigación.....	98
Diseño de Investigación.....	100
Población.....	101
Muestra	103
Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	106
Validez y Confiabilidad.....	109

Técnicas de Procesamiento y Análisis de Información	113
CAPÍTULO IV	117
Características de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela	118
Dimensiones que influyen en la creación de nuevas empresas en Venezuela	145
Costos de transacción que enfrentan los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela	148
Costos generados por los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela en las transacciones con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal	163
Incidencias de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela.....	174
CAPÍTULO V	178
Conclusiones	178
Recomendaciones	185
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	188
ANEXOS	199
Carta de solicitud para validación del instrumento de recolección de datos	200
Cuestionario	201
Evaluaciones del cuestionario por parte de expertos.....	215
Glosario de términos	234

ÍNDICE DE CUADROS

	pp.
Cuadro N° 1	49
Cuadro N° 2	58
Cuadro N° 3	62
Cuadro N° 4	82
Cuadro N° 5	96
Cuadro N° 6	118
Cuadro N° 7	119
Cuadro N° 8	121
Cuadro N° 9	122
Cuadro N° 10	124
Cuadro N° 11	125
Cuadro N° 12	127
Cuadro N° 13	128
Cuadro N° 14	130
Cuadro N° 15	132
Cuadro N° 16	134
Cuadro N° 17	136
Cuadro N° 18	138
Cuadro N° 19	139
Cuadro N° 20	140
Cuadro N° 21	141
Cuadro N° 22	142
Cuadro N° 23	143

Cuadro N° 24	152
Cuadro N° 25	153
Cuadro N° 26	154
Continuación de Cuadro N° 26.....	155
Cuadro N° 27	156
Cuadro N° 28	157
Cuadro N° 29	158
Continuación de Cuadro N° 29.....	159
Cuadro N° 30	160
Cuadro N° 31	161
Continuación de Cuadro N° 31.....	162
Cuadro N° 32	163
Cuadro N° 33	164
Cuadro N° 34	166
Cuadro N° 35	167
Cuadro N° 36	168
Cuadro N° 37	169
Cuadro N° 38	170
Cuadro N° 39	171
Cuadro N° 40	172
Cuadro N° 41	173
Cuadro N° 42	177

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	pp.
Gráfico N° 1.....	118
Gráfico N° 2.....	120
Gráfico N° 3.....	121
Gráfico N° 4.....	123
Gráfico N° 5.....	124
Gráfico N° 6.....	126
Gráfico N° 7.....	127
Gráfico N° 8.....	129
Gráfico N° 9.....	131
Gráfico N° 10.....	133
Gráfico N° 11.....	135
Gráfico N° 12.....	139
Gráfico N° 13.....	144

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
ESPECIALIDAD EN CIENCIAS CONTABLES MENCIÓN COSTOS

**REPERCUSIÓN DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EN LA
CREACION DE LOS EMPRENDIMIENTOS**
**Caso: Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en
Venezuela**

Autor: María Daniela Mirabal Segovia

Tutora: Galia Chacón

Fecha: Agosto 2023

RESUMEN

El emprendimiento es una actividad comercial de gran auge en las economías de Venezuela y el mundo, enfocándose en la creación de estilos de negocios innovadores y creativos, siendo fundamental la constante actualización y modernización de su producto y servicio, así como de las estrategias de gestión de recursos, procesos y factores condicionantes de su evolución empresarial. En tal sentido, es esencial para los emprendimientos emplear herramientas eficaces en la gestión de recursos, específicamente en la gestión de sus costos, los cuales son elementos de principal atención en la administración de las operaciones, con el propósito de maximizar los beneficios y minimizar costos. Por ello, se plantea la siguiente investigación orientada en analizar la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del municipio Libertador del Estado Mérida. El estudio incluye un diseño de investigación descriptiva y de campo no experimental, utilizando las técnicas de revisión documental y la encuesta y como instrumento el cuestionario. Concluyendo que los costos de

transacción inciden desfavorablemente en la creación de los emprendimientos del municipio Libertador del estado Mérida.

Palabras claves: emprendimiento, emprendedor, costos, costos de transacción.

www.bdigital.ula.ve

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una actividad comercial de gran impulso en las economías a nivel mundial y nacional, caracterizándose por el auge de la creación de negocios que ofrecen la venta de productos y servicios de gran demanda en la población, adaptándose a las características y necesidades del mercado, lo que obliga al emprendedor a una constante actualización y modernización de su producto, procesos y estrategias de acuerdo a la evolución de la industria.

El mercado lo integra una serie de transacciones que están siempre acompañadas de unos costos asociados, los cuales están presentes en todas las actividades de una empresa, tanto principales como de apoyo a lo largo de toda la cadena de valor, por lo cual el estudio de estos costos se hace fundamental si se quiere alcanzar el éxito empresarial.

Para estudiar y medir los costos presentes en las transacciones del mercado surge la teoría de los costos de transacción, la cual se fundamenta en identificar y determinar los costos en las operaciones generadas por la empresas en conjunto con otros sujetos económicos tales como proveedores, clientes, entre otros, teniendo la finalidad de gestionar los recursos, procesos y factores de la manera menos costosa posible para la entidad.

Es por ello, que para los emprendimientos es de gran utilidad emplear metodologías como la de los costos de transacción, la cual les permite evaluar el comportamiento de sus costos en las transacciones generadas y tomar las

medidas más acordes en cuanto a la gestión de sus costos, permitiendo de este modo ser competitivos, establecerse en el mercado y tener un funcionamiento viable en sus operaciones.

En Venezuela, se están presentando cambios acelerados a nivel social, financiero, económico, políticos entre otros, que influyen directamente en la sociedad así como también en las empresas. Lo que hace necesario que los emprendimientos desarrollen y gestionen óptimamente los recursos, procesos y factores en sus actividades y relaciones con sus clientes, proveedores, empleados, gobierno, entre otros, lo cual les permitirá cumplir con los objetivos planteados de manera eficiente y oportuna minimizando costos y controlando los factores de riesgo e incertidumbre.

En esta oportunidad, se desarrolla una investigación referente a los emprendimientos de la ciudad de Mérida en Venezuela, trabajo de estudio enfocado en analizar la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del municipio Libertador del Estado Mérida.

Para cumplir con los objetivos planteados en el presente estudio se diseña un tipo de investigación descriptiva y de campo no experimental, donde se toma como punto de partida la revisión de fuentes bibliográficas y posteriormente se recolectan los datos mediante la aplicación de un cuestionario a la muestra seleccionada de los emprendimientos del Municipio Libertador.

La investigación está estructurada de la siguiente manera:

En el capítulo I se plantea el problema, el cual hace referencia al planteamiento del problema, formulación de objetivos general y específicos, la justificación y el alcance de la investigación.

El capítulo II contiene el marco teórico, desarrollando los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y legales, y el sistema de variables.

En el capítulo III se desarrolla el marco metodológico, que incluye los procedimientos a seguir para llevar a cabo la investigación, en él se presentan el diseño y tipo de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de los datos, así como las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

El capítulo IV contiene el análisis de los resultados obtenidos a través del cuestionario aplicado a los emprendimientos adscritos al club de emprendedores de la Cámara de Comercio e Industria del Estado Mérida (CACOIME).

En el capítulo V se exponen las conclusiones y recomendaciones. Luego se presentan las Referencias Bibliográficas y los Anexos de la investigación que incluyen la carta a los profesores que validan el instrumento, el cuestionario y el glosario de términos.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

El fenómeno del emprendimiento juega un rol importante en la dinámica de crecimiento social y económico de un país, influenciando directamente la generación de nuevas empresas, el impulso de la actividad económica y el desarrollo de la sociedad. Lo cual fomenta el incremento en los ingresos de las personas, la oferta de empleo, la innovación y el bienestar, independientemente de las múltiples circunstancias o motivos que dan inicio al emprendimiento (León y Cancino, 2014).

El emprendimiento es un concepto abordado por diferentes economistas como Shumpeter (1942), Kirzner (1985), Knight (1921), entre otros (Citado en Calvopiña, 2020). Para efectos del presente estudio se define al emprendimiento como cualquier intento de creación de nuevos negocios o nuevas empresas (Global Entrepreneurship Monitor, 2019).

El fomento del emprendimiento está en auge en la actualidad, es por ello que según Cárdenas et al. (2015), se han diseñado e implementado una serie de políticas por parte de la mayoría de los países, para crear una cultura emprendedora, financiar la creación de empresas y asesorar a

emprendedores. En este orden de ideas, Hidalgo (2014), afirma que el fortalecimiento de la economía de los países desarrollados a través de empresas innovadoras es ejemplo de una alternativa para las economías en vías de desarrollo.

Por lo antes expuesto, se ha asociado al emprendimiento con estrategias de progreso, mediante la solución de problemas de desempleo y pobreza, así como la promoción de transferencia de conocimientos de la universidad al sector empresarial. Asimismo, se ha promovido la creación de instituciones destinadas al fomento del espíritu emprendedor, la asesoría e incubación de empresas, como lo son el Parque del Emprendimiento en Medellín Colombia, Madrid Emprende y Barcelona Activa en España, entre otros, (Cárdenas et al. 2015)

En este orden de ideas, es relevante en el proceso de creación de nuevos emprendimientos la posibilidad de crecimiento laboral y profesional de las personas involucradas. Así lo demuestran el hecho del aumento cada día de los individuos, quienes contemplan la posibilidad de desarrollar un emprendimiento entre sus opciones de vida o desarrollo laboral, en rubros muy diversos (Romero, 2020).

Como factores claves del desarrollo emprendedor según Cárdenas et al. (2015) se presentan el capital financiero, capital humano y capital social; en los cuales el emprendimiento impacta de la siguiente manera:

- ✓ Capital Económico-Financiero: El emprendimiento impacta en un principio en el sector económico, al fomentar la expansión de la

economía mediante la creación de empresas, el empleo y la acumulación de riquezas.

- ✓ Capital Humano: El emprendimiento despierta un interés por el conocimiento y la formación continua de las personas, estimulando el crecimiento intelectual y el capital humano, lo que permitirá afrontar los retos de manera adecuada y contribuir con el desarrollo social.
- ✓ Capital social: El emprendimiento se fomenta en lugares donde hay más confianza en el entorno, creando posibilidades de redes de colaboración y apoyo mutuo, lo que supone una reducción de los costos de transacción asociados a la vigilancia, el control y la negociación. En contraposición, en los espacios donde existe alta desconfianza es más difícil emprender proyectos coordinados, de acuerdo al aumento de los costos de transacción y la caída de iniciativas conjuntas.

La actividad emprendedora de acuerdo a su condición determinante por oportunidad o necesidad se ve impulsada en diferentes grados de relevancia por factores institucionales y económicos en un país. Los determinantes institucionales comprenden la libertad monetaria, libertad de inversión, capital mínimo requerido para iniciar un negocio e índice de educación (Calvopiña, 2020). Por su parte los determinantes económicos a tener en cuenta son desempleo total y producto interno bruto (PIB) per cápita (Calvopiña, 2020).

En relación a los requisitos que inciden en la actividad emprendedora destaca que el capital mínimo requerido como parte de las regulaciones gubernamentales para iniciar un negocio podría desalentar a los posibles

emprendimientos, debido a que el emprendedor debe incurrir en este costo previo a la constitución y operación formal de su negocio (Cardona, et al., 2008). En este contexto las políticas públicas deberían procurar la reducción de procesos administrativos que enfrentan los emprendedores, debido a que el establecimiento de excesivos requisitos de capital y tramitología dificultan la creación de nuevos negocios (Meyer y Jacques, 2018).

Dentro del alcance del estudio sobre emprendimientos, Ramírez (2010) señala dos enfoques de la Teoría Económica Institucional, que han demarcado lineamientos al hacer sus aplicaciones en creación y desarrollo de empresas:

- ✓ Por un lado estaría el enfoque micro- analítico propuesto inicialmente por R. Coase (1937, 1960, 1994) y continuado por O. Williamson (1981, 1991), quienes determinan formas cooperativas de trabajo como alianzas estratégicas entre empresas e inversiones extranjeras directas, entre otros; asimismo, establecen formas de organización de las unidades empresariales en función de sus costos de transacción, asociándolo a estructuras verticales, temas de estrategia empresarial y barreras de entrada, etc.
- ✓ Por otra parte, se encuentra el enfoque de D. North (1990, 1993), quien introduce un enfoque macro-analítico al desarrollar su teoría del cambio institucional, combinando la teoría de los costos de transacción con la teoría de la conducta humana (Díaz et al. 2005).

En este orden de ideas, se entiende por costos de transacción, los costos que se generan en los flujos transaccionales de los factores requeridos para el

desarrollo de los procesos productivos, teniendo como escenario los mercados. En los cuales, se demandan que los agentes económicos involucrados intercambien sus derechos de propiedad sobre los activos económicos, para el ejercicio de su uso exclusivo (Ramírez 2010).

De acuerdo a Salgado (2003), las empresas usan el mecanismo de la teoría de los costos de transacción para proteger sus activos específicos con respecto al comportamiento oportunista de los sujetos económicos mediante la desconfianza, generándole un ahorro de costos de transacción.

En Venezuela según el Periódico el Emprendedor (2018), existe un índice de emprendimiento entre el 15 y el 20 por ciento de los venezolanos mayores de edad (alrededor de 2,5 millones de personas anualmente); siendo el propósito de la mayor parte de las personas que deciden iniciar un proyecto propio el paliar la crisis económica, y no el haber detectado o estudiado una oportunidad.

Asimismo lo manifiestan la Encuesta de Condiciones de Vida (ENCOVI), que según los encuestados para el 2021, los venezolanos que trabajan por cuenta propia representa el 49.4%, atribuida en medida a la destrucción del empleo público y privado; y la Asociación de Trabajadores Emprendedores y Microempresarios de Venezuela (ATRAEM), quien resalta que el gran empleador en Venezuela sigue siendo la economía informal, que es la que impulsa al emprendimiento y la que ha crecido a 50% debido a la realidad económica. Destacándose los emprendimientos relacionados al área de alimentos, servicios de belleza y reparaciones (Bloomberg Línea, 2022).

En este sentido, Aramis Rodríguez coordinador del Centro de Emprendimientos del Instituto de Estudios Superiores en Administración (IESA), explica como el Monitor Global de Emprendimientos (GEM) ha ido demostrando la relación entre la aparición de nuevos emprendimientos con la vocación y la necesidad. Concluyéndose que si hay más desempleo va aumentar el número de emprendedores, como es el caso venezolano, en el cual el PIB es muy bajo, usando esta correlación a medida que baja el PIB aumenta el número de emprendedores informales por necesidad (Bloomberg Línea, 2022).

Lo expuesto anteriormente, hace complejo determinar cuántos de estos emprendimientos son proyectos que realmente entran bajo el concepto internacional de emprendimiento (altamente ligado a la innovación) y cuantos son pequeños negocios que simplemente capitalizan la carencia de competidores (Periódico el Emprendedor, 2018).

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, de la tendencia en cuanto al surgimiento de emprendimientos en Venezuela, la legislación venezolana ha emitido una normativa que regula y ampara la creación y desarrollo de dicha actividad económica en el país, titulada Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (G.O. N° 6.656, 15 de Octubre de 2021).

La Ley Para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (G.O. N° 6.656, 15 de Octubre de 2021) tiene por objetivo “promover el desarrollo de nuevos emprendimientos y una cultura emprendedora orientada al aumento y diversificación de la producción de bienes y servicios,

el despliegue de innovaciones y su incorporación al desarrollo económico y social de la Nación'' (p. 1).

Igualmente se manifiesta la finalidad de dicha normativa, en cuanto a fomentar el emprendimiento, promover el desarrollo armónico de la economía, impulsar la iniciativa emprendedora y favorecer el ejercicio del derecho a dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia. Todo ello, busca fortalecer el nivel de vida de la población, permitir la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, entre otros (Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, G.O. N° 6.656, 15 de Octubre de 2021).

En este orden de ideas, es preciso señalar que a través de la norma en materia de emprendimientos se crea la obligatoriedad de los emprendedores de registrarse en el Registro Nacional de Emprendimientos, con el fin de simplificar los trámites en todos los niveles de la administración pública, en pro de la creación y desarrollo de los nuevos emprendimientos.

El registro señalado anteriormente, se ha venido realizando a partir del año 2022 a través de la plataforma de integración de emprendedores venezolanos "Emprender Juntos''. Una vez llevado a cabo el proceso de inscripción por la página web, se procede a validar la información y se emite un certificado que brinda personalidad jurídica al emprendimiento por un lapso de dos años (Emprender Juntos, 2022).

De acuerdo a lo expuesto, es de resaltar que luego de vencer la vigencia de dos años del certificado de Registro Nacional de Emprendedores,

se debe hacer la inscripción del emprendimiento en el Registro Mercantil, bajo las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio.

Luego de todo el planteamiento descrito anteriormente, surge la siguiente interrogante ¿Cómo repercuten los costos de transacción en la formalización de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela?

Para dar respuesta a esta interrogante se plantean los siguientes cuestionamientos:

- ✓ ¿Cuáles son los costos de transacción que enfrentan los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela en la creación de su emprendimiento?
- ✓ ¿Cuáles son los costos en las transacciones que generan los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal?
- ✓ ¿Cuáles son las incidencias que tienen los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela.

Objetivos específicos

- ✓ Identificar los costos de transacción que enfrentan los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela.
- ✓ Determinar los costos generados por los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela en las transacciones con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal.
- ✓ Exponer las incidencias de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela.

Importancia y Justificación del Estudio

Se requiere analizar la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos, porque actualmente existe un auge en la formación de emprendimientos, lo cual contribuye con el desarrollo económico y social de la localidad.

Describir el comportamiento de los costos en la creación de los emprendimientos, permitirá analizar el alcance y las limitaciones que presentan los emprendedores en la gestión de costos de transacción. Así como determinar las utilidades y debilidades de la gestión de costos en el progreso de los emprendimientos del municipio Libertador.

La importancia de la constitución y desarrollo de emprendimientos para la economía nacional y local, se fundamenta en ser la fuerza más grande para impulsar el progreso económico y social del país, gracias a la dinamización de la economía a través de la oferta de nuevos bienes y servicios en atención a los requerimientos reales que existen en el país. Contribuyendo en mejorar la calidad de vida y el bienestar humano de los ciudadanos.

Para el sólido progreso de los emprendimientos en Venezuela, es necesario el desarrollo de espacios de cooperación entre las entidades del estado y los emprendedores, los cuales permitan a éstos últimos lograr sus objetivos minimizando sus costos de transacción.

El análisis de la repercusión de costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador será un fundamento teórico para futuras investigaciones referentes a emprendimientos en la entidad.

Delimitación del Estudio

Delimitación espacial

El área en el cual se desarrolla la investigación es la ciudad de Mérida, establecida como Municipio Libertador del Estado Mérida, Venezuela.

Delimitación social

La población a investigar serán emprendedores establecidos en el Municipio Libertador del Estado Mérida, Venezuela.

Limitaciones de la Investigación

La teoría de los costos de transacción ha brindado herramientas conceptuales, algunas de ella criticadas, que han inspirado una serie de trabajos en el ámbito empresarial; los estudios relacionados a pequeñas y medianas empresas apenas se inician, resultando ser las investigaciones sobre creación de empresas como las más incipientes.

A su vez es de resaltar, la dificultad existente en la cuantificación de los costos de transacción, como consecuencia de ser en muchos casos costos implícitos y no medibles.

En Venezuela existen muy pocas investigaciones previas referentes a los costos de transacción. Asimismo, desde el año 2011 no se emiten en el país cifras en cuanto a emprendimientos locales.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

En este capítulo se exponen los aspectos que fundamentan el objeto de la investigación, en el mismo se incluyen los antecedentes de la investigación, las bases teóricas, las bases legales, definición de términos, y el sistema de variables, los cuales han sido desarrollados tomando en cuenta los objetivos planteados.

Antecedentes de la Investigación

En este apartado se expone la literatura existente sobre la Teoría de los Costos de Transacción, siendo importante destacar que los estudios previos referentes al tema son escasos, particularmente en Venezuela y Latinoamérica.

Una vez revisadas las fuentes bibliográficas se hallaron una serie de investigaciones previas que guardan relación con este estudio y sustentan la presente investigación, tales como las que se presentan a continuación:

Vera, et al. (2020) en su artículo titulado “Incidencia de los Costos de Transacciones en las Microempresas Informales”, ponen de manifiesto la incidencia de los costos de transacción en el dimensionamiento de las microempresas informales comerciales del cantón Quevedo en Ecuador.

Para el desarrollo del estudio, se procedió a exponer los fundamentos de la Teoría de los Costos de Transacción sustentada por los aportes de sus precursores Coase, Williamson y North; se analizan los aportes teóricos referentes al volumen de transacciones producidas a través de la venta, compras y costos operativos, vinculados con las compras, transporte, remuneraciones, entre otros; seguidamente se describe las características, el número y las estructuras de las microempresas del Cantón Quevedo, así como su participación en el marco de los sectores de la actividad económica.

Se trata de un estudio documental basado en el análisis de la información aportada por el censo nacional económico, realizado por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, en todo el cantón Quevedo en el año 2012.

Luego de analizar la información documental, se procedió a concluir lo siguiente (Vera et al., 2020):

- ✓ Los costos de transacción están estrechamente vinculados con la subjetividad del talento humano de la microempresa, incluido el personal que trabaja y su propietario, quienes anteponen medidas de salvaguarda para protegerse de las actitudes oportunistas y racionales del personal de otras organizaciones, de las contingencias del mercado y del resto de microempresas. Por lo tanto, se hace necesario la preparación, capacitación y formación profesional del talento humano, el cual pueda comprender los procesos y le permita interactuar de manera efectiva con los agentes económicos que participan en la comercialización de bienes y servicios.

- ✓ Intervienen en la determinación de los costos de transacción una diversidad de factores como: el conocimiento, la información, las expectativas, la incertidumbre, riesgos, entre otros; los cuales se minimizan ante la celebración de contratos expresos o tácitos y maximizan los beneficios de los participantes en éstos. Asimismo, intervienen en el proceso de concreción de la venta de bienes y servicios factores como: la experiencia, el prestigio de la marca, como bien intangible y demás componentes que forman parte del capital intelectual de las empresas y microempresas y que inciden directamente en el valor final del bien transferido al consumidor.
- ✓ La mayor concentración de microempresas informales en el cantón Quevedo se ubican en el área comercial, agrupando al 46.99% del total de microempresas. Los socios dedicados a la venta de productos de primera necesidad han recibido el 42.42% de la capacitación del sector, mientras que los comerciantes de prendas de vestir, calzado y otros, han absorbido el 48.39% de los microcréditos.
- ✓ Las microempresas comerciales informales del cantón Quevedo tienen debilidades en la gestión de sus costos de transacción, lo que hace necesario profundizar el análisis de estos costos, en los cuales intervienen una serie de factores, como lo son la limitada disponibilidad de información y capacitación del personal, el riesgo y la incertidumbre, la escasa innovación, la falta de claridad en los contratos de prestación de bienes y servicios y la efectividad de las repercusiones de las cargas impositivas.

El trabajo de grado de Romero y Cúrvulo (2017) denominado “Evaluación del impacto que tienen los Costos de Transacción en la creación de empresas prestadoras de salud (E.P.S) en Bucaramanga” evalúa el impacto que tienen los costos de transacción en la creación de entidades promotoras de salud (EPS) en Bucaramanga, para lo cual procedieron a determinar y analizar el proceso de creación de una EPS en Bucaramanga, junto con los costos de transacción aplicados, en base a la teoría de Coase y la contextualización de algunos postulados de otros autores.

La metodología de investigación es perceptual e integrativa, en donde el análisis del objeto de estudio se desarrolló en tres etapas:

1. La primera fase es exploratoria, en la cual se procedió a identificar, registrar y clasificar de la manera más detallada posible los costos de coordinación, y de transacción en los que incurre un emprendedor en el proceso de creación de una EPS.
2. La segunda fase es exploratoria de campo, en la cual se realizó la recolección de los datos de fuente primaria a través de una encuesta.
3. La tercera fase fue evaluativa, en la cual se realizaron las estimaciones pertinentes a partir de los datos obtenidos en la primera y segunda fase, seguidamente se hizo el procesamiento de los datos y la emisión de las conclusiones.

De los resultados obtenidos en el estudio, Romero y Cúrvulo (2017) concluyeron lo siguiente:

- ✓ Los costos de transacción son los costos asociados a la gestión en el proceso de completar una acción general. Entendiéndose por gestión,

todas las acciones específicas necesarias para completar una acción general.

- ✓ La contabilidad actual, en la función de determinar los costos de transacción en el proceso de creación de una empresa es general y subjetiva, presenta vacíos al intentar calcular el valor total-real por las acciones generales en dicho proceso. Puesto que no se lleva en detalle un registro con todos los costos involucrados en cada una de las acciones generales necesarias para completar dicho procedimiento.
- ✓ El costo de transacción promedio-aproximado del proceso de creación de una EPS en Bucaramanga es aproximadamente COP 156.083.333 millones (Dólares americanos \$52.306,75), equivalente al 1,57% del capital de 10.000.000.000 indicado por la Supersalud.
- ✓ El impacto que generan los costos de transacción en la creación de una EPS en Bucaramanga es leve, en cuanto al valor equivalente en comparación con el capital base. No obstante, su importancia radica en poder tener un registro más detallado de la contabilidad, además de la posibilidad de determinar un costo objetivo que garantice la correcta ejecución de las acciones generales, es decir, los seis ejes alrededor de los cuales giran los costos de transacción que son la investigación, la obtención de la información, la negociación, la toma de decisión, la ejecución y vigilancia.

Calva y Alarcón (2022), presentan un artículo titulado *“Medición de Costo de Transacción Tributaria en Medianas Empresas de la Ciudad de Riobamba, período 2019”*. Este artículo analiza la incidencia de la medición del costo en las empresas de la Ciudad de Riobamba generado por el cumplimiento de sus

transacciones tributarias, verificando que se hayan declarado correctamente todos los impuestos, de acuerdo con lo estipulado en las disposiciones legales que tales empresas están sujetas a cumplir.

Los resultados arrojados en la investigación mediante la aplicación del método de regresión lineal, muestran que la medición de la transacción tributaria incide significativamente en las medianas empresas de la ciudad de Riobamba. En general, Calva y Alarcón (2022) concluyen que la aplicación de la metodología de medición del costo de transacción tributaria, es una herramienta favorable para la medición de los costos de las medianas empresas. Beneficiando a la administración tributaria en conocer los procesos que están siendo de mayor gasto para los contribuyentes, lo cual le permitiría poder tomar las decisiones correspondientes para reducir dichos procesos. Por tanto, se generaría un ahorro para los contribuyentes al momento de realizar todo el proceso de cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Otra de las investigaciones a fin, es el estudio realizado por Váscquez y Pecho (2015), respaldado por el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), la Receita Federal do Brasil (RFB) y el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y pequeñas Empresas (SEBRAE). El trabajo se titula *“Medición de los Costos de Transacción Tributarios en Pequeñas y Medianas Empresas de Brasil”*.

El propósito de este estudio, es identificar algunos de los factores que influyen en la complejidad del sistema fiscal de Brasil y estimar a través de la metodología desarrollada por el CIAT los costos de transacción tributarios. En el documento se explican en términos generales las condiciones

económicas y sociales de Brasil, así como su régimen tributario e institucional fiscal. Asimismo, se explican detalladamente las estimaciones tanto de los costos de cumplimiento tributario, así como los costos administrativos para el caso de la RFB.

La metodología de investigación empleada, consistió en información recabada de fuentes presupuestarias de la RFB para estimar el costo administrativo. Y para el caso de los costos de cumplimiento, se requirió obtención de información primaria del contribuyente a través de una encuesta.

Vásconez y Pecho (2015) exponen la evidencia obtenida luego de los resultados, la cual se describe a continuación:

- ✓ Los costos de transacción tributarios representaron el 1.7% del PIB para el año 2012 en Brasil. De este total el 1.54% correspondió a los costos de cumplimiento tributarios por parte de los contribuyentes y el 0.19% correspondió a los costos de administración de la Receita Federal do Brasil.
- ✓ En cuanto al costo de cumplimiento, en promedio por empresa se gastan 8.845 US Dólares. Para la microempresa este costo promedio fue de 6.976 USD, mientras que para la pequeña empresa el valor ascendió a 10.114 USD.
- ✓ Una empresa promedio en régimen de Lucro Real destina 652 horas al año a cumplir con sus obligaciones tributarias. Por su parte, una micro empresa y pequeña empresa como contribuyente de Régimen Simple Nacional destina 328 horas en promedio.

- ✓ En las microempresas y pequeñas empresas en Brasil, es una práctica común el uso de los servicios de asesores tributarios externos en un 80% en promedio.
- ✓ De acuerdo al contribuyente, una parte muy importante de los costos de cumplimiento son estimados como “otros costos”, los cuales son distintos del pago mensual realizado al asesor tributario externo. Dentro de estos costos se incluyen notas fiscales, legalizaciones, contabilización, documentos, etc.
- ✓ Se resalta el hecho, de que uno de los principales avances en la reducción de estos costos, ha sido el aumento de la declaración por internet y la factura electrónica (Notas Fiscales electrónicas) en todos los segmentos de contribuyentes. Sin embargo, de los hallazgos de la encuesta, se estima que aún persisten ciertos costos que no fueron identificados en forma detallada pero que se constituyen como un gasto efectivo. Por lo cual se sugiere profundizar las fuentes de este tipo de costos ocultos.

Finalmente se manifiesta que este estudio ha sido una primera aproximación a la evaluación de los costos de cumplimiento tanto del régimen general y simplificado.

Bases teóricas

Costos de Transacción

Exponentes de la teoría de los Costos de Transacción

La teoría de los costos de transacción fue desarrollada por varios exponentes en el siglo XX, los cuales son descritos a continuación:

1. El enfoque de la teoría de los costos de transacción comienza con el estudio de Coase (1937, 1960, 1994), quien sienta las bases de la teoría fundamentándose en los siguientes criterios:
 - ✓ Coase explica la existencia del mercado a partir de los costos de transacción, definiendo a los mercados como “instituciones que existen para facilitar el intercambio, es decir, existen para reducir los costos que implica la realización de transacciones”. Requiriendo para ello, la existencia de normas institucionales que permitan verificar y cumplir los intercambios (definición de derechos de propiedad y su protección), (Ares et al., 2006).
 - ✓ Coase plantea la relevancia de la integración vertical como la esencia de la existencia de la firma, en el sentido, de que el hecho de llevarse a cabo los diferentes procesos de la firma por contratistas independientes, hace que la producción sea coordinada por el mercado. En contraste, cuando los diferentes niveles de la empresa son asumidos por el emprendedor, ésta se constituye en una alternativa al mercado (Coase, 1937, citado en Romero y Cúvelo, 2017).

- ✓ Para Coase existen dos formas de asignación de recursos, por un lado el mecanismo de mercado, regido por un sistema de precios que señala la escasez de los recursos; y por el otro, el mecanismo de jerarquía, donde las decisiones de asignación son tomadas por el dueño, gerente o director de la empresa (Romero y Cúrvulo, Cúrvulo, 2017).
- ✓ El objetivo de cualquier empresa es desarrollar sus actividades y prestar sus servicios en atención a las necesidades del mercado. Lo cual hace necesario incurrir en los costos de los bienes y servicios que se dan a través de un gran número de operaciones conocidas como transacciones en el mercado (Coase, 1937, citado en Romero y Cúrvulo 2017).
- ✓ Se establece que en las actividades realizadas por una firma surgen dos tipos de costos, el de coordinación de los recursos a través de transacciones de mercado (costos de transacción) y su contraparte, los costos de coordinar los recursos internamente (Ares et al., 2006)
- ✓ En la determinación de los costos de bienes y servicios influyen tanto los costos de producción como los costos de transacción. Los costos de producción corresponden a la interacción de diferentes factores de producción, constituyéndose por todos aquellos costos que se relacionan directamente con la transformación física del producto o la prestación del servicio, mientras que los costos de transacción son los relacionados con la transmisión del bien o servicio de un sujeto económico a otro,

siendo relevante el conocimiento, la formación y la capacidad para realizar la transferencia de bienes de la manera menos onerosa posible por parte de los sujetos económicos (Coase, 1937, citado en Vera et al., 2020).

- ✓ En el intercambio de un bien o servicio entre los agentes económicos, se debe tener en cuenta los costos de negociación y la celebración de los contratos de intercambio para cada transacción (Coase, 1937, citado en Vera et al., 2020).
- ✓ Los costos de transacción en las operaciones pueden volverse fijos y acumularse en el corto plazo (Niehans, 1987, citado en Vera et al. 2020), pero en el largo plazo estos costos se convierten en variables, en donde los microempresarios intentan intervenir en la reducción de tales costos (Coase, 1937, citado en Vera et al., 2020).
- ✓ Como factores vinculantes con las transacciones se encuentran la información, la incertidumbre, entre otros (Coase, 1937, citado en Vera et al., 2020).
- ✓ El emprendedor emerge cuando el agente económico identifica que la alternativa menos costosa en el mercado es asumir la producción por sí mismo, creando su empresa y reemplazando al mercado.
- ✓ El estado no interviene en las negociaciones y contratos entre microempresarios y consumidores al momento del traspaso de los derechos sobre los bienes, siendo esta negociación libre y voluntaria entre los participantes, quienes deben establecer los

términos del intercambio, el convenio y contrato de negociación (Coase, 1960, citado en Vera et al., 2020).

- ✓ En el mercado no se negocian unidades físicas, sino los derechos para llevar a cabo ciertas acciones, en donde predominan las decisiones de los consumidores, los empleados de la empresa y las expectativas económicas y sociales (Coase, 1991, citado en Vera et al., 2020).

2. Seguidamente, otro de los aportes a la teoría de los costos de transacción es planteado por Williamson (1981-1991), quien aproximaría este concepto a las organizaciones económicas añadiendo un componente adicional a la teoría original, según Menéndez (2005, citado en Romero y Cúvelo, 2017) este elemento fue la eficiencia, como forma de medir el desempeño de la empresa y el cumplimiento de los objetivos, con el fin de reducir costos. La teoría de Williamson expone los siguientes criterios:

- ✓ Para Williamson existen dos fuentes generadoras de costos de transacción, primero influye el comportamiento de los actores económicos implicados en la transacción, que muchas veces se encuentra acompañado de racionalidad limitada y oportunismo. Por otra parte, hace alusión al entorno como la segunda fuente generadora de costos de transacción en la que los sistemas políticos, sociales, económicos y legales determinan gran parte de los mismos (Ramírez, 2010, citado en Romero y Cúvelo, 2017).

- ✓ La racionalidad limitada, se refiere al hecho de que la capacidad de la mente humana de formular y resolver problemas complejos es pequeña en comparación con el tamaño de los problemas, cuya solución es necesaria. Resultando costoso considerar cada una de las posibles contingencias y contratar en función de ellas, existiendo contingencias que no son posibles de prever, lo cual aumenta los costos de cumplimiento de las relaciones contractuales (Ares, et al., 2006).
- ✓ El comportamiento oportunista se refiere a la revelación incompleta o distorsionada de la información por parte de los agentes, con la intención premeditada de equivocar, distorsionar, ocultar, ofuscar o confundir (Ares, et al., 2006).
- ✓ La empresa debe ser considerada como un nexo de contratos, al ser la empresa una unidad legal donde continuamente se establecen relaciones de intercambio de recursos entre diferentes agentes económicos. En este nexo de contratos participan clientes, proveedores, accionistas, gerentes, empleados en general, etc. Una empresa sólo existe en la medida que hayan contratos (obligaciones verbales o escritas de hacer o no hacer algo), por lo cual se llevan a cabo todas las transacciones de la misma (Williamson, 1985, citado en Romero y Cúvelo, 2017).
- ✓ El contrato es un instrumento que permite disminuir la incertidumbre, abarata la obtención y el procesamiento de información, estructura internamente las reglas de operación

del ente económico y da lugar a economizar los costos de transacción asociados a la especificidad de los activos, el oportunismo, la frecuencia de las transacciones y la incertidumbre (Ares et al., 2006).

- ✓ Williamson consideró a los costos de transacción ex ante y ex post. Los costos ex ante, son aquellos en los que se incurre al preparar y efectuar los acuerdos de negociación; mientras que los costos ex post, son los costos generados en la instalación y operación de la estructura de la firma, incluidos el monitoreo y vigilancia (Ares et al., 2006).
- ✓ La transacción o intercambio es la unidad de análisis fundamental, al ser la transacción una transferencia de uno o varios recursos de una persona a otra. Dentro de la organización se hacen continuamente este tipo de intercambio, dado que muchas de las transacciones son repetitivas en cuanto a las condiciones en que son llevadas a cabo, la gente desarrolla habilidades suficientes para realizar transacciones de rutina sin problema (Williamson, 1985, citado en Romero y Cúvelo, 2017).
- ✓ La organización interna de la empresa está sujeta a las decisiones subjetivas de los encargados de tomar decisiones, relacionándose las medidas adoptadas con la implicación de los costos de las opciones relacionadas con las alternativas (Williamson, 1985, citado en Vera et al., 2020).
- ✓ En escenarios económicos de prosperidad o austeridad, es necesario contar con información adicional del socio con el cual

se ha establecido relaciones comerciales, incurriendo en costos conocidos ex ante, referidos a los de negociación, redacción y salvaguarda de un mercado, y costos ex post, vinculados a los de mala adaptación, los de regateo, de establecimiento y administración y los de aseguramiento de los compromisos. Estos costos están presentes en toda operación y deben estar totalmente definidos, con el fin de reducir el riesgo y la incertidumbre al momento de realizar cualquier transacción económica (Williamson, 1985, citado en Romero y Cúvelo, 2017).

3. Otro enfoque de la teoría de los costos de transacción es el de North (1990 -1993), quien plantea lo siguiente:

- ✓ Las empresas juegan un papel decisivo en las transacciones en la medida que permiten reducir sus costos, a través del establecimiento de acuerdos y contratos de carácter comercial con términos claros de negociación (North, 1993, citado en Vera et al., 2020).
- ✓ Los costos de transacción se asocian con variables subjetivas, relacionadas con la conducta de los microempresarios, vinculándose a un enfoque referido con la teoría de cambio institucional. Teoría que plantea el papel de las organizaciones informales como microempresas, encargadas de generar y resolver deficiencias de los Estados en la resolución de los problemas de desempleo (North, 1993, citado en Vera et al., 2020).

- ✓ Los individuos a la hora de hacer contratos, delimitan las características que condicionan el intercambio de los derechos de propiedad en la transacción que se desea establecer. Por su parte las instituciones con las que cuenta una sociedad, hacen valer el intercambio de los derechos de propiedad, con el fin de asegurar que el intercambio se dé correctamente (Romero y Cúrvulo, 2017).
- ✓ Los costos de transacción al estar intrínsecamente vinculados con las aptitudes y actitudes del microempresario y de sus dependientes, hace necesario que exista una mayor formación y conocimiento intelectual y empresarial, con la finalidad de superar la información incompleta (North, 1993, citado en Romero y Cúrvulo, 2017).

www.bdigital.ula.ve

Las transacciones

El término transacción se define como una operación de cualquier ámbito, realizada entre dos o más partes y que supone el intercambio de bienes o servicios a cambio del capital correspondiente. El término puede aplicarse a muchas situaciones de la vida cotidiana, no obstante, normalmente es utilizado para señalar operaciones de tipo económico, que implican el uso de capital o dinero para pagar el costo del bien o servicio adquirido (Definición ABC, 2022).

El objetivo de las transacciones según Menéndez (2005, citado en Romero y Cúrvulo, 2017) es maximizar los beneficios y la satisfacción de los

sujetos involucrados en las mismas, por lo tanto, la importancia que tiene una transacción para cada uno de los sujetos dependerá en gran medida de lo que ganen o pierdan en relación a cuanto esperaban ganar o perder con dicha transacción. Es por esta razón que estos costos de transacción suelen equipararse con los costos de oportunidad.

Existen dos formas de involucrarse en una transacción según Granovetter (1985, citado en Romero y Cúrvulo, 2017), las impersonales en las cuales no se establece una relación más allá del corto tiempo que dura la transacción y en las personalizadas en las que se establecen relaciones a largo plazo entre las partes involucradas. Por lo general, estas últimas se dan entre agentes que brindan mayores garantías de certidumbre para realizar intercambios a través del tiempo.

Es de resaltar, que los riesgos y la incertidumbre siempre están presentes en los procesos de transacciones, razón por la cual surgen los contratos como salvaguarda para intentar controlar los problemas que se puedan presentar como resultado de una negociación incompleta, gracias a las fallas en la información.

Costos de transacción

Los costos de transacción de acuerdo a Coase (1937, citado en Vera et al. 2020), son los costos relacionados con la transmisión del bien o servicio de un sujeto económico a otro, siendo relevante el conocimiento, la formación y la capacidad de los sujetos económicos para realizar la transferencia de bienes de la manera menos costosa posible.

Para la Norma Internacional de Información Financiera para las Pymes (IASB 2015) los costos de transacción se definen como:

“Costos incrementales que sean directamente atribuibles a la compra, emisión, venta o disposición por otra vía de un activo o pasivo financiero. Un costo incremental se entiende por aquel costo en el que no se habría incurrido si la entidad no hubiese adquirido, emitido, vendido o dispuesto por otra vía el instrumento financiero”.

Es de resaltar, que los costos de transacción incluyen honorarios y comisiones pagadas a los agentes (por ejemplo empleados que actúen como agentes de venta), asesores e intermediarios, tasas establecidas por los entes reguladores y bolsas de valores, así como impuestos y otros derechos que recaigan sobre la transacción (Romero y Cúrvulo, 2017). No se consideran como costos de transacción las primas o descuentos sobre la deuda, costos financieros, costos de mantenimiento, ni costos internos de administración (Amat et al. 2004, citado de Romero y Cúrvulo, 2017).

Los costos de transacción según Dahlman (1979) están conformados por tres ejes principales:

- ✓ Investigación e información, son costos relacionados con el conocimiento de las características del producto en el mercado, de la competencia, de la calidad del bien, el costo de descubrir los precios relevantes y del mercado en general.
- ✓ Negociación y decisión, se refiere a los costos vinculados con los acuerdos o contratos entre las partes vinculadas con las transacciones, representadas por el empresario y el consumidor final. Con la finalidad de salvaguardar los intereses de las partes involucradas en la transacción, a través de la reducción de la incertidumbre con ayuda de instrumentos como el contrato y todas sus variantes. Son incluidos como costos de gestión de la negociación y la decisión los referentes al transporte, la comunicación, la redacción de los distintos documentos, el costo de realización de la gestión como por ejemplo gestores, etc.
- ✓ Vigilancia y ejecución, categoría conformada por los costos de supervisión de los términos pactados en los contratos de las transacciones con el objetivo de ejecutar y mantener el control constante de dicha ejecución, garantizando el cumplimiento de los términos pactados en la fase de negociación y decisión.

Factores que intervienen en los costos de transacción

Los costos de transacción están relacionados directamente con las decisiones de los sujetos económicos, quienes pueden pactar y negociar acuerdos en el menor tiempo posible, reduciendo sus costos de transacción, según el grado de formación profesional, conocimiento y la experiencia que tengan (Padilla y Juárez, 2006).

De lo anterior expuesto, se manifiesta la capacitación como factor clave en la disminución de los costos de transacción. En donde la formación debe dirigirse tanto al personal de la organización como al microempresario (Sánchez et al., 2007).

Algunos de los costos de transacción pueden ser identificados y calculados con precisión, como es el caso de los costos de transportación; no obstante, el resto de los costos, como lo son la información, evaluación entre otros, no pueden medirse fácilmente, por lo tanto, se puede afirmar que los costos de transacción están íntimamente relacionados con las decisiones adoptadas por los sujetos económicos de una empresa (Merlo et al., 2013).

En este orden de ideas, es preciso destacar que la información susceptible para la toma de decisiones debe ser pertinente, relevante y diferente en las acciones a tomar, evaluándose la viabilidad de los diferentes resultados, al considerar la rentabilidad de cada alternativa y al emplear un sistema de información estratégico y adecuado para la medición del riesgo y la incertidumbre (Merlo et al., 2013).

Asimismo, la ética se manifiesta como un valor ético del talento humano de la empresa, en donde las acciones tomadas tendrán repercusión en sí mismo, en la empresa y en los consumidores de los bienes y servicios ofrecidos (Soto y Cárdenas, 2007). Cuanto más ético sea un microempresario, más grande será el compromiso que tenga con la sociedad y con los sujetos económicos, con los cuales realiza todo tipo de operaciones económicas y financieras. La ética en las operaciones contractuales reduce los riesgos y también los costos de transacción.

El establecimiento de contratos es un factor importante como estrategia tomada por la entidad, la cual genera implicaciones como la minimización de los costos, la salvaguarda de los resultados esperados, la disminución del riesgo y la incertidumbre, entre otras (Marín, 2012).

Otro elemento que juega un papel decisivo en los costos de transacción es la innovación, la cual es posible lograr a través de la inversión y reinversión de las utilidades de la empresa y del financiamiento obtenido del sistema financiero. Permitiendo de esta manera la modernización de sus unidades físicas, tecnológicas y del talento humano de la organización. (Contreras y Cuevas, 2008).

De este modo, la innovación puede enfatizarse en los siguientes aspectos:

- ✓ Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) juegan un papel fundamental en las micro y pequeñas empresas, porque les permite mejorar la calidad de los procesos de gestión, disminuir costos con las nuevas tecnologías y mejorar la imagen de la empresa, dándole un aspecto actual. Todo ello incide en incrementar la productividad empresarial (Benito et al., 2012).
- ✓ La puesta en marcha de nuevas formas organizacionales e innovaciones comerciales son modalidades de la innovación en las empresas. Ejemplo de ello son los clústeres, organizaciones empresariales que se fundamentan en la cooperación de proyectos de innovación, los cuales obtienen ventajas competitivas promoviendo su participación en el mercado gracias al aprovechamiento de la

reducción de sus costos. La ventaja de los clústeres radica en la transparencia, certeza, conocimiento e información al momento de establecer los contratos sobre los derechos de los bienes y servicios (Benito et al., 2012).

- ✓ Las alianzas estratégicas existentes entre las incubadoras de empresas y los emprendedores. García y Vargas (2015) afirman que dicha alianza es útil en el momento de la creación del emprendimiento, gracias al servicio, especialización y experiencia de la incubadora, causando la reducción de los costos de transacción en dicho proceso y generando beneficios de diversa índole para ambas partes. A la incubadora le beneficia al subsistir y alcanzar su objetivo y al emprendedor el reducir el riesgo y la incertidumbre de su nacer como empresa, generar redes de colaboración con otras empresas y organizaciones, la facilidad de obtener financiamiento y la posibilidad de obtener inversionistas (García y Vargas, 2015).

Cuadro N° 1

Principales factores que intervienen en los Costos de Transacción

- a) Conocimiento, capacitación y formación profesional de los sujetos económicos.
- b) Decisiones de los sujetos económicos.
- c) Ética del talento humano.
- d) Celebración de contratos o acuerdos.
- e) Innovación:
 - Financiera: fuentes de financiamiento como créditos bancarios.
 - Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).
 - Formas organizacionales: clústeres, alianzas estratégicas, incubadoras, franquicias.
- f) La información, el riesgo y la incertidumbre.

Fuente: Elaboración propia (2023)

www.bdigital.ula.ve

Clasificación de los costos necesarios para crear un emprendimiento con base en la Teoría de los Costos de Transacción

El escritor Dahlman (1979), reagrupa los costos de transacción de Coase en tres categorías: costos de investigación e información, costos de negociación y decisión y costos de vigilancia y ejecución. Por lo cual, los costos de transacción identificados en el proceso de creación de un emprendimiento son los siguientes:

1. Costos de investigación e información

La investigación de mercado: De acuerdo a Malhotra (2008) es una técnica que permite recopilar los datos de cualquier aspecto del mercado que se desee conocer, para posteriormente interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirviéndole

al emprendedor, comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y lograr la satisfacción de sus clientes. Por lo cual la investigación de mercado permite cumplir los siguientes objetivos:

- ✓ Objetivo social: Consiste en satisfacer las necesidades del cliente, bien sea mediante un bien o servicio requerido.
- ✓ Objetivo económico: Determinar el grado económico de éxito o fracaso que podría tener una empresa al momento de entrar a un nuevo mercado, o al introducir un nuevo producto y/o servicio. De esta manera, se puede saber con mayor certeza las acciones que se deben tomar.
- ✓ Objetivo administrativo: Llevar a cabo el desarrollo óptimo el negocio, mediante la adecuada planeación, organización, control de los recursos y áreas que lo conforman, para que cubra las necesidades del mercado, en el tiempo oportuno.

Asimismo, los beneficios de la investigación de mercado son múltiples, por su parte la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial [SECOFI], (2000) destaca los siguientes beneficios:

- ✓ Se tiene más y mejor información para tomar decisiones acertadas, que favorezcan el crecimiento de las empresas.
- ✓ Proporciona información real y expresada en términos más precisos, que ayudan a resolver con un mayor grado de éxito, problemas que se presentan en los negocios.
- ✓ Ayuda a conocer el tamaño del mercado que se desea cubrir, en el caso de vender o introducir un nuevo producto.

- ✓ Sirve para determinar el tipo de producto que debe fabricarse o venderse, con base en las necesidades manifestadas por los consumidores, durante la investigación.
- ✓ Determina el sistema de ventas más adecuado, de acuerdo con lo que el mercado está demandando.
- ✓ Define las características del cliente al que satisface o pretende satisfacer la empresa, tales como: gustos, preferencias, hábitos de compra, nivel de ingreso, etcétera.
- ✓ Ayuda a saber cómo cambian los gustos y preferencias de los clientes, para que así la empresa pueda responder y adaptarse a ellos y no quede fuera del mercado.

El costo de investigación e información para el caso particular de este proyecto de investigación, lo conforma el costo de la investigación de mercado, el cual es el costo incurrido por el emprendedor para conocer y comprender a su mercado objetivo, asimismo, saber cómo se desarrolla el proceso de creación de un emprendimiento en el Municipio Libertador del Estado Mérida.

La información obtenida en el proceso de la investigación de mercado según Kotler et al., (2013) se describe a continuación:

- ✓ Información sobre el sector. Es el costo incurrido por el emprendedor para obtener la mayor cantidad de información confiable posible sobre los distintos aspectos de un sector económico y el proceso de creación de un emprendimiento. Incluye información referente a la conformación del sector, sobre cada uno de los elementos dentro del

sector; el tipo de sector bien sea público o privado; las regulaciones a nivel general en el sector; los entes territoriales y las regulaciones, la normativa, las leyes, etc.; los riesgos de ese tipo de emprendimiento, entre otra información que se desee conocer del sector. Investigación sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica. Costo de la información referente a cuáles son los procedimientos, procesos, líneas de acción y gestión, tanto en el sector como en la actividad económica que se quiere desarrollar.

- ✓ Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones). Es el costo en el que incurre el emprendedor para comprender el funcionamiento del sistema legal que envuelve a la actividad económica que se quiere desarrollar, así como conocer las regulaciones que dictan el desarrollo en dicho sector, como por ejemplo las leyes y la normatividad vigente entre otras regulaciones. Incluye la información sobre el proceso de creación de un emprendimiento como sus requisitos, trámites y procedimientos para dicha creación; sobre el flujo de recursos físicos, financieros, humanos y tecnológicos necesarios para operar; los riesgos económicos del emprendimiento; el tipo de fuentes de financiamiento necesarias y las condiciones existentes para obtener dicho financiamiento, entre otros.
- ✓ Información sobre la calidad de los productos y servicios que se ofrecen actualmente en el mercado. Es el costo relacionado con la obtención de información referente a la calidad de producto y/o servicio prestado actualmente en el mercado y saber cómo puede y

debe ajustarse su oferta de producto y/o servicio a los estándares más altos de calidad para poder ser competitivo.

- ✓ Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del producto y/o servicio. Es el costo relacionado con el conocimiento relacionado, con el cómo se desarrollan los procedimientos en la promoción.
- ✓ Información sobre la población. Referente a cómo está conformada la población, cuáles son sus características, cómo son las interacciones dentro de esta población. Para este caso en particular, la población es el Municipio Libertador del Estado Mérida, Venezuela.
- ✓ Información sobre el mercado objetivo. Es el costo incurrido por el emprendedor para conocer y poder determinar cuál será su mercado objetivo, es decir, la parte específica de la población a la cual dirigirá su propuesta de productos y/o servicios.
- ✓ Información sobre los precios en el mercado existente. Es el costo en el que se incurre para conocer cómo se maneja el mecanismo del sistema de precios aplicable a la compra y venta de productos y/o en un mercado concreto, como lo representa para esta investigación el Municipio Libertador del Estado Mérida, para luego determinar si es viable o no efectuar el proyecto del emprendimiento. Se incluye información de los precios de la mercancía, de los insumos y materia prima, mano de obra, procesos, procedimientos, líneas de acción y gestión; el tipo de monedas utilizadas (nacional y divisa), tasas de cambio existente, tipo de pago (crédito o contado), canales de pago (efectivo, transferencia, punto de venta), etc.

- ✓ Información sobre los proveedores potenciales. Es el costo incurrido para conocer y evaluar los posibles proveedores con los que el emprendedor buscaría la forma de realizar alianzas estratégicas y acuerdos de abastecimiento, dichos proveedores pueden ser locales, nacionales o extranjeros. Aquí se incluyen proveedores de estructura física tangible, como mercancía, materia prima e insumos, edificios, equipo de oficina, entre otro tipo de estructura física necesaria para el funcionamiento del emprendimiento; proveedor de estructura intangible, como software, base de datos, etc.; proveedores de empleados como bolsas de empleo, entre otros tipos de proveedores que sean requeridos.
- ✓ Información sobre la disponibilidad de mercancía, insumos y materia prima. Es el costo referido al conocimiento sobre la disponibilidad en el mercado de la mercancía, materia prima e insumos necesarios para la venta, producción y o distribución de un bien o servicio.
- ✓ Información sobre mano de obra calificada. Relacionada con la disponibilidad de la mano de obra calificada en el mercado, capaz de desarrollar los procedimientos, procesos y seguir las líneas de acción y gestión; incluyéndose la información sobre la mano de obra calificada de terceros, que sean necesarios contratar en alguna parte del proceso como auditores, asesores, abogados etc. Asimismo, se incluye información sobre los procedimientos de contratación legal, como redacción de contratos, inscripción de los trabajadores en organismos etc.

- ✓ Información sobre la competencia. Es el costo incurrido para conocer si ya existen emprendimientos y empresas en el mercado, en este caso el Municipio Libertador del Estado Mérida, que se dediquen a la misma actividad económica que se desea incursionar. Incluyéndose información sobre como realizan la oferta y promoción de los productos y/o servicios, la calidad de los mismos, el tamaño de la demanda, la población objetivo que ya está cubierta, información sobre los precios que manejan las empresas en el mercado, las alianzas existentes en las organizaciones, la estructura jerárquica, etc.
- ✓ Información sobre la localización. Es el costo incurrido para obtener información del lugar donde va a localizarse el emprendimiento, teniendo en cuenta la macro y micro localización; asimismo, se obtiene información sobre el lugar propicio para localizar el emprendimiento, considerándose factores como el fácil acceso para los usuarios, entre otros factores. En este caso la localización abarca todo el territorio del Municipio Libertador del Estado Mérida.

2. Costos de negociación y decisión. Son todos aquellos costos generados por parte del equipo o la persona encargada y/o autorizada durante el proceso de negociación y toma de decisión con los distintos agentes involucrados en la negociación. Dichos costos son los siguientes:

- ✓ Costos de transporte.
- ✓ Costos de comunicación. Incluye el costo de las llamadas, los correos electrónicos, etc.

- ✓ Costo por el trabajo para realizar la negociación y la toma de decisión.
Es el costo generado por parte del emprendedor por el tiempo y el esfuerzo que gastaría para realizar la negociación con los actores involucrados, como proveedores, gobierno, empleados, clientes, etc.
- ✓ Costo de redacción de contratos.
- ✓ Costo de establecer el proceso de contratación.
- ✓ Costo de integrar al equipo del proyecto. Costos por reuniones, investigaciones y comparaciones de las mejores opciones, para decidir quiénes pertenecerán al proyecto y en qué forma lo harán, por ejemplo, la definición de la junta directiva o nuevos socios.
- ✓ Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa. Relacionado con los tiempos de definir la estructura organizacional y las estrategias que se implementarán para entrar a competir en el sector y nivel que previamente se ha definido. Incluyéndose la planeación de quien se encargará de los temas de evaluación de desempeño y capacitación del personal, entre otras cosas.
- ✓ Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización. Es el costo relacionado con el establecimiento de la forma estratégica de los planes, procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión, que son implementados en el desarrollo de la actividad económica, con la finalidad de cumplir con los requerimientos legales y comerciales. Por ejemplo planes de calidad para ajustarse a las normas ISO 9001, 14001 Etc.

- ✓ Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto. Por ejemplo, la publicidad.

3. Costos de vigilancia y ejecución

- ✓ Costos de revisión de contratos.
- ✓ Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización. Es el costo generado por la ejecución de los procesos planeados en la fase de negociación y decisión. Por ejemplo, el proceso de contratación.
- ✓ Costos de documentos legales (costo de elementos puntuales). Por ejemplo, los gastos de conciliaciones o los gastos por procesos directamente con especialistas como jueces o notarios.
- ✓ Costos de asesores legales (costo por la contratación de terceros). Por ejemplo, contratación de abogados o asesores legales.
- ✓ Costos de verificación de cumplimiento de contratos.
- ✓ Costos por incumplimientos de términos en los contratos. Son los costos que manejan las empresas para determinar los incumplimientos en los cuales está incurriendo, por ejemplo, conciliaciones, asesores legales entre otros. Incluye costos de indemnizaciones o multas.

Cuadro N° 2

Costos de Transacción generados en la creación de los Emprendimientos

Costos de investigación y búsqueda de información	- Información sobre el sector - Información legal del sector y la actividad económica - Información sobre la calidad de los productos y servicios - Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del producto y/o servicio - Información sobre la población - Información sobre el mercado objetivo - Información sobre los precios en el mercado existente - Información sobre los proveedores potenciales - Información sobre la disponibilidad de mercancía, insumos y materia prima - Información sobre mano de obra calificada - Información sobre la competencia - Información sobre la localización
Costos de negociación y decisión	- Costos de transporte - Costos de comunicación - Costos por el tiempo invertido en la negociación y la toma de decisión con: a) Proveedores b) Gobierno c) Empleados d) Clientes - Costos de redacción de contratos - Costos de conformación, desempeño y logística - Costos de organización, estructura y estrategias - Costos de procesos, procedimientos y líneas - Costos de estrategia publicitaria
Costos de vigilancia y ejecución	- Costos de revisión de contratos - Costos de ejecución de procesos - Costos de documentos legales - Costos de asesores legales - Costos de verificación de cumplimiento de contratos - Costos por incumplimiento de contratos - Costos por indemnizaciones o multas

Fuente: Elaboración propia (2023)

Costos de transacción Tributarios

Los costos de transacción tributarios de acuerdo a Vásconez et al. (2015) son los costos que se generan por administrar y cumplir con el Sistema Tributario en una sociedad, constituyéndose como una parte necesaria de la obtención de ingresos tributarios en un país. Los costos están conformados por la suma de los Costos Administrativos más los Costos de Cumplimiento.

Los costos administrativos son aquellos incurridos por el estado para administrar el sistema tributario y los costos de cumplimiento son aquellos en que incurren los contribuyentes para cumplir con el sistema tributario.

En este estudio se enfocará la investigación hacia los costos de cumplimiento por parte de los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida, puesto que es sumamente difícil acceder a las entidades del Estado Venezolano y la información pública disponible es inexistente. Por ello, es preciso considerar que los costos de cumplimiento son el resultado de la sumatoria de los costos internos y externos incurridos por la empresa para cumplir con sus obligaciones tributarias (Calva y Alarcón, 2022).

Los costos de cumplimiento se generan al cumplir con una serie de actividades por parte de los emprendedores (contribuyentes), en el caso de Venezuela las actividades son las siguientes:

1. Inscripción del emprendimiento en el Registro mercantil, para darle personalidad jurídica.
2. Inscripción y obtención del Registro Información Fiscal (RIF) en el SENIAT, así como la licencia en el ente municipal SAMAT.

3. Inscripción en los organismos IVSS, BANAVHI, INCES, MINTRA, entre otros organismos que estipule la ley según las actividades a que se dedica el emprendimiento como el RUPDAE, INPSASEL.
4. Registro de sus operaciones contables en libros y equipos de facturación.
5. Cálculo y declaración de sus impuestos, como Impuesto al valor agregado (IVA), Impuesto Sobre la Renta (ISLR), retenciones de ISLR, impuestos municipales, etc.
6. Pago de sus impuestos establecidos por el SENIAT y SAMAT.
7. Control tributario o fiscalización.
8. Realización de reclamos, solicitudes o peticiones a la administración tributaria.
9. Devolución de impuestos.

El hecho de llevar a cabo las actividades descritas anteriormente generan los siguientes costos internos:

1. Gasto notarial al constituir su empresa en el registro mercantil y demás entes nacionales de obligatorio cumplimiento como IVSS, BANAVHI, INCES, MINTRA.
2. Gasto de obtención de licencia en el SAMAT.
3. Costo de adquisición de una máquina fiscal.
4. Compra de libros contables y legalización de los mismos (sellado de libros).
5. Impresión de documentos en impresoras, talonarios y máquinas fiscales (rollos, talonarios). Como facturas, notas de venta, guía despacho, notas de crédito y débito, retenciones, etc.

6. Costo del personal encargado de efectuar las actividades de los enunciados antes mencionados.

Asimismo, se generan en la empresa gastos administrativos para dar cumplimiento a sus obligaciones tributarias, tales como:

1. Gastos de impresión.
2. Gastos computacionales.
3. Trámites en el banco.
4. Capacitaciones.
5. Movilizaciones.

Finalmente se encuentran los costos externos, los cuales son aquellos generados por las actividades que efectúan los contribuyentes de manera externa, para cumplir con sus obligaciones tributarias. Algunos de dichos costos son los siguientes:

1. Adquisición de un software contable.
2. Contratación de un asesor contable externo.

Con el objetivo de poder identificar en forma separada las obligaciones de preparación de formularios, declaración, presentación y pago de impuestos, es preciso establecer cuanto tiempo le toma al contribuyente registrar y llenar cada uno de los formularios de naturaleza mensual, trimestral o anual, respectivamente.

En este orden de ideas, el detalle de formularios y su frecuencia de declaración se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 3

Formularios de Declaración por Impuesto y Frecuencia

Formulario	Descripción	Destino	Impuesto	Frecuencia	Informativa	Declarativa	Obligados
Formato XML (Forma: 99074)	Declaración de Retenciones de ISLR.	SENIAT	Retenciones de ISLR.	Mensual	Si	Si	Todas las empresas que sean contribuyentes ordinarios y especiales.
Formulario digital (Forma: 99030)	Declaración de IVA.	SENIAT	Impuesto al Valor Agregado (IVA).	Mensual / Quincenal	Si	Si	Todas las empresas que sean contribuyentes formales, ordinarios y especiales.
Formulario digital	Declaración de Estimada de ISLR.	SENIAT	Estimada de ISLR.	Anual	Si	Si	Empresas que sean contribuyentes ordinarios.
Formulario digital	Declaración de Actividades económicas de Industria, comercio y servicios.	SAMAT	Actividades económicas de Industria, comercio y servicios.	Mensual	Si	Si	Todas las empresas.
Formulario Bancario	Declaración de SSO y SPF	IVSS	Contribución parafiscal.	Mensual	Si	Si	Todas las empresas.
Formulario Bancario	Declaración de FAOV	BANAVHI	Contribución parafiscal.	Mensual	Si	Si	Todas las empresas.
Formulario Bancario	Declaración de INCES	INCES	Contribución parafiscal.	Trimestral	Si	Si	Todas las empresas.

Fuente: Elaboración propia (2023).

Empresa

Definición

Una empresa es una entidad organizativa formada con la finalidad de cubrir ciertas necesidades en un sector en concreto, mediante el desarrollo de una actividad en particular que le permitirá obtener beneficios económicos (CEUPE, 2022).

Por su parte, el Diccionario de la lengua española (2022) afirma, que la empresa es una “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”

Para CEUPE (2022) la empresa es una organización formada y puesta en marcha por una o varias personas conformadas como socios, generalmente catalogadas como emprendedores. Asimismo, es de resaltar que la empresa para poder operar en el mercado debe tener una serie de características, las cuales de acuerdo a CEUPE (2022) se señalan a continuación:

- ✓ Satisfacer una necesidad.
- ✓ Buscar un beneficio económico.
- ✓ Poseer talento humano.
- ✓ Disponer de capital.
- ✓ Disponer de variedad de perfiles profesionales.
- ✓ Trabajar para cumplir objetivos.

En cuanto a los tipos o categorías de empresas que existen en el mercado hay variedad en la clasificación de éstas, de acuerdo a múltiples factores, estableciéndose las dimensiones de las empresas en relación a

factores como el tamaño, geografía, actividad económica, volumen de ventas, jurisdicción, entre otros. Lo cual les permite a las empresas ser clasificadas e identificadas de acuerdo a una serie de características dentro de la economía (Del Canto, et al., 2013).

Una de las categorías más usadas y aceptadas a nivel mundial para clasificar a las empresas es de acuerdo a su tamaño o escala, identificándolas como grandes empresas, medianas empresas, pequeñas empresas o microempresas.

En este orden de ideas, es importante señalar que existe una categoría empresarial de amplia aceptación y conocimiento a nivel internacional que engloba a las pequeñas y medianas empresas, conocido como PYME (pequeñas y medianas empresas), la cual es concebida como una unidad económica productora de bienes y servicios, dirigida de forma personalizada y autónoma, constituida por una pequeña dimensión en cuanto a su número de trabajadores y cobertura de mercado (Cardozo, et al., 2012).

La relevancia de la PYME se ha incrementado y es ampliamente reconocida a nivel mundial, gracias a su aporte a la economía de los países y su contribución en la generación de empleo (Aragón-Correa et al, 2008, citado en (Cardozo, et al., 2012). Asimismo, la PYME presenta una capacidad de desarrollo de nuevas tecnologías, las cuales son transferidas posteriormente a grandes empresas (Jong, de y Von Hippel, 2009, citado en Cardozo, et al., 2012).

Los criterios más utilizados internacionalmente para clasificar a las organizaciones como PYME a nivel de países y organismos, son el número de

empleados y el volumen de ingresos (Cardozo, et al. 2012). Es por ello que, existe la subdivisión generalizada en regiones de las PYME en Micro Empresa, la cual consta de tener entre 1 a 10 empleados; la pequeña empresa entre 11 a 50 empleados; y la mediana empresa entre 51 y 250 empleados (Del Canto, et al., 2013).

Es importante aclarar que esta clasificación de las PYME no es genérica, aunque pueden existir coincidencias, cada país considera rangos de cantidades de personal diferentes. En el caso de Venezuela, el criterio de clasificación utilizado para las PYME esta normado en la Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria (G.O. N° 6.151, del 18 de noviembre de 2014), en donde se establece que de 1 a 10 empleados se considera una microempresa, de 11 a 50 empleados se clasifica como pequeña empresa y cuando su planta de trabajadores promedia entre 51 empleados a 250 trabajadores es una mediana empresa.

Dimensiones que influyen para la creación de nuevas empresas

Según Gartner (1985, citado en Romero y Cúrvulo, 2017) son cuatro las dimensiones que influyen en la creación de empresas, las cuales se describen a continuación:

1. La esfera individual, en la cual toma un papel muy importante la experiencia previa del individuo, ya que ésta directamente relacionada con el conocimiento del mercado.
2. La dimensión de la organización, en la que se establece la mejor forma para realizar la gestión de los procesos, en donde se mantiene la circulación de los factores necesarios para realizar la actividad

económica en la cual se quiere desempeñar la empresa. En esta dimensión también se fijan las estructuras jerárquicas, los canales de comunicación, se asignan los departamentos, etc.

3. En tercer lugar, se encuentra la dimensión en la que se establecen todos los procesos necesarios para la transformación y producción del producto final o la prestación del servicio.
4. Por último, se encuentra el entorno, como factor principalmente influyente, el cual determina gran parte de las condiciones necesarias para la constitución formal y legal de la empresa.

Otro autor que expone una serie de factores que condicionan el proceso de creación de empresas es Gennero (2004), los cuales se detallan a continuación:

En primer lugar, se detallan los factores que generan nuevas oportunidades de negocio, tales como:

1. Las características y estructuras del mercado, relacionadas con el análisis de las diferencias de las estructuras productivas en la localidad, así como la especialización productiva del área, según la cual se analiza la existencia de un número reducido de categorías dominantes en la estructura económica local. Entendiéndose que si las categorías en las que se especializa la ciudad responden a una organización de producción flexible (con reducido número de bienes producidos en una red de empresas subcontratistas y proveedoras de servicios locales) se observarían niveles más reducidos de barreras de entrada.

Las barreras de entradas de cada rama de actividad son los condicionantes del ingreso de nuevas firmas al mercado, entre ellas destacan, las económicas de escala, el grado de integración de la producción e intensidad de capital. Los cuales elevaran los costos de iniciar la nueva empresa.

Los beneficios esperados por parte del emprendedor luego de la entrada a una rama de negocio, es un factor que genera atractivos para el ingreso a dicho mercado, orientando las ideas de nuevos negocios hacia ramas con mayores beneficios esperados.

Otro elemento relacionado con el mercado es el tamaño de mercado local, lo cual implica que ciudades de mayor tamaño presenten mayores tasas de formación de empresas, dado que la creación de nuevas firmas es un fenómeno de estabilidad local; en contraposición a las ciudades con menor tamaño de mercado, las cuales tendrán una menor tasa de gestación empresarial.

2. Impacto de las políticas macroeconómicas, sobre los potenciales emprendedores entrantes en la actividad empresarial. Tales políticas están vinculadas a variables macroeconómicas como lo son el nivel de desempleo local relativo a la media nacional y su evolución, la apreciación de la población acerca de las oportunidades de negocio que brinda la economía y por último las migraciones recientes como fenómeno acentuado en periodos recesivos.

En segundo lugar se manifiestan los factores que impulsan la oferta de ideas empresariales, compuestos por las características de la población de cada ciudad. Para ello, se hace necesario considerar una serie de variables que

puedan explicar el comportamiento de los factores que afectan la oferta de fundadores de empresas (Gennero, 2004). Tales variables se detallan a continuación:

1. Para las características individuales se estudian las variables demográficas y las adquiridas por parte de la población en su experiencia ocupacional o en su educación formal.

Dentro de las variables demográficas se encuentran: la importancia relativa de edades medias en la población de cada ciudad, midiéndose a través de un indicador que relaciona los habitantes entre 25 y 44 años con el total de la población. La segunda variable demográfica es la migración, la cual puede estar conectada a características individuales orientadas a la toma de riesgos y la capacidad de enfrentar nuevos desafíos, así como está vinculada a reflejar el crecimiento en la oferta de fundadores de empresas (Reynolds, 1994, citado en Gennero, 2004).

Por su parte, entre las variables que reflejan las características individuales adquiridas por la interacción social con otros individuos u organizaciones, se toman aquellas relacionadas a la experiencia en el trabajo y a la educación formal.

2. La decisión sobre ingresos, es tomada por parte de los individuos de acuerdo a la comparación entre los ingresos percibidos bajo las actividades en relación dependencia, nivel de desempleo y actividades por cuenta propia. Para ello, se utiliza un indicador que mide el salario medio de cada ciudad ponderado por la probabilidad de estar desocupado, resultando que cuanto mayor sea el salario medio

ponderado de una ciudad menor es la tasa de gestación empresarial esperada.

3. Otro factor a considerar es el entorno empresarial local como elemento impulsor de actividades emprendedoras. Para ello se analiza el entorno institucional y posteriormente, la cultura empresarial de la región.

El entorno institucional es estudiado a través de varios indicadores que miden: la dotación institucional de cada ciudad con funciones específicas de apoyo al desarrollo empresarial y tecnológico. Asimismo otro indicador que evalúa el entorno institucional, es la adecuación institucional hacia los cambios del entorno, a través de la medición del número de instituciones de creación reciente o con cambios radicales en sus funciones habituales.

Por su parte, la cultura empresarial como segundo elemento del entorno empresarial, se refiere a las características de los individuos de la población (actitudes, valores y creencias), las cuales están íntimamente ligadas a su estructura y especialización productiva y ocupacional, a su dinamismo económico y a una serie de valores sociales. Los cuales generan distintos modo de vida y actitudes enraizadas en la población, orientadas hacia las actividades emprendedoras (Illeris, 1986; Mason, 1991, citado en Gennero, 2004).

El proceso de creación de una empresa

El proceso de creación de una empresa consta de varias etapas secuenciales y periodos de transición (Graña, 2002). Por ello, Reynolds (1997, citado en Graña, 2002) plantea que el proceso de creación de la empresa empieza con la idea del individuo y finaliza cuando la firma ya está establecida y ha superado los primeros años de actividad logrando consolidarse en el mercado. Atravesando este proceso las siguientes etapas: concepción, gestación, infancia y adolescencia (Reynolds 1997, citado en Graña, 2002).

En este orden de ideas, Gibb y Ritchie (1982, citado en Graña, 2002), concuerdan con lo presentado por Reynolds y plantean un proceso de seis fases de creación de una empresa, sustentado en cuatro etapas las cuales se describen a continuación:

1. Etapa I - La concepción: Abarca las fases de adquisición de motivación del emprendedor, teniendo deseo e interés en llevar adelante las acciones necesarias para concretar su proyecto empresarial y la búsqueda activa de una idea de negocio.
2. Primera transición: Proceso que se caracteriza por haber pasado de la concepción de la idea y no haber llegado aún a la etapa de gestación de la misma. Las personas que han llegado hasta este proceso de transición se le llama emprendedores nacientes.
3. Etapa II – La gestación: Comienza cuando el emprendedor o grupo de emprendedores involucrados en la nueva idea realizan acciones concretas para llevarla adelante, mediante la validación de la idea

gracias a las capacidades y habilidades para desarrollar la estructura de la firma, el conseguir los recursos necesarios para concertar su idea de negocios y la negociación con los entes económicos como clientes, proveedores, bancos los empleados, el estado etc., para crear la firma.

4. Segunda transición: Ocurre cuando el emprendedor naciente está finalizando la etapa de gestación, dando paso al lanzamiento de la nueva firma o al rechazo de la implementación de la idea. Si se decide crear la empresa, se desarrollan los sistemas rutinas habilidades y relaciones necesarias para el funcionamiento de la empresa.
5. Etapa III – Infancia: Es el proceso en el que se da comienzo al funcionamiento de la firma o emprendimiento, fase caracterizada por ser un periodo de aprendizaje y afianzamiento en sus operaciones, así como de un alto grado de incertidumbre respecto a situaciones, como el funcionamiento exitoso de sus capacidades gerenciales y organizativas dentro de la nueva empresa o en relación al cumplimiento de la meta de satisfacer a la demanda prevista durante la etapa de gestación.
6. Etapa IV – Adolescencia: Fase de consolidación de la firma, caracterizada por la estabilidad de la misma; expansión, búsqueda de alternativas innovadoras u otras formas de crecimiento.

Finalmente, existe otra visión en cuanto a la creación de una empresa como un proceso contextual, establecida por Gartner (1988, citado en Pizzi y Brunet, 2013), quien afirma que la creación de una empresa es producto de los múltiples factores que actúan en forma sistemática. Por lo tanto, según

Gartner (1988, citado en Pizzi y Brunet, 2013) para crear una empresa se hace necesario cumplir con los siguientes pasos:

1. Identificar la idea de negocio (actividad económica a desempeñar).
2. Realizar una búsqueda de información, comúnmente conocido como estudio de mercado, en donde se recoge información sobre el mercado, los compradores y vendedores, análisis del sector, precios, disponibilidad de insumos, calidad de los productos, proveedores, mano de obra calificada, etc.
3. Realizar una evaluación de la idea de negocios en términos financieros, económicos, sociales y legales. Evaluación que permite obtener resultados acerca de la viabilidad de la idea de negocio. Asimismo, se deben establecer los diferentes objetivos y las estrategias para lograrlos.
4. Después de haber hecho la evaluación y tomado la decisión de seguir adelante con la creación de la empresa, se debe continuar con la gestión y organización de los recursos necesarios para el funcionamiento de dicho proyecto, estos recursos se resumen en capital físico: tecnología, maquinaria, mobiliario, ordenadores, herramientas, etc., capital humano, capital financiero, elementos intangibles como el capital intelectual y el componente legal.
5. Establecer todo lo referente a las dimensiones de organización de los procesos mencionadas anteriormente.
6. Implementación y ejecución del proyecto.
7. Control sobre dicha ejecución.

Emprendimiento

Definición

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define al emprendimiento como “cualquier intento de creación de nuevos negocios o nuevas empresas, autoempleo, nueva organización empresarial o expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de individuos o un negocio establecido” (Global Entrepreneurship Monitor, 2019).

Por su parte el término emprendimiento es definido por Timmons (1989), como:

“El emprendimiento es tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión, la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados”.

En el contexto de Venezuela, la Ley Para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (G.O. N° 6.656, 15 de Octubre de 2021) define al emprendimiento como “Actividad económica con fines de lucro ejercida por una o más personas, que adquiere personalidad jurídica con la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento y tiene una duración de hasta dos años”.

Históricamente, el emprendimiento tuvo su primera acepción económica por parte del escritor francés Richard Cantillon (1755, citado en

Hidalgo, 2014) como el proceso de enfrentar la incertidumbre (Hidalgo, 2014). En la actualidad la definición de emprendimiento es amplia, sin ser los suficientemente precisa y descriptiva, sin embargo, está íntimamente relacionada con el significado y comprensión del emprendedor, el cual es un agente que logra mejorar y hacer más eficiente el mercado, enfrentando las exigencias del mismo y creando nuevas riquezas (Álvarez et al., 2014).

La palabra emprendedor deriva de francés “entrepreneur” refiriéndose en el siglo XVI a los hombres relacionados con las expediciones militares. En este orden de ideas, es importante señalar otro elemento interrelacionado con el emprendimiento como lo es el espíritu emprendedor (entrepreneurship), consistiendo en el desarrollo de ideas nuevas o proyectos innovadores, así como también en la modificación de ideas existentes para hacerlas más rentables y productivas, pudiéndose desarrollar dicho espíritu emprendedor en condiciones favorables o adversas (Recalde et al., 2016).

En este sentido, es importante destacar que en las diversas definiciones consultadas de emprendimiento, se exponen como factores comunes a la innovación y la creatividad, en referencia a ideas que no habían sido explotadas anteriormente o que se pretenden usar en campos diferentes al acostumbrado, relacionadas a productos, servicios o estilos de negocios (Recalde et al., 2016).

Factores determinantes del emprendimiento

Los factores que afectan el desarrollo de la actividad empresarial difieren entre países desarrollados y países en desarrollo. Rodrigues et al. (2018, citado en Calvopiña, 2020) afirman que en países desarrollados

generalmente se evidencia una mayor influencia de factores asociados a instituciones, educación e innovación; en contraposición en países en desarrollo, el emprendimiento se presenta como una actividad de supervivencia como resultado de la falta de oportunidades laborales.

El emprendimiento desde un enfoque institucional es un marco importante proporcionado por North (1990, citado en Calvopiña, 2020), quien define a las instituciones “como un conjunto de normas y reglas que contribuyen al orden dentro de una sociedad o mercado”. Las instituciones pueden ser clasificadas como formales e informales. Las formales constan de regulaciones, procedimientos, contratos, costos para iniciar un emprendimiento, derechos de propiedad, entre otros; por su parte, las informales son normas culturales, ideas, creencias y actitudes hacia el emprendimiento.

La formación de instituciones genera diversos beneficios para los emprendimientos, por su parte las instituciones formales tienen la intención de reducir los costos de transacción basados en las regulaciones, mientras que las instituciones informales existen para reducir la incertidumbre causada por la toma de decisiones de las personas (Aparicio y Audretsch, 2015, citado en Calvopiña, 2020).

✓ **Determinantes institucionales del emprendimiento**

De acuerdo a Calvopiña 2020, los determinantes institucionales del emprendimiento son los siguientes:

1. La libertad monetaria, es una medida que combina estabilidad de precios con una evaluación de los controles de precios (The Heritage

Foundation 2019). La existencia de un mayor índice de libertad monetaria obedece a una mayor estabilidad de precios, una menor presión inflacionaria y una menor regulación de precios del gobierno. Estas condiciones son cruciales para reducir el riesgo y la incertidumbre en los mercados que fomentan nuevos emprendimientos.

2. La libertad de inversión, consta de un escenario en el que no existen restricciones en el flujo de capital de inversiones, en donde empresas y personas naturales pueden movilizar libremente sus recursos tanto internamente como fuera del país. La libertad de inversión agrupa factores como: restricciones a la propiedad extranjera, restricciones de empresas abiertas a inversionistas extranjeros, requisitos de desempeño para empresas extranjeras. Asimismo, la libertad que tienen los inversores en un mercado se ve afectada por otros factores como las regulaciones laborales, la burocracia, la débil infraestructura empresarial y las condiciones políticas (The Heritage Foundation 2019).
3. El capital mínimo requerido, refleja la cantidad de dinero que un emprendedor debe disponer, previo a la inscripción y hasta tres meses después de la constitución de la empresa (Índice de facilidad para hacer negocios 2017). El capital mínimo constituye una barrera para la creación de nuevas empresas, ya que según Rodrigues y Soukiazis (2018) existe una relación inversa entre el capital mínimo requerido para iniciar un negocio y la tasa de emprendimiento total, es decir,

cuanto mayor es el esfuerzo de capital para iniciar un nuevo negocio, menor es la predisposición al emprendimiento.

4. El índice de educación, es la medición del nivel promedio de educación para adultos y el nivel esperado de educación para niños en un país (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo 2017). Asimismo, se manifiesta que existe una relación positiva entre el nivel de educación y la tasa de emprendimiento de una economía, en general, un capital humano más calificado, debe favorecer a la generación de nuevas actividades empresariales a través de la adquisición de conocimientos y habilidades técnicas, que contribuya al reconocimiento de oportunidades y la formación de vocaciones y competencias emprendedoras (Rodrigues y Soukiazis, 2018).

✓ **Determinantes económicos del emprendimiento**

1. El desempleo, se define como la proporción de la población económicamente activa que no cuenta con un trabajo, no obstante esta en búsqueda de uno y tiene la disponibilidad para realizarlo (Banco Mundial, 2017). El estudio de Arin et al. (2015) afirma que el desempleo influye en el nivel de emprendimiento de una economía, debido a que se reduce la oportunidad de generar ingresos a través del trabajo formal remunerado, lo que puede inducir a los ciudadanos a trabajar por cuenta propia.
2. PIB per cápita, también conocido como ingreso per cápita o renta per cápita, es un indicador económico que se encarga de medir la relación entre el nivel de renta de un país y su población, para ello se divide el

Producto Interno Bruto (PIB) del territorio entre el número de habitantes. Su medición tiene por finalidad mostrar el nivel de riqueza o bienestar de dicho territorio en un momento determinado (Economipedia, 2023).

Varios estudios explican la relación no lineal que existe entre el PIB per cápita y el nivel de emprendimiento de un país, como es el caso de Rodrigues y Soukiazis (2018, citado en Calvopiña, 2020) quienes muestran una relación de U invertida entre el PIB per cápita y la tasa de emprendimiento, lo que quiere decir que a medida que se aumenta el ingreso per cápita en un país, existe un mayor nivel de emprendimiento hasta alcanzar un punto de inflexión “estado estacionario”, en el cual un mayor ingreso per cápita no supone un incremento en la tasa de la actividad emprendedora, como es el caso de los países desarrollados.

Clasificaciones de Emprendimientos

El emprendimiento como organización económica identificado como pyme presenta diferentes clasificaciones, las cuales se describen a continuación:

De acuerdo a Almodovar (2018), el emprendimiento y su relación con el crecimiento económico, se manifiesta en los siguientes tipos:

- ✓ Emprendimiento por oportunidad. Es aquella actividad que se inicia para explotar alguna oportunidad de negocio, prevaleciendo esta actividad en económicas desarrolladas con altos ingresos (Amorós et al., 2012). Dichos negocios creados por oportunidad tienen una

relación positiva con el crecimiento económico, mediante el impulso de la innovación, el suministro de insumos, el aumento del empleo y la productividad (Gries y Naudé, 2010).

- ✓ Emprendimiento por necesidad. Es la generación de un negocio cuando no existen alternativas de empleo o estas son insatisfactorias (Reynolds et al., 2002; Benz, 2009; Devins, 2009). Prevalciendo los emprendimientos motivados por necesidad en los países de bajos ingresos (Amorós et al., 2012). Asimismo, cabe destacar que este tipo de emprendimiento no tienen efectos a largo plazo en el crecimiento económico, a pesar de si poder tenerlos al corto plazo (Almodovar 2018).
- ✓ Emprendimiento innovador. Es el emprendimiento basado en la innovación, siendo a nivel macroeconómico un factor que impulsa el desarrollo económico (Aparicio et al., 2016; Urbano et al., 2016). A su vez, a nivel micro de este tipo de emprendimiento se esperará un mejor desempeño del negocio (Vivarelli, 2016). Este tipo de emprendimiento se presenta en todas las economías, sin embargo, la actividad emprendedora innovadora se concentra principalmente en los países altamente desarrollados (Urbano et al., 2016), y se encuentra con menos frecuencia en los países menos avanzados (Naudé 2011). Entretanto para Vivarelli (2016), los emprendimientos basados en la innovación cumplen un papel para que los países de ingresos medios avancen hacia el siguiente nivel de desarrollo. Asimismo, es de resaltar que el emprendimiento por oportunidad tiende a basarse más en la innovación (Urbano et al., 2016).

- ✓ Emprendimiento desde la perspectiva institucionalista. En función del entorno institucionalista se han generado diferentes perspectivas de los posibles tipos de emprendimientos, destacándose las siguientes clasificaciones: De acuerdo a Baumol (1990), se plantea la división de los emprendimientos en tres grupos: emprendimientos productivos, los cuales crean riqueza; los emprendimientos improductivos, que distribuyen la riqueza pero no la crean; y los emprendimientos destructivos, los cuales no crean riqueza y destruyen la riqueza existente. Seguidamente, destaca el aporte de Henrekson y Sanandaji (2011), quienes identifican en función del resultado de los nuevos negocios a los emprendimientos en productivos e improductivos; asimismo, identifica el comportamiento del emprendedor ante las instituciones en cumplidor, evasor y perturbador. También Acemoglu y Robinson (2012) abordan una noción denominada círculo virtuoso desde la perspectiva de las instituciones inclusivas y extractivas, siendo las instituciones extractivas aquellas que promueven el espíritu empresarial, la energía y la creatividad de una sociedad en contraposición de las instituciones extractivas.
- ✓ Emprendimiento local. Es un tipo de emprendimiento ubicado en muchos países de bajos ingresos o en desarrollo, teniendo sus raíces en el carácter informal de los mercados, basándose en la explotación de las oportunidades locales y caracterizándose por estructuras orgánicas simples, lo cual implica la ausencia de economías de escala, división de trabajo, acumulación de capital y grandes transacciones. Su alcance abarca pequeños ámbitos geográficos (comunidades o pueblos) ya que

se apoya en las redes personales (fuertes lazos familiares y de amistad). Es de resaltar que la puesta en marcha de emprendimientos locales trae como consecuencia el estancamiento económico o el crecimiento lento.

- ✓ Emprendimiento sistémico. Es aquel emprendimiento socialmente productivo, caracterizado por explotar las economías de escala, existe división en el trabajo, requiere acumulación de capital y la existencia de grandes transacciones. Asimismo se fundamenta en grandes redes impersonales.
- ✓ Emprendimiento Informal. Es aquella actividad económica impulsada por un individuo que se dedica a la venta de bienes y servicios legítimos, sin embargo, no se ha registrado ante las autoridades oficiales. (Autio y Fu, 2015). Este tipo de iniciativa empresarial existe en todos los tipos de economía, no obstante, su práctica se evidencia principalmente en los países en desarrollo (Brixiova, 2013).
- ✓ Emprendimiento formal. Consiste en la creación de nuevas empresas que están registradas en un país determinado (Dau y Cuervo-Cazurra, 2014). Siendo este tipo de actividades económicas formales típicas de las economías más desarrolladas (Autio y Fu, 2015).

Otro autor que expone la clasificación de los emprendimientos es Romero (2020), quien expone mediante un cuadro el resumen de los tipos de emprendimiento según las categorías de actividad, objeto, origen del emprendimiento y naturaleza del emprendimiento. Dicho cuadro se señala a continuación:

Cuadro N° 4

Clasificación de Emprendimientos

De acuerdo a su actividad	De acuerdo al objetivo	Según el origen del emprendimiento	Según su naturaleza
- Emprendimientos de base abierta. - Emprendimientos de base cultural y creativa. - Emprendimientos de base tecnológica. - Emprendimientos dinámicos. - Startups.	- Emprendimientos de base social. - Emprendimientos inclusivos.	- Spin-offs. - Emprendimientos económicos solidarios.	- Emprendimientos por necesidad. - Emprendimientos por oportunidad.

Fuente: Romero (2020)

A continuación, se incluye una breve descripción de cada tipo de emprendimiento que se presenta en el Cuadro N° 2.

- ✓ Emprendimientos de base abierta. Se refiere a emprendimientos de cualquier tipo y sector de la economía, que por sus características no pueden incluirse en otras tipologías. Éstos pueden ser de tipo agropecuario, industrial, comercial o de servicios (Messina, 2018, citado en Romero, 2020).
- ✓ Emprendimientos de base cultural y creativa. Categoría en que se fusionan la creación, producción y comercialización de bienes y servicios, basados en contenidos de carácter cultural. Los productos pueden ser tangibles (Libros, cuadros) como de servicios artísticos, intelectuales o intangibles que tengan contenido creativo. Contiene actividades como la edición impresa y multimedia, la producción cinematográfica y audiovisual, la arquitectura, las artes (plásticas, de espectáculo), los deportes, entre otros (Romero, 2020).
- ✓ Emprendimientos de base tecnológica (EBT). Son emprendimientos generadores de valor debido a la aplicación sistemática de conocimientos tecnológicos y científicos. Los EBT generalmente operan en sectores de alta tecnología, como tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC's), la química, nanotecnología, entre otros (Romero, 2020).
- ✓ Emprendimientos dinámicos. Negocios nuevos, con alto potencial de crecimiento, diferenciándose mediante un producto o servicio innovador, lo cual le permite lograr crecer como organización y dejar

de ser una microempresa en pocos años (Messina, 2018; de León y Cancino, 2014, citado en Romero, 2020).

- ✓ Startups. Emprendimientos de nueva creación con orientación tecnológica, al comercializar sus productos y/o servicios a través del uso intensivo de las TIC's, con un modelo de negocio escalable, permitiéndole un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo, con una necesidad de capital inferior a las empresas tradicionales. (Economiatic, 2022).
- ✓ Emprendimientos de base social. Consiste en la satisfacción de una necesidad social o medioambiental, mediante la puesta en marcha de una empresa que genera beneficios económicos y los reinvierte en conseguir el objetivo social principal.
- ✓ Emprendimientos inclusivos. Dirigidos a la población con algún grado de vulnerabilidad o en la base de la pirámide, buscando ampliar el perfil de las personas o cambiar su status quo para incorporarse a la sociedad (Messina, 2018, citado en Romero, 2020).
- ✓ Spin-offss. Conforman a las empresas de base tecnológica cuya característica básica consta en que se generan a partir de resultados de investigación. Si se originan en una universidad son spin-offs académicas y si se originan en un centro de investigación de una empresa son spin-offs corporativas (Romero, 2020).
- ✓ Emprendimientos económicos solidarios. Entidades que abarcan diversas modalidades de organización económica producto de la libre asociación de los trabajadores, en busca de alternativas colectivas de supervivencia, basadas en principios de autogestión, cooperación,

eficiencia y viabilidad. Ejemplo de ello son las cooperativas, asociaciones, entre otros (Gaiger, 2004, citado en Romero, 2020).

- ✓ Emprendimiento por necesidad. Corresponde al ejercido por emprendedores que han iniciado un negocio por necesidad como estrategia de supervivencia, en vista de no tener otra mejor opción de fuente de ingresos (Lasio et al. 2017). El emprendedor parte con lo que está en capacidad de ofrecer, sin estudiar las necesidades del mercado y sin analizar a la competencia (de León y Cancino, 2014). Este tipo de emprendimiento por lo general se produce en un entorno económico con oportunidades limitadas, el cual surge como un medio para compensar la falta de oportunidades de empleo (Rodríguez y Soukiazis, 2018; Albulescu y Tămășilăa, 2014; Guerrero et al, 2017, citado en Calvopiña, 2020).
- ✓ El emprendimiento por oportunidad. Se refiere a la puesta en marcha de negocios por emprendedores que se encuentran motivados gracias a la oportunidad de emprender (Lasio et al. 2017). En este escenario los individuos reconocen una oportunidad empresarial atractiva para la generación de ganancias a través de la venta de nuevos productos y/o servicios (Guerrero, Pérez y Abad 2017). Este tipo de emprendimiento por lo general se desarrolla en entornos económicamente estables, con un marco institucional y regulatorio que facilita la toma de decisiones empresariales Rodríguez y Soukiazis 2018; Albulescu y Tămășilăa 2014, citado en Calvopiña, 2020).

En el caso de la generación de emprendimientos en el mercado venezolano en los últimos años, éstos han sido impulsados e iniciados por la

necesidad; sin embargo de acuerdo a la opinión de Aramis Rodríguez (Bloomberg Línea, 2022) la reactivación de la actividad económica en el país, ha permitido percibir que cada vez más surgen emprendimientos por oportunidad.

Bases Legales

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (G.O. N° 5.908, 19 de febrero de 2009), es la carta magna suprema que establece aspectos sustanciales sobre el derecho económico de los ciudadanos en el país. Por lo cual, se hace necesario citar:

Artículo 112. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

Se puede afirmar que el estado tiene una responsabilidad social y económica con la sociedad venezolana, al estar facultado en regular la economía e impulsar el desarrollo del país, garantizando en el aspecto

económico la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio e industria.

Asimismo, la constitución manifiesta el compromiso de las organizaciones privadas y públicas en promover el desarrollo colectivo sostenible, lo cual se traduce en un compromiso gerencial por propiciar la estabilidad empresarial y organizacional basada en sus metas.

Artículo 299. El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democratización, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para garantizar una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática participativa y de consulta abierta.

Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos

De acuerdo al auge de la creación de emprendimientos que ha acontecido en los últimos años en el país, la legislación venezolana ha emitido una normativa que regula y ampara la formación y desarrollo de los emprendimientos, titulada Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (G.O. N° 6.656, 15 de Octubre de 2021).

La mencionada ley tiene por objeto:

Artículo 1. Esta Ley tiene por objeto promover el desarrollo de nuevos emprendimientos y una cultura emprendedora orientada al aumento y diversificación de la producción de bienes y servicios, el despliegue de innovaciones y su incorporación al desarrollo económico y social de la Nación.

Es importante definir a la figura de emprendedor, como sujeto creador y promotor del emprendimiento, el cual según la ley se señala a continuación:

Artículo 4. A los efectos de esta Ley se entiende por:

Emprendedora o emprendedor: Es una persona con capacidades para innovar, entendidas estas como las capacidades de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, sustentable, responsable y efectiva.

Otro elemento importante a destacar en dicha ley, es lo referente a las obligaciones del Estado con los emprendimientos, destacando la creación de políticas públicas que garanticen un entorno favorable para el desarrollo de los mismos. Tales obligaciones son detalladas a continuación:

Artículo 6. El Estado debe adoptar las siguientes medidas para promover el desarrollo de nuevos emprendimientos:

1. Apoyar a los nuevos emprendimientos mediante políticas públicas que reconozcan y permitan crear un ecosistema favorable a su desarrollo.
2. Simplificar trámites en todos los niveles de la administración pública para la creación y desarrollo de los nuevos emprendimientos.
3. Facilitar acceso al mercado nacional y promover programas de compras públicas.

4. Promover e impulsar planes de formación, privilegiando los nuevos emprendimientos que involucran a mujeres, jóvenes y personas con discapacidad.

Es importante tener claro cuál es el órgano rector en materia de emprendimientos, organismo responsable en la inscripción de los mismos a nivel nacional.

Artículo 15. El Registro Nacional de Emprendimientos es un registro público del órgano rector que tiene por objeto la inscripción de los nuevos emprendimientos, así como los actos y contratos relativos a los mismos. Su organización y funcionamiento será regulado por los reglamentos y resoluciones de esta Ley y se regirá por los principios previstos en la legislación en materia de registros y notarías, en cuanto le sean aplicables.

De acuerdo a dicha normativa se establece la obligatoriedad de los emprendedores de registrarse en el Registro Nacional de Emprendimientos, con el fin de simplificar los trámites en todos los niveles de la administración pública, en pro de la creación y desarrollo de los nuevo emprendimientos.

Artículo 17. La inscripción en el Registro Nacional de Emprendimientos tendrá una vigencia máxima de dos años. Cumplido este plazo, el emprendimiento deberá ser inscrito en el Registro Mercantil correspondiente bajo las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio y demás leyes aplicables, so pena de la comisión de ilícitos tributarios formales, materiales y penales previstos en la legislación tributaria.

Código de Comercio

El Código de Comercio venezolano (G.O. N° 475, del 21 de diciembre de 1955), es la normativa que establece las directrices de los comercios en cuanto a su registro y deberes formales como entidades mercantiles.

Artículo 17. En la Secretaría de los Tribunales de Comercio se llevará un registro en que los comerciantes harán asentar todos los documentos que según este Código deben anotarse en el Registro de Comercio.

Código Orgánico Tributario

La norma publicada bajo el nombre de Código Orgánico Tributario (G.O. N° 6.507, del 29 de enero de 2020), es el instrumento legal en el país que regula todo lo relacionado con la materia tributaria, posee el rango de ley orgánica y en él se encuentran un conjunto de disposiciones de carácter tributario, entre ellos los deberes formales que deben cumplir los contribuyentes a nivel nacional. Dichas obligaciones son desarrolladas en las diferentes leyes especiales y sus reglamentos, como es el caso de las referidas leyes de Impuesto Sobre la Renta y de Impuesto al Valor Agregado, entre otras.

Ley de Impuesto Sobre la Renta (ISLR)

El hecho de emprender una actividad económica en Venezuela trae consigo la obligación de cumplir con las obligaciones tributarias que imperan en el país. Es por ello, que una de las obligaciones que se debe cumplir anualmente, es la de declarar y pagar según corresponda el tributo de

Impuesto sobre la renta (ISLR) por los ingresos y ganancias percibidas por las actividades económicas. Dicha obligación se establece en la Ley de Impuesto Sobre la Renta (G.O. N° 6.210, del 30 de diciembre de 2015).

La mencionada ley tiene por objeto:

Artículo 1. Los enriquecimientos anuales, netos y disponibles obtenidos en dinero o en especie, causaran impuestos según las normas establecidas en esta ley.

Salvo disposición en contrario de la presente ley, toda persona natural o jurídica, residente o domiciliada en la República Bolivariana de Venezuela, pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen, sea que a causa o la fuente de ingresos este situada dentro de país o fuera de él.

Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Otro tributo que es relevante entre las obligaciones tributarias en el país, es el del Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual está normado en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (G.O. N° 6.507, del 29 de enero de 2020). Normativa que tiene la finalidad de establecer todas las condiciones para gravar la enajenación o venta de bienes muebles y la prestación de servicios a nivel nacional, realizada por todos los contribuyente, sean personas naturales o jurídicas, quienes hagan actividades económicas de intercambio en el país.

Leyes que gravan Contribuciones Parafiscales

Las contribuciones parafiscales son clasificadas como un tipo de tributo, establecido en la Ley a favor del Estado como destinatario directo o indirecto, siendo los contribuyentes del tributo quienes integran un determinado y único grupo o sector, constituyéndose como instrumento financiero para que se ejecute una actividad de interés colectivo que beneficia a ese determinado grupo o sector (Nayma Consultores, 2021).

Por su parte en el caso que atañe a esta investigación, se enfocará en señalar a las contribuciones parafiscales sociales, en gran medida vinculadas a la seguridad social y con el fin de alcanzar objetivos de interés social. Por lo cual, a continuación se señalan las siguientes normativas que reglamentan dichas contribuciones:

- ✓ **Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social:** Es la normativa que establece las condiciones y lineamientos que regirán en las situaciones y relaciones jurídicas con ocasión de protección de la Seguridad Social a sus beneficiarias en las contingencias de maternidad, vejez, sobrevivencia, enfermedad, accidentes, invalidez, muerte, retiro y cesantía o paro forzoso (Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, G.O. N° 39.912 del 30 de abril de 2012).
- ✓ **Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Habitación:** Es la legislación que establece los lineamientos dentro del país que garantizan el derecho a las personas de acceder a las políticas, planes, programas, proyectos y acciones que el Ejecutivo

Nacional desarrolle en materia de vivienda y habita (Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Habitación, G.O. N° 40.433 del 13 de junio de 2014).

- ✓ **Ley del INCES (Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista):** Es el documento que tiene por finalidad desarrollar la concepción, las funciones, los principios, la organización y las estrategias del Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista, el cual es la institución del estado encargada de la formación colectiva, integral, continua y permanente de los trabajadores (Ley del INCES, G.O. N° 1.414 del 13 de noviembre de 2014).

Ordenanza de creación del Servicio Autónomo de Administración Tributaria del Municipio Libertador (SAMAT)

La ordenanza municipal es un documento normativo de carácter oficial y de cumplimiento obligatorio en el territorio del Municipio Libertador del Edo Mérida, cuyo objeto es la creación del Servicio Autónomo de Administración Tributaria del Municipio Libertador del estado Mérida, entidad que tiene autonomía funcional y administrativa, sin personalidad jurídica propia. Siendo las competencias de dicha entidad, la liquidación y recaudación de los tributos municipales, intereses, sanciones y otros accesorios a que están sometidos los contribuyentes; la aplicación de las ordenanzas Tributarias y las tareas de fiscalización y control de cumplimiento voluntario; la aplicación de las normas tributarias sobre los derechos y obligaciones que de ello se deriven y las demás contenidas en la Constitución Nacional, el Código Orgánico Tributario y la Ley Orgánica del Poder Público

Municipal (Ordenanza de creación del Servicio Autónomo de Administración Tributaria del Municipio Libertador, G.M.E N° 03 Año II, del 11 de abril de 2006).

Sistema de Variables

El sistema de variables, de acuerdo a Peña (2021) está conformado por el conjunto de propiedades, características o factores que presenta la población estudiada, las cuales varían en cuanto a su magnitud, tales como: la edad, la productividad, la calidad etc.

El término variable, se entiende como el aspecto o dimensión de un fenómeno que tiene como característica la capacidad de asumir distintos valores, que pueden ser cualitativos o cuantitativos (Tamayo, 2000, citado de Peña, 2021). Las variables cuantitativas pueden ser continuas (Valores numéricos fraccionables) o discretas (Valores enteros). Cada tipo requiere de la aplicación de diferentes estadísticos en el momento de realizar el análisis cuantitativo de los datos (Peña, 2021).

Por su parte, la operacionalización de variables se refiere al proceso de descender o desglosar la variable a un nivel de abstracción. La misma es empleada en la investigación científica para designar el proceso mediante el cual se transforma la variable de conceptos abstractos a términos concretos, observables y medibles, es decir, dimensiones e indicadores (Arias, 2006).

En la presente investigación, se realizó el proceso de operacionalización de variables representada en un cuadro en el cual se

exponen los objetivos de la investigación, las variables en estudio, los indicadores de cada una de ellas y los instrumentos a utilizar, como medidas para cada uno de estos aspectos. El Cuadro N° 2 muestra el sistema de variables de acuerdo a los objetivos de investigación planteados.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro N° 5

Sistema de Variables

Objetivo General: Analizar la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela.			
Objetivo específico	Variables	Indicadores	Técnicas e instrumentos de recolección de datos
Identificar los costos de transacción que enfrentan los emprendedores del Municipio Libertador del Edo. Mérida en Venezuela.	Costos de transacción generados en la creación de emprendimientos.	- Costos de investigación e información. - Costos de negociación y decisión. - Costos de vigilancia y ejecución.	Encuesta: - Cuestionario.
Determinar los costos generados por los emprendimientos del Municipio Libertador del Edo. Mérida en Venezuela en las transacciones con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal.	Costos de transacción encarados por los emprendedores del Municipio Libertador del Edo. Mérida en Venezuela.	- Apertura formal de empresas. - Cumplimiento de obligaciones tributarias.	Encuesta: - Cuestionario.
Exponer las incidencias de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Edo. Mérida en Venezuela.	Costos generados por los emprendimientos del municipio Libertador.	- Alcance y limitaciones que presentan los emprendedores en la gestión de los costos de la creación de emprendimientos. - Utilidades y debilidades que tiene la gestión de costos de transacción en la creación de los emprendimientos.	Encuesta: - Cuestionario.

Fuente: Elaboración propia (2023)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El desarrollo de una investigación implica el descubrimiento de algún aspecto de la realidad y la producción de un nuevo conocimiento orientado a incrementar los postulados teóricos de una determinada ciencia o una aplicación inmediata en la solución de problemas prácticos. Lo cual hace que el estudio corresponda a constituirse como una investigación científica al ser un proceso metódico y sistemático dirigido a la solución de problemas, mediante la producción de nuevos conocimientos que generan una solución o respuesta a tales interrogantes (Arias, 2006).

Para llevar a cabo el trabajo de investigación se requiere diseñar una estrategia metodológica adecuada para lograr los objetivos planteados; es por ello, que es competencia de la investigadora precisar el tipo de investigación que se va a realizar, definir el diseño de la investigación, la selección de la muestra, determinar la técnica e instrumentos de recolección de datos a aplicar, así como la recolección y análisis de datos (Peña, 2021).

Entre tanto, Balestrini (1997) señala que:

“El marco metodológico está referido al momento que alude al conjunto de procedimientos lógicos, tecno-operaciones implícitos en todo proceso de investigación, con el objeto de ponerlos de manifiesto y sistematizarlos; a propósito de permitir descubrir y analizar los

supuestos del estudio y de reconstruir los datos, a partir de los conceptos teóricos convencionalmente operacionalizados'' (p. 113).

Tipo de Investigación

La investigación emprendida en el presente estudio titulado ''Repercusión de los Costos de Transacción en la creación de los Emprendimientos'', tiene un enfoque de tipo cuantitativo y nivel descriptivo.

Según Peña (2021), la investigación cuantitativa se enfoca en el estudio de variables susceptibles de medición y del análisis estadístico. Por su parte el nivel de profundidad descriptivo, obedece a la medición de variables implícitas en los objetivos de la investigación, caracterizando un hecho con el propósito de establecer su comportamiento.

Asimismo, lo afirman Hernández et al. (2014), para quienes la investigación cuantitativa está conformada por un conjunto de procesos de manera secuencial y probatoria. Tales procesos inician con la concepción de una idea, que va acotándose y se delimita, para poder luego definir objetivos y preguntas de investigación; seguidamente se construye un marco de perspectiva teórica, mediante la revisión de la literatura. De las preguntas planteadas se establecen hipótesis y determinan variables, se traza un plan para probarlas, posteriormente se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos y finalmente se extrae una serie de conclusiones.

Por su parte, Arias (2006), expone que la investigación descriptiva se refiere a la caracterización de un hecho o fenómeno, con la finalidad de establecer su estructura o comportamiento, ubicándose los resultados de este tipo de investigación en el nivel intermedio en cuanto a la profundidad del conocimiento.

Este tipo de investigación descriptiva se clasifica en dos tipos de estudio: primero, en estudios de medición de variables independientes, el cual consiste en observar y cuantificar la modificación de una o más características de un grupo, sin establecer relaciones entre éstas (no se formulan hipótesis); y el segundo es la investigación correlacional, cuya finalidad es determinar el grado de asociación o relación existente entre dos o más variables, mediante la medición de las variables y posteriormente en la prueba de hipótesis correlacionales se estima la correlación (Arias 2006).

En este sentido, la investigación descriptiva corresponde a este tipo de estudio al ser el primer tipo de estudio descriptivo, debido a su enfoque en identificar y determinar los costos de transacción que encaran los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela, al constituir formalmente sus empresas y cumplir con sus obligaciones tributarias. Asimismo, en el poder exponer cuales son las incidencias que tienen tales costos de transacción en la formalización de los emprendimientos en dicho municipio.

Diseño de Investigación

Una vez definido el tipo de investigación, a continuación se desarrolla el proceso de investigación en función de los objetivos generales y específicos, con el fin de realizar en forma adecuada la recolección, análisis e interpretación de los datos para responder al problema planteado.

El proceso de diseño de investigación es concebido por Arias (2006), como “la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado, pudiendo ser dicha investigación documental, de campo o experimental” (P. 26).

En este orden de ideas, el diseño de investigación para OEI y UNICEF (2008) es el plan o estrategia a seguir con la finalidad de obtener la información que se requiere en la investigación.

Seguidamente Hernández et al. (2014) afirman:

“El diseño de la investigación se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea. El diseño señala al investigador lo que debe hacer para alcanzar sus objetivos de estudio y para contestar las interrogantes de conocimiento de la realidad a estudiar” (p. 128).

Para cumplir con los objetivos planteados en la presente investigación se diseña un tipo de investigación de campo no experimental, debido a que la recolección de datos sobre los costos de transacción incurridos por los emprendimientos del Municipio Libertador, se llevó a cabo mediante la aplicación del instrumento a la muestra seleccionada de dichos emprendedores.

Entendiéndose por investigación de campo, aquella en la cual se recaban los datos directamente de los sujetos investigados, sin alterar la información mediante manipulación o control de las condiciones existentes (Arias, 2006).

Dentro de la misma idea, Briones (1996) describe a la investigación no experimental como el estudio del investigador sobre la ocurrencia en el pasado de un fenómeno que es tomado como variable independiente, para lo cual se procederá a describir dicha variable, así como también los efectos que ha provocado sobre otro fenómeno.

Por lo anterior expuesto, se hizo necesario generar la planificación y ejecución de una serie de actividades organizadas y sucesivas, donde se encuentran las pruebas mediante la aplicación de una serie de técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos, que permitiera registrar la información necesaria, para posteriormente extraer conclusiones y emitir recomendaciones

Población

El proyecto de investigación está dirigido a estudiar a un conjunto de seres, elementos o unidades que se denominan población, sobre las cuales están definidas características que interesa analizar, componiéndose de esta manera el colectivo sobre el cual se estudiará el fenómeno expuesto en el trabajo de investigación. Es de resaltar, que es necesario delimitar de manera

clara y exacta a la población, para el cumplimiento óptimo de los objetivos de la investigación (Briones, 1996).

En este mismo orden de ideas, Arias (2006) afirma:

“La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta queda delimitada por el problema y por los objetivos de estudio”.

En el presente estudio sobre la “Repercusión de los Costos de Transacción en la Formalización de los Emprendimientos” la población objetivo está conformada por los emprendimientos constituidos en el Municipio Libertador del Estado Mérida - Venezuela, específicamente por los emprendimientos que integran el club de emprendedores, formado por la Cámara de Comercio del Estado Mérida. Es de resaltar, que esta población está conformada por aproximadamente 560 emprendimientos en la ciudad.

Dicho club de emprendedores tiene por concepto de emprendimiento, el negocio que hace y ofrece productos añadiéndole un valor agregado, lo cual le permite diferenciarse en el mercado.

La cámara de Comercio del estado Mérida, es una organización privada de carácter gremial y sin fines de lucro, conformada por un grupo de empresas y comerciantes del estado que colaboran organizadamente; con el fin de impulsar el desarrollo, promover la competitividad y formalización en la región, entre otras funciones.

Es importante destacar, que en este estudio se utiliza la base de datos del club de emprendimientos de la Cámara de Comercio del Estado Mérida,

debido a la inexistencia de información en las bases de datos oficiales del estado venezolano.

Muestra

Para aplicar el instrumento de recolección de información a la población objeto de estudio, se hace necesario seleccionar una muestra de dicha población, como consecuencia de la imposibilidad de abarcar a la totalidad de los elementos que conforman la población por diversas razones, como el hecho de haber un alto número de emprendimientos, así como la falta de datos oficiales por parte de los organismos del estado sobre los emprendimientos del municipio, entre otras. Siendo la muestra un conjunto representativo extraído de la población existente (Arias, 2006).

Por su parte para León (2020), se denomina muestra al subconjunto de valores de la población, es decir, es una representación de las unidades que conforman a la población; incluidas tales unidades como muestra, mediante algún procedimiento de selección.

Las muestras pueden ser de dos tipos, probabilísticas y no probabilísticas, definiéndose a las muestras probabilísticas o muestras al azar como “aquellas en las cuales todas y cada una de las unidades de la población tienen una probabilidad conocida, distinta de cero, de ser incluida en la muestra” (Briones, 1996). En contraste, las muestras no probabilísticas, no son muestras al azar, por el hecho de que se desconoce la probabilidad

que tienen los elementos de la población para integrar la muestra (Arias, 2006).

Por su parte, las muestras probabilísticas pueden manifestarse en varios subtipos, de acuerdo a Briones (1996) estas pueden ser: muestra aleatoria simple, referida a que todas las unidades que componen el universo objeto de estudio, tienen la misma probabilidad de ser incluidas en la muestra; muestra estratificada proporcional, relacionada a un tipo de muestra conformada por una población previamente distribuida en estratos, de los cuales se seleccionan las unidades integrantes de la muestra; muestra sistemática, es la muestra determinada mediante la aplicación de un intervalo de selección a las unidades que configuran el marco de muestreo; y muestra de conglomerados, en la cual las unidades de muestreo se presentan en grupos.

www.bdigital.ula.ve

En la presente investigación se emplea el muestreo aleatorio simple, el cual consiste en que todos y cada uno de los emprendimientos del universo “emprendimientos que conforman el club de emprendedores de la Cámara de Comercio del Estado Mérida” están registrados para los efectos de su selección en el marco de muestreo, y tienen la misma probabilidad de ser incluidos en la muestra.

De acuerdo a Bomba (2018) para hallar el tamaño de la muestra de una población finita se debe utilizar una formula determinada, en esta investigación la muestra está determinada mediante el procedimiento de cálculo descrito a continuación:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Tomando en cuenta que:

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la población

Z = Parámetro estadístico que depende del Nivel de Confianza (NC) (90%)

$Z_{(1-\alpha/2)} = 1,645$

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

$q = (1 - p)$ = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

Los datos del presente estudio son los siguientes:

Parámetro	Valores
N	560
Z	1.645
P	50.00%
Q	50.00%
e	10.00%

Se obtiene entonces que:

$$n = \frac{378.8435}{6.26650625}$$

$$n = 60$$

Una vez calculada la formula, la muestra seleccionada está conformada por un total de sesenta (60) emprendimientos aleatorios, los cuales son integrantes del club de emprendedores de la Cámara de Comercio del Estado Mérida.

Del total de la muestra de este estudio, se alcanzó un índice de respuesta de 58.33%, representado en treinta y cinco (35) respuestas útiles de emprendimientos, siendo todas éstas usadas para la presentación y análisis de los resultados. Porcentaje de respuesta alcanzado como consecuencia de la ignorancia, evasión y falta de interés de los emprendedores en responder el cuestionario.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

En el desarrollo metodológico del estudio, es pertinente emplear técnicas e instrumentos de recolección de datos acordes con el carácter de la investigación. Como técnicas de la investigación se encuentran la observación, la entrevista, la encuesta y la revisión o análisis documental (Fernández, 2019). Por su parte, los instrumentos a emplear en las diferentes técnicas son: las fichas o guías de observación, lista de cotejo, cuaderno de campo, entre otros, para la observación; la guía de entrevista o cuestionario de preguntas para la entrevista; el cuestionario para la encuesta; ficha de registro de datos, entre otros, para el análisis documental (Fernández, 2020).

Entendiéndose por técnica, el procedimiento, forma o actividad que le permite al investigador obtener datos o información necesaria para dar

cumplimiento a su objetivo de investigación. Seguidamente, la aplicación de una técnica conduce a la obtención de información mediante el uso de un instrumento de recolección de datos, el cual es un recurso, dispositivo o formato utilizado para obtener, registrar o almacenar información (Arias 2006).

Es de resaltar, que las investigaciones cuantitativas utilizan técnicas estadísticas; emplean experimentación, análisis causa-efecto, orientación hacia la descripción, predicción y explicación; enfocados a datos medibles y observables (Rivera, 2015). Por su parte en cuanto a los instrumentos recaban información por procedimientos estadísticos; los resultados obtenidos son sometidos a prueba o análisis estadístico; utilizan preferiblemente test psicológicos, cuestionarios, entrevistas estructuradas, etcétera (Meneses, 2011).

www.bdigital.ula.ve

En este orden de ideas, se manifiesta que la técnica e instrumento empleados en este estudio para la recolección de datos, fue la encuesta como técnica y el cuestionario su instrumento.

Entendiéndose la encuesta según Arias (2006) como “Una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación a un tema en particular”. Puede ser oral (a través de la entrevista) o escrita (a través de un cuestionario).

Por su parte la modalidad de encuesta aplicada en esta oportunidad es el cuestionario, el cual consiste en ser un formato escrito que contiene una serie de preguntas, caracterizándose el cuestionario en ser autoadministrado,

por el hecho que debe ser llenado directamente por el encuestado, sin la intervención del encuestador (Arias, 2006).

El cuestionario fue diseñado de acuerdo con la estructura y exigencia del modelo en estudio, el cual fue aplicado a la muestra seleccionada de emprendedores en el municipio Libertador del Estado Mérida vía correo electrónico, para reducir costos de tiempo e impresión de cuestionarios.

El instrumento mide la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela, mediante un formato conformado por III partes y 32 secciones o preguntas generales, estructurándose las preguntas en abiertas y cerradas, estas últimas bajo las modalidades de dicotómicas (Opciones de Respuesta: “Sí” y “No”) y de selección simple, algunas de ellas en escala tipo Likert con cuatro opciones de respuesta (Siempre, casi siempre, casi nunca y nunca) para evitar las posiciones neutrales.

Las tres partes que conforman el cuestionario están enfocadas en responder a los objetivos planteados en la investigación, fundamentándose estas secciones en:

1. Caracterizar las generalidades del emprendimiento.
2. Identificar los costos generados en la creación del emprendimiento.
3. Determinar los costos generados por el emprendedor en las gestiones con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal.

Asimismo, para la recolección de datos se hizo una revisión documental y bibliográfica de temas relacionados con el objeto de estudio, con el fin de sustentar aún más la investigación a través del registro de observación documental.

A su vez, se emplearon una serie de herramientas operacionales para el manejo de las fuentes documentales, tales como: documentos, cuadros, gráficos, referencias bibliográficas, computadora, celular, entre otras.

Una vez documentada la investigación mediante la aplicación del cuestionario y la revisión documental, se procedió a clasificar y presentar los datos recabados en forma esquematizada, para posteriormente analizar la información suministrada.

www.bdigital.ula.ve

Validez y Confiabilidad

Los principales criterios de evaluación, en la recolección y análisis de datos según Hernández et al. (2014), son la validez, confiabilidad, rigor y objetividad.

La recolección de los datos a través de los instrumentos utilizados, deben cumplir una serie de requisitos bien definidos, destacando la confiabilidad y validez. Entendiéndose por confiabilidad, al grado en que un instrumento de recolección de datos produce resultados consistentes y coherentes, es decir, las mediciones en diferentes aplicaciones arrojan los mismos resultados. Concluyéndose que la confiabilidad debe ser demostrada en un instrumento de medición (Universidad de Celaya, 2013).

Por su parte, se entiende por validez de acuerdo a Valecillos (2015), el grado en que un instrumento mide la variable que se pretende medir, pudiendo tenerse validez de diferentes tipos de evidencia como se describe a continuación:

- ✓ Evidencia de validez de contenido. Grado en que el instrumento refleja un dominio específico del contenido de lo que se mide.
- ✓ La evidencia de criterio. Se establece cuando un instrumento de medición al compararlo con algún criterio externo que pretende medir da lo mismo.
- ✓ Evidencia de validez de constructo. Se refiere a que tan exitosamente un instrumento representa y mide un concepto teórico. Para llevarlo a cabo, debe existir un marco teórico que soporte la variable en relación con otras variables.

En este orden de ideas, la objetividad se refiere al grado en que un instrumento es permeable a la influencia de los sesgos y tendencias del investigador que lo administra, califica e interpreta.

En la investigación de tipo cuantitativa que caracteriza al presente estudio, los instrumentos deben demostrar ser confiables y válidos, así como los datos recogidos ser objetivos y precisos.

En el presente estudio para darle validez al cuestionario, éste fue sometido al juicio de tres expertos, profesionales universitarios del área administrativa, contable y estadística, quienes evaluaron el contenido del cuestionario con la finalidad de determinar el grado en que el instrumento

abarca lo que se pretende investigar; y según sus observaciones, la mayoría de los ítems incluidos en el cuestionario reflejan lo que se debe medir.

De la revisión y evaluación del cuestionario surgieron, observaciones y recomendaciones referentes a correcciones en la redacción de preguntas, identificación de algunas preguntas repetidas y se señalaron ciertos ítems que no fueron considerados en el cuestionario por no aplicarse para un emprendimiento. Los ítems no incluidos están referidos a la estructura organizativa del emprendimiento, como lo son el número de departamentos, divisiones o áreas funcionales que existen en el emprendimiento, así como el número de dependencias (sucursales, agencias u oficinas, incluidas la fábrica o planta donde se realiza el trabajo operativo) que tiene el emprendimiento.

Asimismo, para evaluar la confiabilidad del cuestionario, se empleó el coeficiente alfa Crombach, el cual es un método utilizado para medir la consistencia interna de un conjunto de ítems, mediante un valor que representa el promedio de todos los coeficientes de correlación. Lo cual surge, de la determinación de la correlación de cada ítem con cada uno de los otros ítems, resultando una gran cantidad de coeficientes de correlación que deben promediarse (Cozby, 2005, citado en Quero, 2010).

En este trabajo se usaron dos aproximaciones para evaluar los posibles efectos de sesgo de no respuesta:

1. Comparación de las respuestas obtenidas con la lista original de encuestados contactados vía correo electrónico, mediante la verificación de que las respuestas fueran acordes por parte de los encuestados que pertenecen a la muestra.

2. Comparación de todas las respuestas recibidas, mediante la aplicación del coeficiente de alfa Crombach, método utilizado para medir la consistencia interna del conjunto de ítems, arrojando como resultado un coeficiente de 0.962, lo que representa que la confiabilidad del instrumento es muy alta.

El coeficiente de alfa Crombach puede hallarse mediante la siguiente formula:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Tomando en cuenta que:

α = Coeficiente de confiabilidad del cuestionario

k = Numero de ítems del instrumento

$\sum_{i=1}^k S_i^2$: = Sumatoria de las varianzas de los ítems

S_t^2 : = Varianza total del instrumento

En donde los rangos de confiabilidad del instrumento son los siguientes:

Rangos	Confiabilidad
0.01 a 0.20	Muy baja
0.21 a 0.40	Baja
0.41 a 0.60	Moderada
0.61 a 0.80	Alta
0.81 a 1.00	Muy alta

En esta investigación, el coeficiente fue calculado utilizando el programa SPSS, arrojando el siguiente resultado:

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,962	80

Técnicas de Procesamiento y Análisis de Información

En las investigaciones con enfoque cuantitativo una vez que el investigador ha definido el diseño apropiado del estudio, tiene claras las variables y su operacionalización, se procede a medirlas. El proceso de medición según Valecillos (2015), consiste en asignar un valor a las propiedades de objetos o eventos de acuerdo con reglas, vinculando conceptos abstractos con indicadores empíricos, mediante una correspondencia entre el mundo real y el mundo conceptual. Realizándose tales mediciones con instrumentos de medición.

El análisis cuantitativo de los datos se efectúa mediante la matriz de datos, una vez que los datos se han codificado, transferido a dicha matriz, guardado en un archivo y limpiado los errores. A partir de allí, el investigador procede a analizarlos y para ello debe acogerse a cumplir con una serie de procedimientos, que según Hernández et al. (2014) son los siguientes:

1. Seleccionar el programa estadístico para el análisis de datos a utilizar.
Hay una variedad de programas estadísticos computacionales para analizar datos, entre los más conocidos están SPSS, Minitab, SAS y STATS.
2. Ejecutar el programa. La mayoría de los programas son fáciles de usar, lo único que hay que hacer es solicitar los análisis requeridos seleccionando las opciones apropiadas.
3. Explorar los datos obtenidos en la recolección. Analizarlos y visualizarlos por variable del estudio. Los principales análisis estadísticos que pueden hacerse son estadística descriptiva para cada variable (distribución de frecuencias, medidas de tendencia central y medidas de la variabilidad), la transformación a puntuaciones z , razones y tasas, cálculos de estadística inferencial, pruebas paramétricas, pruebas no paramétricas y análisis multivariados. Es de resaltar, que el tipo de análisis o pruebas estadísticas depende del nivel de medición de las variables, las hipótesis y el interés del investigador.
4. Evaluar la confiabilidad y validez del instrumento o instrumentos de medición utilizados. La confiabilidad se calcula mediante los coeficientes de correlación, alfa y KR-20 y 21. Asimismo, la validez de criterio se obtiene mediante coeficientes de correlación y la de constructo por medio del análisis de factores.
5. Analizar e interpretar mediante pruebas estadísticas las hipótesis planteadas (análisis estadístico inferencial). La estadística inferencial sirve para efectuar generalizaciones de la muestra a la población y se utiliza para probar hipótesis y estimar parámetros. Se basa en el

concepto de distribución muestral y los análisis pueden ser paramétricos, como el coeficiente de correlación de Pearson y regresión lineal, prueba t entre otras; y el análisis no paramétrico, como chi cuadrada, entre otras.

6. Realizar análisis adicionales. Una vez realizados los correspondientes análisis, se genera este paso para verificar que no se haya olvidado un análisis pertinente. Por ello, surge la posibilidad de decidir si ejecutar otros análisis o pruebas adicionales para confirmar tendencias o evaluar los datos desde diferentes ángulos. En esta etapa regularmente se eligen los análisis multivariados.
7. Preparar los resultados para presentarlos. Una vez analizados los datos, los resultados se preparan para incluirse en el reporte de la investigación.

Las técnicas de procesamiento y análisis de los datos que se utilizaron en esta investigación fueron las siguientes:

1. Como programa estadístico para el procesamiento y análisis de datos se utilizó el programa SPSS.
2. Para la exploración de los datos mediante el análisis y visualización por variable del estudio, se utilizó el análisis estadístico mediante la estadística descriptiva para cada variable (distribución de frecuencias, medidas de tendencia central y medidas de la variabilidad).
3. Para evaluar la confiabilidad y la validez del instrumento utilizado se usó el coeficiente alfa de Cronbach y el juicio de expertos respectivamente, como se explicó en el epígrafe anterior.

4. Una vez analizados los datos, se prepararon y presentaron los resultados mediante el uso de tablas, gráficos y descripciones entre otros.
5. Por último, se establecieron las conclusiones sobre el estudio realizado y seguidamente se emitieron algunas recomendaciones para los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida y futuras investigaciones. Dando de esta manera por finalizado el proceso de la investigación.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

El propósito de este capítulo es presentar y analizar los resultados derivados del análisis documental y del instrumento practicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del estado Mérida. Es por esto que es necesario realizar un preámbulo en el cual se indique de dónde surgen los resultados, la manera cómo se presentan y su relación con los objetivos planteados en la investigación.

Con la finalidad de alcanzar el objetivo planteado en esta investigación referente al análisis de la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela, se diseñó y aplicó un cuestionario dirigido a los emprendimientos del municipio libertador, aplicándose específicamente a los emprendimientos que integran el club de emprendedores, formado por la Cámara de Comercio e Industria del Estado Mérida.

En este caso de estudio, la presentación de los resultados se hace siguiendo el orden de las preguntas del cuestionario, las cuales están relacionadas con los objetivos de la investigación.

En este orden de ideas, se procede a presentar los resultados obtenidos mediante descripciones, cuadros de frecuencia y el análisis de los mismos, los cuales se describen a continuación:

Características de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela

Perfil del Encuestado

Cuadro N° 6

Sexo

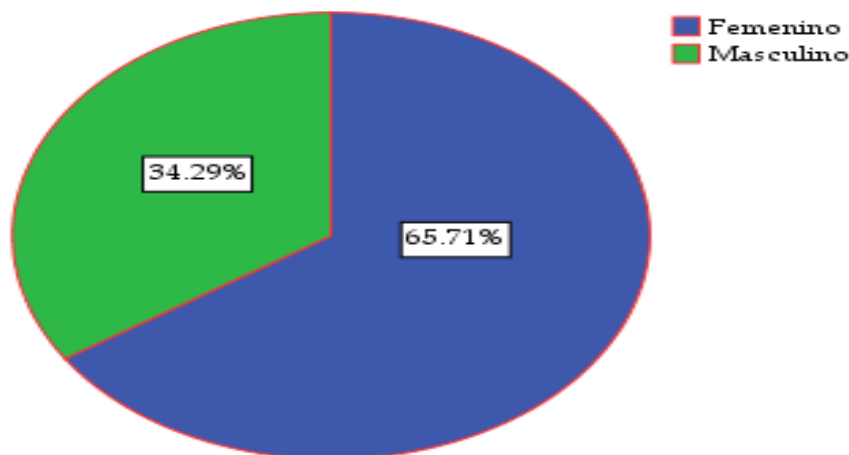
Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	23	65.7	65.7	65.7
Masculino	12	34.3	34.3	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

www.bdigital.ula.ve

Gráfico N° 1

Sexo



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En el cuadro N° 6 y gráfico N° 1, se muestran porcentualmente el sexo de los emprendedores encuestados, arrojando como resultado que un 67,5% de los encuestados son de sexo femenino y un 34,3% son de sexo masculino.

Cuadro N° 7

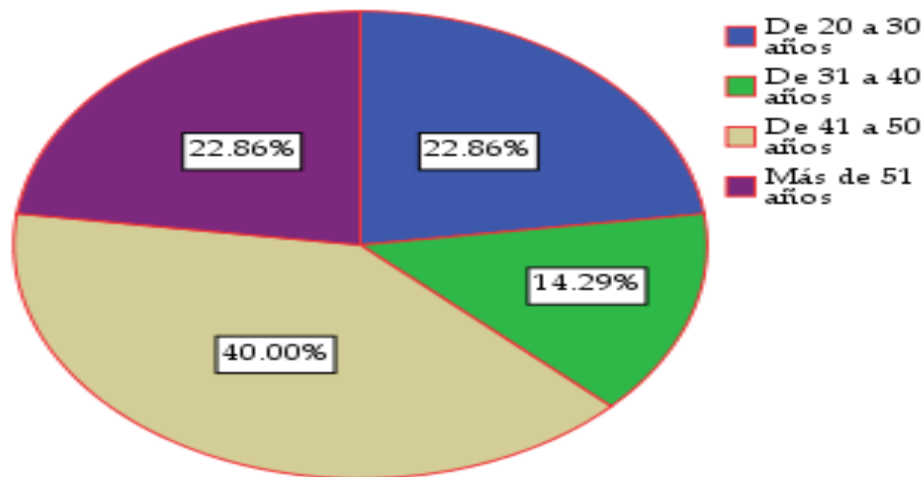
Edad

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 20 a 30 años	8	22.9	22.9	22.9
De 31 a 40 años	5	14.3	14.3	37.1
De 41 a 50 años	14	40.0	40.0	77.1
Más de 51 años	8	22.9	22.9	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 2

Edad



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Como se puede ver en el cuadro N° 7 y gráfico N° 2, los emprendedores encuestados manifiestan tener edades a partir de 20 años, destacando el escalafón que oscila entre 41 a 50 años de edad con un 40%, seguido del escalafón entre 20 a 30 años con un 22,9%, así como también la opción de más de 51 años con un 22,9%.

Cuadro N° 8

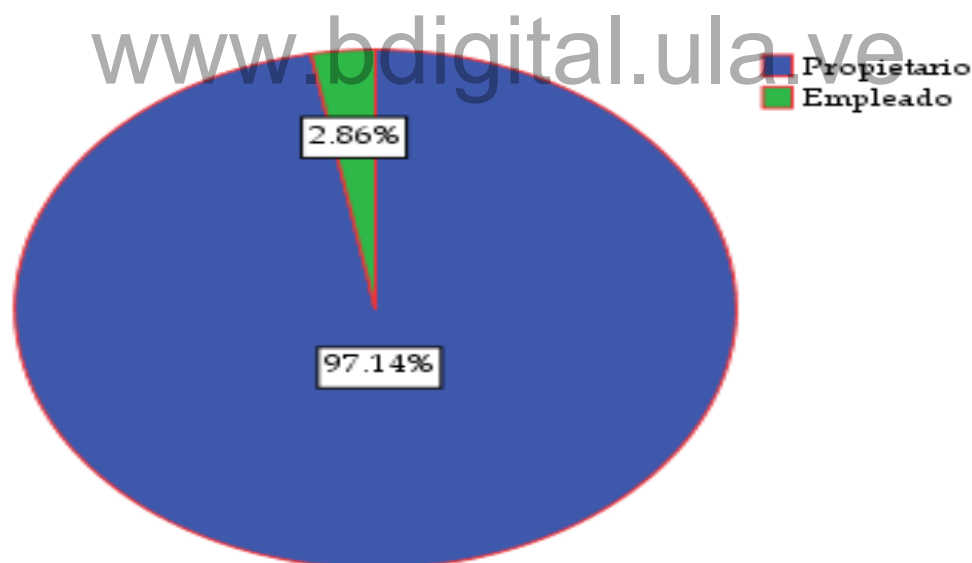
Relación con el emprendimiento

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Propietario	34	97.1	97.1	97.1
Empleado	1	2.9	2.9	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 3

Relación con el emprendimiento



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

El cuadro N° 8 y gráfico N° 3, manifiestan porcentualmente la relación de los encuestados con el emprendimiento, reflejando que un 97,1% son propietarios.

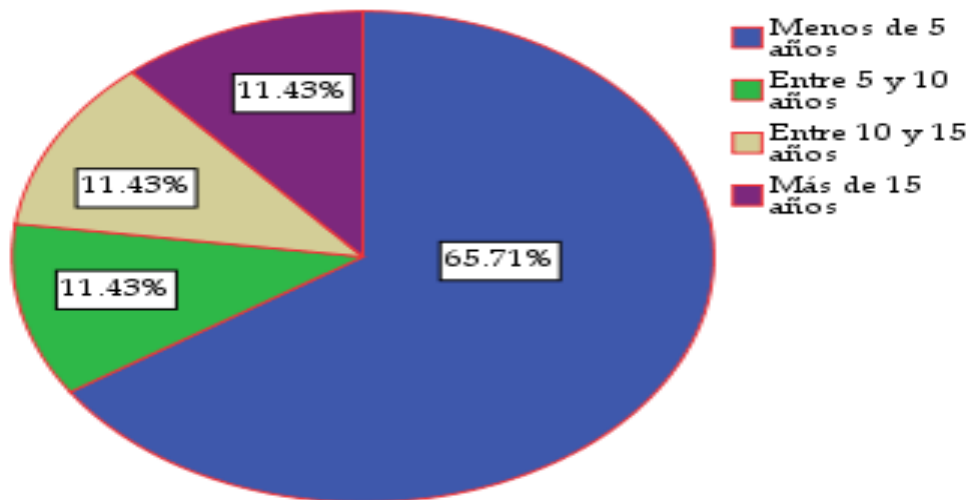
Cuadro N° 9

Años de Servicio

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos de 5 años	23	65.7	65.7	65.7
Entre 5 y 10 años	4	11.4	11.4	77.1
Entre 10 y 15 años	4	11.4	11.4	88.6
Más de 15 años	4	11.4	11.4	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 4
Años de Servicio



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Como se puede observar en el cuadro N° 9 y gráfico N° 4, los emprendedores encuestados manifestaron tener en marcha sus emprendimientos desde hace 1 año hasta más de 15 años, destacándose la categoría de menos de 5 años de servicio en el emprendimiento con un 65,7%.

Cuadro N° 10

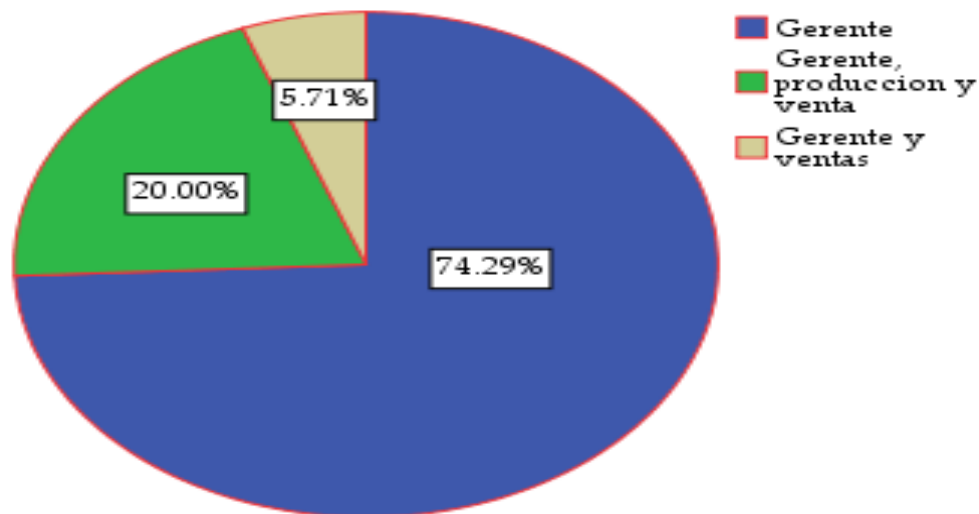
Cargo desempeñado

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gerente	26	74.3	74.3	74.3
Gerente, producción y venta	7	20.0	20.0	94.3
Gerente y ventas	2	5.7	5.7	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 5

Cargo desempeñado



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

De acuerdo al cuadro anterior N° 10 y gráfico N° 5, se puede concluir que los emprendedores ejercen funciones gerenciales en los emprendimientos que tienen a cargo. Destacando la opción de gerente por los emprendedores encuestados en un 74,3%.

Cuadro N° 11

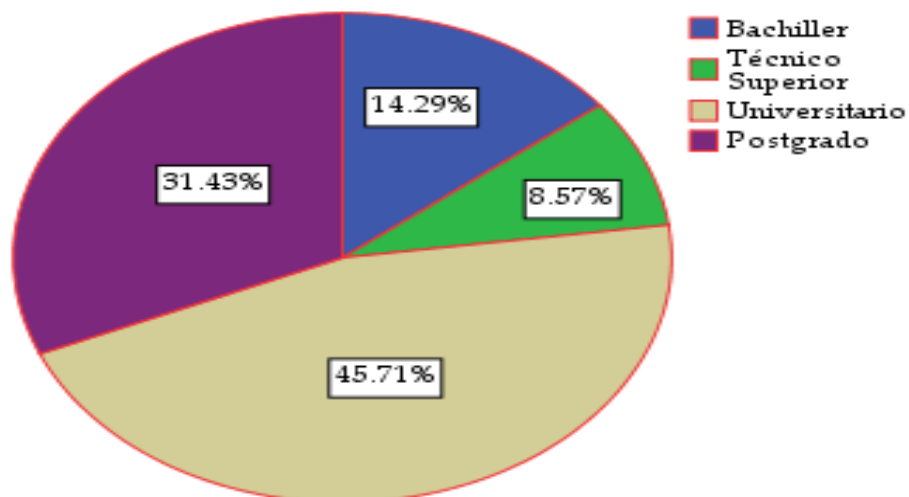
Nivel de formación de los emprendedores

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bachiller	5	14.3	14.3	14.3
Técnico Superior	3	8.6	8.6	22.9
Universitario	16	45.7	45.7	68.6
Postgrado	11	31.4	31.4	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 6

Nivel de formación de los emprendedores



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En el cuadro N° 11 y gráfico N° 6, se muestra el nivel de formación de los emprendedores, arrojando que el 45,7% de los encuestados son universitarios y 31,4% manifiestan tener estudios de postgrado, seguidamente un 14,3% son bachilleres y un 8,6% son técnico superior.

En este orden de ideas, se puede concluir que el 85,7% de los emprendedores son profesionales.

Generalidades del emprendimiento

Cuadro N° 12

Personalidad jurídica

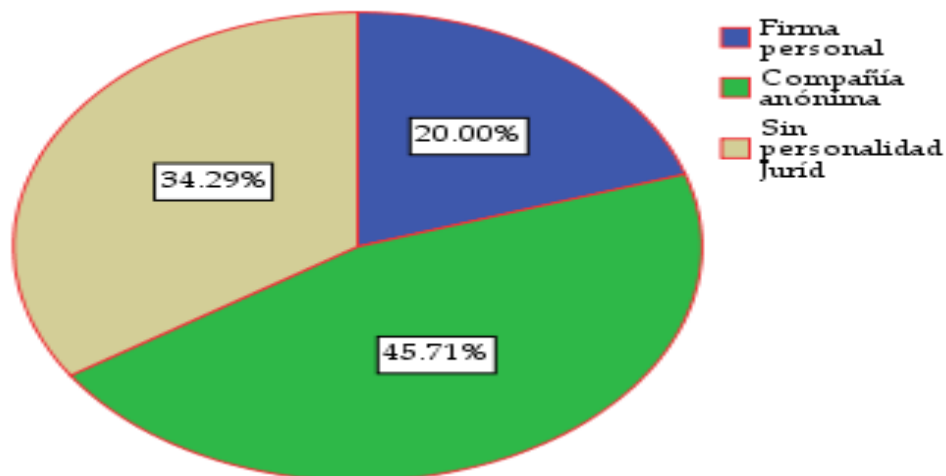
Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Firma personal	7	20,0	20,0	20,0
Compañía anónima	16	45,7	45,7	65,7
Sin personalidad Jurídica	12	34,3	34,3	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

www.bdigital.ula.ve

Gráfico N° 7

Personalidad jurídica



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

El cuadro N° 12 y gráfico N° 7, muestran la personalidad jurídica de los emprendimientos encuestados, resultando que un 45,7% lo conforman compañías anónimas, seguido de un 34,3% indican estar sin personalidad jurídica y un 20% manifiestan ser firmas personales.

Pudiéndose concluir que el 65,7% son emprendimientos formalizados, constituidos entre compañías anónimas y firmas personales.

Cuadro N° 13

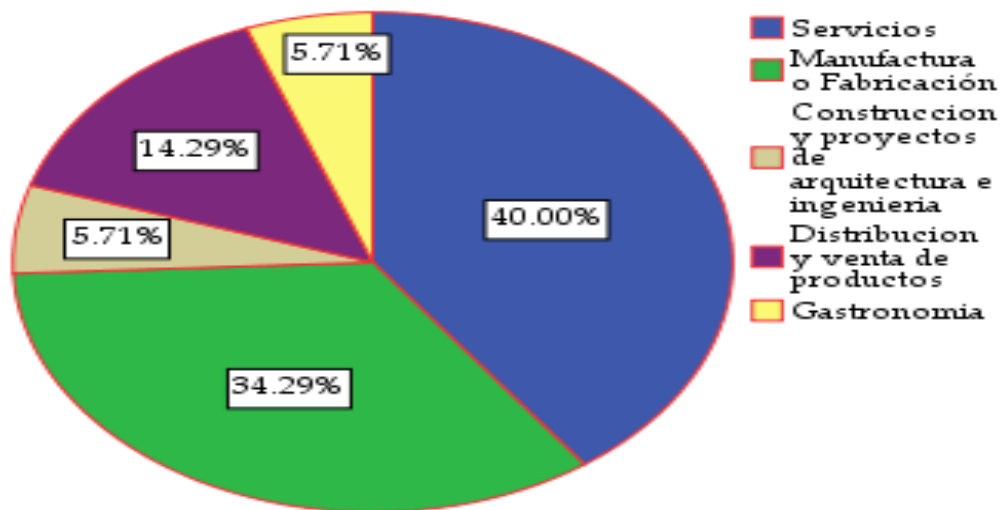
Categoría en la que opera el emprendimiento

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Servicios	14	40,0	40,0	40,0
Manufactura o Fabricación	12	34,3	34,3	74,3
Construcción y proyectos de arquitectura e ingeniería	2	5,7	5,7	80,0
Distribución y venta de productos	5	14,3	14,3	94,3
Venta de producto y servicio	2	5,7	5,7	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 8

Categoría en la que opera el emprendimiento



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Tal y como se aprecia en el cuadro anterior N° 13 y gráfico N° 8, se manifiestan las categorías de los emprendimientos en estudio, destacando en un 40% los emprendimientos de servicios, así como manufactura o fabricación en un 34,3%; seguidamente se ubica distribución y venta de productos en un 14,30% y en menos proporción se ubican los emprendimientos de construcción y proyectos de arquitectura e ingeniería así como la venta de productos y servicios en 5,7% c/u. Es preciso aclarar que la categoría de venta de productos y servicios corresponde a entidades gastronómicas representada en dos restaurantes.

De acuerdo a las respuestas de los encuestados sobre la actividad concreta a la que se dedican en su emprendimiento, las industrias o sectores económicos a las que pertenecen dichos emprendimientos son variadas. Sin embargo, existe una gran tendencia de emprendimientos en el sector descrito como salud, estética y belleza, conformado por estéticas, spas, laboratorios médicos, farmacias entre otras; seguido del sector de la gastronomía, que abarca restaurantes así como entidades dedicadas a la elaboración, producción y distribución de postres, alimentos y bebidas en sus variantes dulces y saladas.

Los siguientes sectores en que se ubican los emprendimientos son los referentes a la industria de la ropa, zapatos y accesorios, que abarca desde emprendimientos de manufactura hasta tiendas de venta. Asimismo, se ubica el sector alimentos y bebidas que incluye emprendimientos de fabricación, distribución y venta de productos al mayor y detal.

En menor proporción se evidenciaron emprendimientos en las industrias de la educación (librerías, bibliotecas y servicios educativos); publicidad y mercadeo (publicidad, diseño gráfico y marketing); servicios de ingeniería, arquitectura y diseño; deporte recreación y bienestar (gimnasios y centros de entrenamiento físico) y finalmente el sector de arte y papelería (elaboración de cajas, empaques y papelería creativa para marcas).

Cuadro N° 14

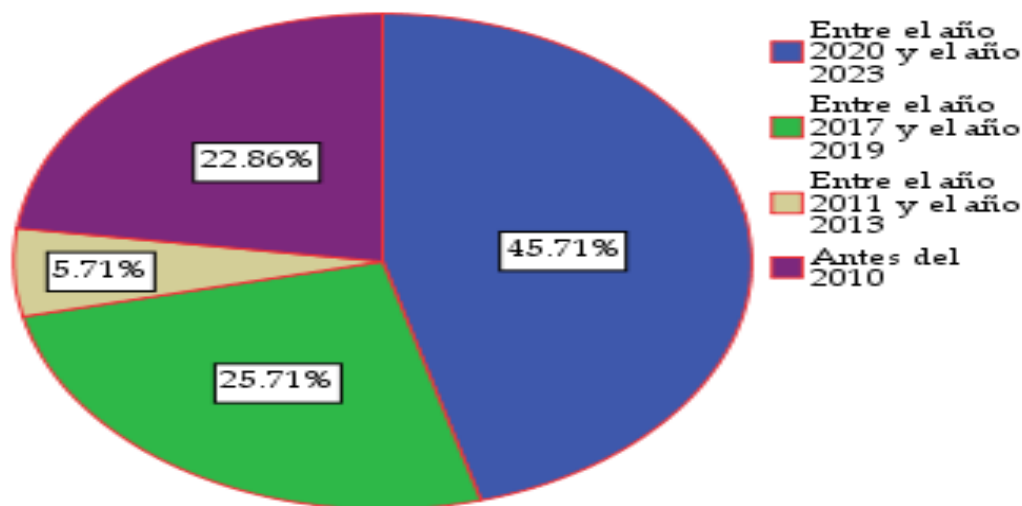
Año de inicio de operaciones del emprendimiento

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre el año 2020 y el año 2023	16	45.7	45.7	45.7
Entre el año 2017 y el año 2019	9	25.7	25.7	71.4
Entre el año 2011 y el año 2013	2	5.7	5.7	77.1
Antes del 2010	8	22.9	22.9	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 9

Año de inicio de operaciones del emprendimiento



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Como se puede observar en el cuadro N° 14 y gráfico N° 9, el 45,7% del total de emprendimientos en estudio iniciaron sus operaciones entre los años 2020 y 2023, seguidamente 25,7% indicaron haber iniciado entre 2017 y 2019, continuando en un porcentaje significativo de 22,9% los emprendimientos iniciados antes de 2010.

Cuadro N° 15

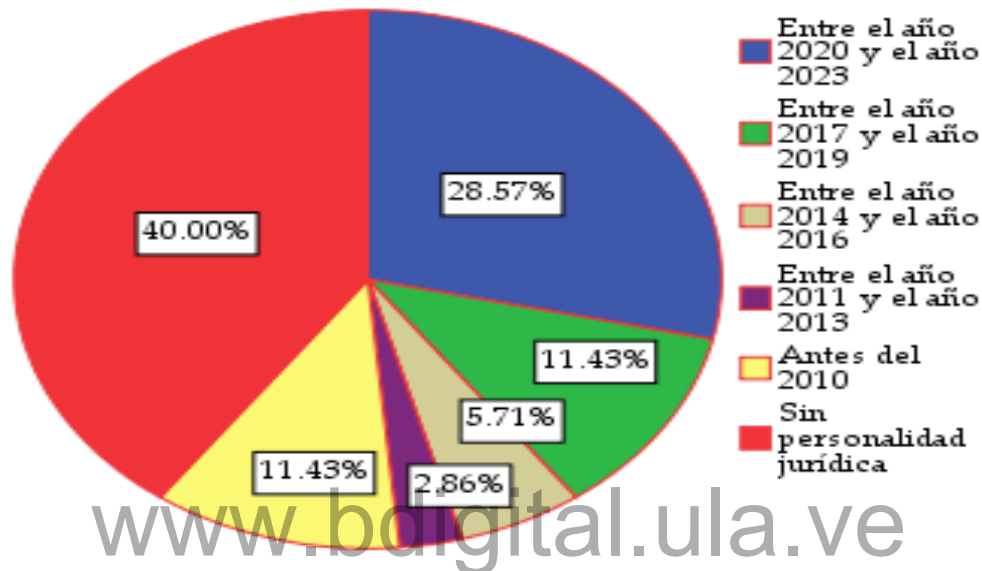
Año en que el emprendimiento obtuvo su personalidad jurídica

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre el año 2020 y el año 2023	10	28,6	28,6	28,6
Entre el año 2017 y el año 2019	4	11,4	11,4	40,0
Entre el año 2014 y el año 2016	2	5,7	5,7	45,7
Entre el año 2011 y el año 2013	1	2,9	2,9	48,6
Antes del 2010	4	11,4	11,4	60,0
Sin personalidad jurídica	14	40,0	40,0	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 10

Año en que el emprendimiento obtuvo su personalidad jurídica



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Según la base de datos obtenida, resultó una formalización aproximada del 60% de los emprendimientos encuestados, reflejando que el 28,6% de los emprendimientos formalizados indicaron haberse constituido como persona jurídica entre los años 2020 y 2023, mientras que 11,4% indicaron haberlo hecho entre los años 2017 y 2019 y porcentaje similar (11,4%) manifestó haberse formalizado antes de 2010.

Al comparar la información de la fecha de inicio de las operaciones de los emprendimientos con respecto a la fecha de su constitución en personalidad jurídica, se observa de manera representativa que la mayoría de

los emprendimientos formalizados en el estudio se constituyeron como firma personal o compañía anónima el mismo año de inicio de sus actividades (42,86%) o en los años siguientes (42,86%). En contraste, apenas 14,29% de los emprendimientos formalizados lo hicieron años antes de iniciar sus operaciones.

Cuadro N° 16

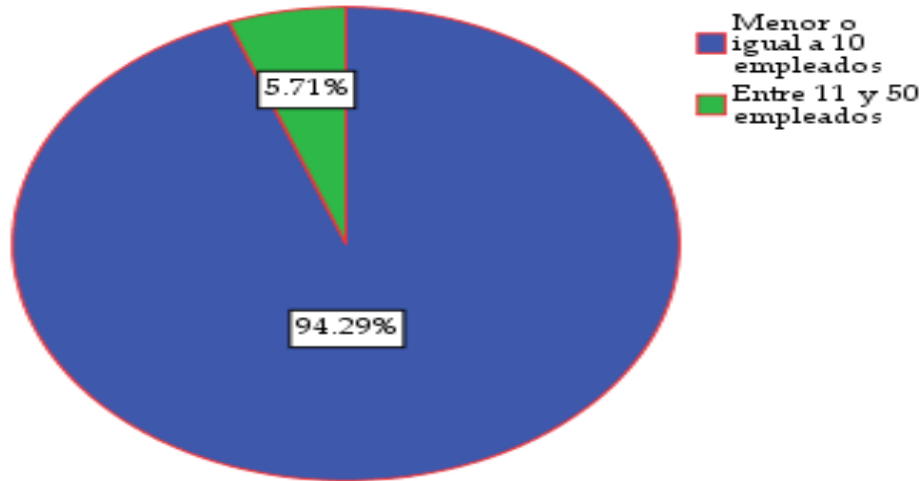
Número de empleados que posee el emprendimiento

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menor o igual a 10 empleados	33	94,3	94,3	94,3
Entre 11 y 50 empleados	2	5,7	5,7	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 11

Número de empleados que posee el emprendimiento



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Como se puede apreciar en el cuadro N° 16 y gráfico N° 11, los emprendimientos encuestados presentan a su cargo personal bajo relación de dependencia, reflejándose de manera representativa en un 94,3% de los casos tener a su cargo entre uno (1) a diez (10) empleados, seguidamente solo el 5,7% manifestó tener más de diez (10) empleados. Es de destacar, que naturalmente los emprendimientos se caracterizan por ser microempresas, porque la mayoría de ellos ocupa diez (10) empleados o menos. Por su parte, el criterio de clasificación utilizado para agrupar los resultados es según la Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria (G.O. N° 6.151, del 18 de noviembre de 2014).

✓ **Nivel de formación y capacitación del talento humano**

En esta oportunidad, se reflejan los resultados de dos interrogantes con respecto al nivel de formación y capacitación del talento humano en los emprendimientos, los cuales se señalan a continuación:

Cuadro N° 17

Capacitación y formación en el sector económico del emprendimiento comparado con el nivel de formación de los emprendedores

Respuestas		Nivel de Formación				Total
		Bachiller	Técnico Superior	Universitario	Postgrado	
Siempre	Recuento	3	1	4	6	14
	% del total	8,6%	2,9%	11,4%	17,1%	40,0%
Casi Siempre	Recuento	1	1	6	1	9
	% del total	2,9%	2,9%	17,1%	2,9%	25,7%
Casi Nunca	Recuento	1	1	5	4	11
	% del total	2,9%	2,9%	14,3%	11,4%	31,4%
Nunca	Recuento	0	0	1	0	1
	% del total	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	2,9%
Total	Recuento	5	3	16	11	35
	% del total	14,3%	8,6%	45,7%	31,4%	100,0%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto a la interrogante sobre la capacitación y formación en el sector económico del emprendimiento, resultó que del total de los encuestados un significativo 40% afirma que el talento humano siempre tiene capacitación y formación en el sector económico de su emprendimiento, mientras que un 25,70% afirma tener un talento humano casi siempre capacitado y formado en el sector económico; en contraste un 31,40% afirma casi nunca tener un talento humano con capacitación y formación en el sector económico del emprendimiento.

A su vez se contrasta dicha información con el nivel de formación de los emprendedores, resultando que del 40% de los encuestados que siempre tienen capacitación y formación en el sector económico del emprendimiento el 17,1% manifiesta ser profesionales con estudios de postgrado y 11,4% con estudios universitarios. Seguidamente del 25,7% que casi siempre tienen capacitación y formación en el sector económico del emprendimiento, afirman ser profesionales con estudios universitarios en un 17,1%.

Seguidamente se les consultó acerca del nivel de capacitación y formación del talento humano en el manejo de la información generada por la operatividad del emprendimiento, como se muestra en el siguiente cuadro N° 18, resultando que el 48,6% de los encuestados manifiestan casi siempre tener talento humano capacitado, así como un 28,6% señalan tener casi siempre personal capacitado; en contraste, el 20% afirma que casi nunca tiene talento humano capacitado y formado para el manejo de la información generada por la operatividad del emprendimiento.

A su vez dicha información se contrasta con el nivel de formación de los emprendedores, resultando que del 48,6% de los encuestados que siempre

tienen capacitación y formación en el manejo de la información del emprendimiento 22,9% manifiesta ser profesionales universitarios y con estudios de postgrado en un 17,1%.

Cuadro N° 18

Capacitación y formación en el manejo de información del emprendimiento comparado con el nivel de formación de los emprendedores

Respuestas		Nivel de Formación				Total
		Bachiller	Técnico Superior	Universitario	Postgrado	
Siempre	Recuento	2	1	8	6	17
	% del total	5,7%	2,9%	22,9%	17,1%	48,6%
Casi Siempre	Recuento	2	2	3	3	10
	% del total	5,7%	5,7%	8,6%	8,6%	28,6%
Casi Nunca	Recuento	1	0	4	2	7
	% del total	2,9%	0,0%	11,4%	5,7%	20,0%
Nunca	Recuento	0	0	1	0	1
	% del total	0,0%	0,0%	2,9%	0,0%	2,9%
Total	Recuento	5	3	16	11	35
	% del total	14,3%	8,6%	45,7%	31,4%	100,0%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Cuadro N° 19

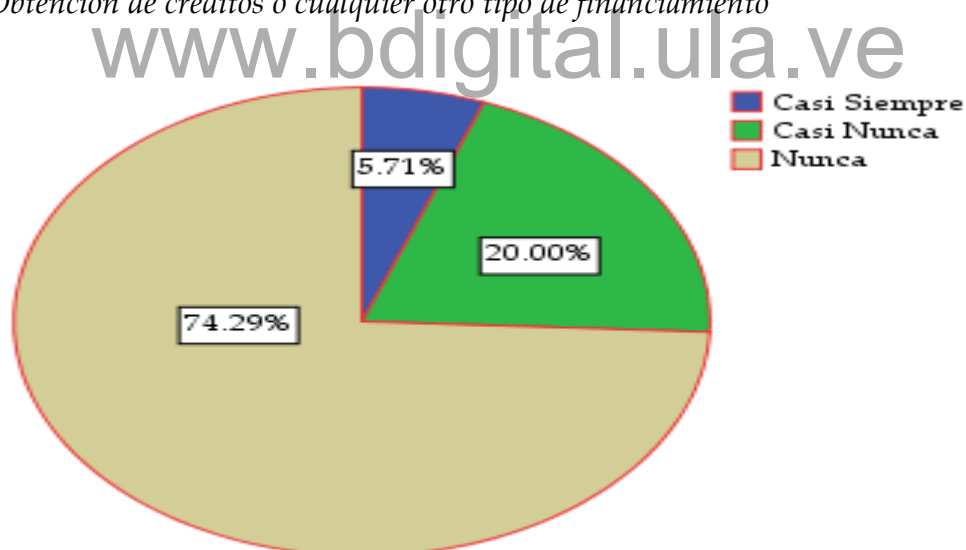
Obtención de créditos o cualquier otro tipo de financiamiento

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Siempre	2	5,7	5,7	5,7
Casi Nunca	7	20,0	20,0	25,7
Nunca	26	74,3	74,3	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 12

Obtención de créditos o cualquier otro tipo de financiamiento



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

El cuadro N° 19 y gráfico N° 12, manifiestan el grado de obtención de crédito o cualquier otro tipo de financiamiento por parte de los emprendedores encuestados, arrojando como resultado que un 74,3% nunca ha obtenido algún tipo de financiamiento, seguido de un 20% que afirma casi nunca y finalmente un reducido porcentaje de 5,7% manifiesta que casi siempre ha obtenido créditos o algún tipo de financiamiento.

De acuerdo a la información señalada anteriormente, se puede concluir que el 94,3% de los emprendimientos no ha obtenido ningún crédito o algún otro tipo de financiamiento.

Cuadro N° 20

Acuerdos de cooperación establecidos

Respuestas		Nivel del acuerdo de cooperación				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
Alianzas estratégicas	Recuento	9	10	7	9	35
	% del total	26.0%	28.6%	20.0%	25.7%	100%
Incubadoras	Recuento	1	1	9	24	35
	% del total	2.9%	2.9%	25.7%	68.6%	100%
Clúster	Recuento	3	2	11	19	35
	% del total	8.6%	5.7%	31.4%	54.3%	100%
Franquicia	Recuento	2	0	10	23	35
	% del total	5.7%	0.0%	28.6%	65.7%	100.0%
Subcontratación	Recuento	3	7	10	15	35
	% del total	8.6%	20.0%	28.6%	42.9%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto a la interrogante sobre los acuerdos de cooperación establecidos por el emprendimiento con otras entidades, se obtuvieron los resultados presentados en el cuadro N° 20, en donde se observa que los emprendimientos incurren principalmente en los tipos de acuerdos de cooperación de alianzas estratégicas en un aproximado de 54,6% y en subcontratación en alrededor de 28,6%.

Los demás tipos de acuerdos de cooperación como incubadoras, clúster y franquicia, son muy poco usados por los emprendedores encuestados.

Cuadro N° 21

Contratos establecidos por el emprendimiento con proveedores, alianzas estratégicas o incubadoras

Respuestas		Nivel de contratos establecidos				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
Expresos	Recuento	4	4	7	20	35
	% del total	11,4%	11,4%	20,0%	57,1%	100%
Tácitos	Recuento	12	10	4	9	35
	% del total	34,3%	28,6%	11,4%	25,7%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Como se puede apreciar en el cuadro N° 21, la mayoría de los emprendimientos encuestados, es decir, en aproximadamente el 62,9% afirma que emplean contratos tácitos en los acuerdos con sus proveedores o en alianzas estratégicas, lo que significa que son acuerdos basados en la confianza, sin formalizarse. En contraste, sólo el 22,8% aproximado, manifiesta establecer contratos o acuerdo expresos.

Cuadro N° 22

Equipos tecnológicos usados

Respuestas		Nivel de uso de equipos tecnológicos				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
Hardware	Recuento	26	5	4	0	35
	% del total	74,3%	14,3%	11,4%	0,0%	100%
Software y redes	Recuento	22	7	2	4	35
informáticas	% del total	62,9%	20,0%	5,7%	11,4%	100%
Maquina especializada	Recuento	18	8	3	6	35
	% del total	51,4%	22,9%	8,6%	17,1%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Tal y como se aprecia en el cuadro anterior N° 22, los emprendedores manifiestan usar considerablemente equipos tecnológicos, utilizándose los de tipo hardware (computadora, laptop, celular, impresora etc.) en alrededor de

un 88,6%, software y redes informáticas en aprox. 82,9% y uso de algún tipo de máquina especializada en un 74,3% aproximadamente.

Pudiéndose concluir que los emprendedores encuestados emplean equipos tecnológicos en aproximadamente 82%.

Cuadro N° 23

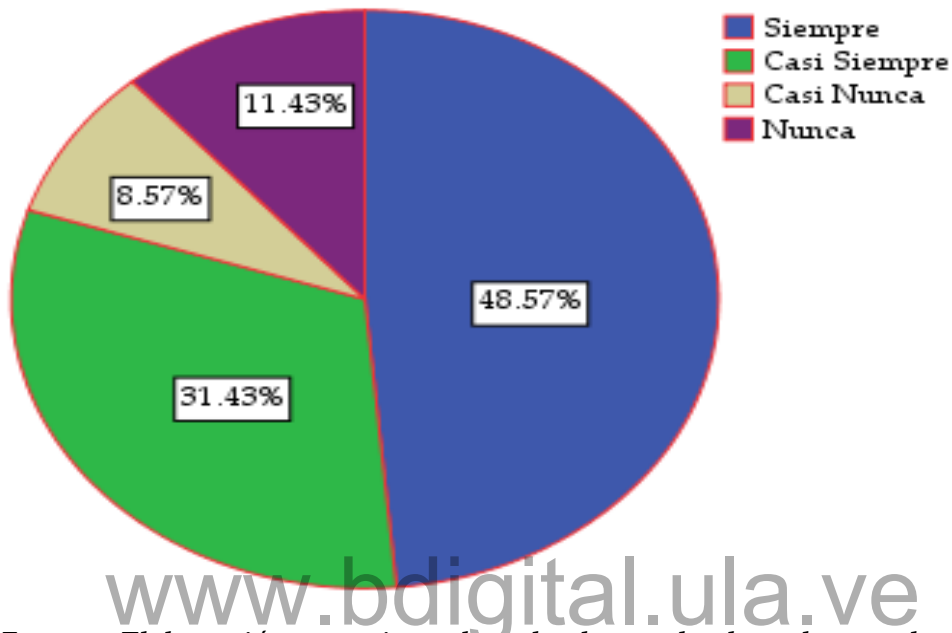
El emprendimiento cuenta con procesos administrativos establecidos (compra, venta, distribución, entre otros)

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	17	48,6	48,6	48,6
Casi Siempre	11	31,4	31,4	80,0
Casi Nunca	3	8,6	8,6	88,6
Nunca	4	11,4	11,4	100,0
Total	35	100,0	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Gráfico N° 13

El emprendimiento cuenta con procesos administrativos establecidos (compra, venta, distribución, entre otros)



Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

El presente cuadro N° 23 y gráfico N° 13, manifiestan el grado en que los emprendimientos cuentan con procesos administrativos establecidos, específicamente en las áreas de compra, venta, distribución, entre otros. Al respecto se determinó que el 48,6% de los emprendimientos manifestaron siempre tener establecidos procesos administrativos, seguidamente de un 31,4% manifestaron casi siempre tener establecidos procesos administrativos, el 11,4% afirmaron nunca tener procesos administrativos y el 8,6% casi nunca.

De acuerdo a la información señalada anteriormente, se puede concluir que aprox. el 80% de los encuestados manifiestan tener procesos administrativos establecidos en sus emprendimientos.

Dimensiones que influyen en la creación de nuevas empresas en Venezuela

El emprendimiento se ha convertido en uno de los principales motores para impulsar la economía en Venezuela, es por ello que se hace necesario mencionar ciertos datos relevantes relacionados con el desarrollo de los emprendimientos en el país, los cuales se señalan a continuación:

La población venezolana para el año 2022 se estimó en 28,3 millones de habitantes, como consecuencia del éxodo de casi 7 millones de personas desde el año 2015 (Human Rights Watch, 2023), el incremento del número de defunciones y el déficit de nacimientos. Ocasionando el cambio de la estructura demográfica, por la pérdida de personas en edades jóvenes, lo cual modificó los índices de envejecimiento y de carga demográfica (ENCOVI, 2022).

En cuanto a la tasa de desempleo, no se cuentan con cifras oficiales en el país para el año 2023. La última cifra actualizada por parte del Instituto Nacional de Estadística (INE) data del segundo semestre del año 2021, ubicando a la tasa de desocupación en un 7,9% y en un 5,2% a la población cesante, totalizando un 13,1% de desempleo (INE, 2023).

En el caso de la generación de emprendimientos en el mercado venezolano en los últimos años, éstos han sido impulsados e iniciados por la necesidad; sin embargo, de acuerdo a la opinión de Aramis Rodríguez (Bloomberg Línea, 2022) la reactivación de la actividad económica en el país, ha permitido percibir que cada vez más surgen emprendimientos por oportunidad.

Según datos arrojados por la Encuesta de Condiciones de Vida (ENCOVI), para el año 2022 los venezolanos que trabajan por cuenta propia representa el 44% de los consultados (ENCOVI, 2022). Asimismo lo manifiesta la Asociación de Trabajadores Emprendedores y Microempresarios de Venezuela (ATRAEM), resaltando que el gran empleador en Venezuela para el 2022 seguía siendo la economía informal, que es la que impulsa al emprendimiento y la que ha crecido a 50% debido a la realidad económica (Bloomberg Línea, 2022).

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida de un país, así como un factor económico determinante de los emprendimientos que surgen en dicho territorio. En el caso de Venezuela no se tienen cifras actualizadas recientes, no obstante, la cifra de PIB per cápita estimado para el 2022 asciende a 3.500 dólares estadounidenses (Statista Research Department 2023).

En cuanto a la tasa de inflación, en junio de 2023 hubo una inflación de 6,2%, ubicándose la inflación acumulada de 2023 en 108,4% y la anualizada se cifró en 404,4% (Finanzas Digital, 2023).

Asimismo, Datos Macro (2022) señala algunos indicadores de importancia, que se describen a continuación:

- ✓ De acuerdo al ranking Doing Business, el cual clasifica a los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios, ubican a Venezuela en el puesto 188º de los 190º que conforman el ranking para el año 2019.
- ✓ En cuanto al Índice de Percepción de la Corrupción del sector público en Venezuela ha sido de 14 puntos para el año 2021. Así dicho territorio está entre los países con mayor corrupción en el sector público, de los 180 países analizados.

En el contexto post-pandemia, han ocurrido una serie de cambios económicos caracterizados por una ralentización de la actividad económica, ubicándose en 7,2% en el año 2022 en comparación al segundo semestre de 2021 (ENCOVI, 2022), y para el primer trimestre de 2023 se registró una caída de la actividad económica en 8,3% cuando se compara con el primer trimestre de 2022 (OVF, 2023).

Se señalan como algunos factores causantes de dicho escenario económico, el deterioro de la infraestructura y de los servicios básicos (energía, agua, seguridad, telecomunicaciones), el escaso acceso a créditos bancarios, el bajo nivel de ingreso real de los consumidores, la falta de capital humano, el bajo crecimiento de la producción petrolera, así como los efectos de algunas sanciones (ENCOVI, 2022).

Costos de transacción que enfrentan los emprendedores del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela

Requisitos para legalizar un emprendimiento

Para legalizar formalmente un emprendimiento en el Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela, éste debe inscribirse en el Registro Nacional de Emprendimientos de acuerdo a lo establecido por la Ley Para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (G.O. N° 6.656, 15 de Octubre de 2021), dicho registro de inscripción se ha venido realizando a partir del año 2022 a través de la plataforma de integración de emprendedores venezolanos “Emprender Juntos”. Una vez llevado a cabo el proceso de inscripción por la página web, se procede a validar la información y se emite un certificado que brinda personalidad jurídica al emprendimiento por un lapso de dos años.

Una vez cumplido el lapso de dos años del certificado del Registro Nacional de Emprendedores, se debe hacer la inscripción del emprendimiento en el Registro Mercantil bajo las figuras jurídicas establecidas en el Código de Comercio, para otorgarle personalidad jurídica. Las más comunes en el país son las entidades constituidas como firma personal y compañía anónima.

Luego de oficializar la pequeña y mediana empresa, es preciso dirigirse e inscribirse en los siguientes organismos:

1. En el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), se procede a realizar la inscripción de RIF

(Registro de Información Fiscal) de la empresa. Para ello debe consignar requisitos como original y copia de documento constitutivo junto con su publicación, recibo de servicios, fotocopias de la cédula y del RIF de los socios.

2. Luego se procede a registrar e inscribir a la empresa en los organismos autónomos, en un lapso de treinta días consecutivos a la constitución de la misma, dichos organismos son los siguientes:

- ✓ Instituto venezolano de los seguros sociales (IVSS)
- ✓ Banco Nacional de Vivienda y Habitación (BANAVHI)
- ✓ El Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES)
- ✓ Ministerio de Trabajo (MINTRA)

3. Solicitud de Licencia en el ente recaudador tributario del municipio, en el caso del Municipio Libertador del Estado Mérida, se debe solicitar la licencia en el SAMAT (Servicio Autónomo Municipal de Administración Tributaria del Municipio Libertador).
4. Registro en cualquier otro organismo que establezca la ley y reglamentos, según sea requerido de acuerdo al rubro del emprendimiento, como por ejemplo permiso sanitario.

La inscripción en los organismos anteriormente señalados, puede realizarse por gestión directa del emprendedor o contratando a un gestor que realice dichos tramites.

Cualquiera que sea la decisión de quien será el agente económico encargado de realizar los trámites para formalizar al emprendimiento, es preciso seguir una serie de pautas que se describen a continuación:

1. Costos de investigación e información

Para ello debe conocer la siguiente información:

- ✓ Información sobre el sector. Identificar a los organismos para formalizar el emprendimiento. En este caso la inscripción en la página Emprende Juntos y la inscripción en el Registro Mercantil, para darle personalidad jurídica. Asimismo, identificar a los otros organismos de obligatoria inscripción como SENIAT, IVSS, BANAVHI, INCES, MINTRA, SAMAT.
- ✓ Investigación sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica. Información sobre cómo es el proceso de constitución y registro de un fondo de comercio en la página Emprende Juntos y/o en el registro mercantil, igualmente cuales son los procesos de inscripción de dicho fondo de comercio en los organismos públicos como SENIAT, IVSS, BANAVHI, INCES, MINTRA, Alcaldía (Catastro, SAMAT), entre otros.
- ✓ Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones): Es el costo incurrido para comprender el funcionamiento del sistema legal que envuelve a la actividad económica que se quiere desarrollar, así como conocer las regulaciones que dictan el desarrollo en dicho sector, como por ejemplo las leyes y la normatividad vigente entre otras regulaciones. Por ejemplo: Conocer la ley que rige los emprendimientos en Venezuela, pago de abogados, asesores legales, financieros.

2. Costos de negociación y decisión

Son todos aquellos costos generados durante el proceso de constitución e inscripción del emprendimiento o empresa en los diversos organismos. Dicho costo lo conforman diferentes elementos como:

- ✓ El transporte.
- ✓ La comunicación. Como llamadas, correos electrónicos, consultas en la web.
- ✓ El tiempo y el esfuerzo empleado por parte de abogados, contadores y demás entes económicos para realizar la constitución e inscripción del emprendimiento o empresa en los entes.
- ✓ Costo de redacción de documentos. Como acta constitutiva, elaboración de estados financieros.
- ✓ Costo de emisión e impresión de documentos. Como Acta constitutiva, RIF.
- ✓ Gasto notarial al constituir la empresa, aranceles y tasas de inscripción en organismos.
- ✓ Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.

3. Costos de vigilancia y ejecución

- ✓ Costos de revisión de contratos. Como actas de asamblea.
- ✓ Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización. Como por ejemplo iniciar la actividad económica ante el SENIAT.

- ✓ Costos de documentos legales (costo de elementos puntuales). Por ejemplo los gastos por procesos directamente con especialistas como jueces o notarios.
- ✓ Costos de asesores legales (costo por la contratación de terceros). Por ejemplo contratación de un contador público o asesor legal.

Costos generados por los encuestados en la creación de emprendimientos en el Municipio Libertador

a) Costos de investigación y búsqueda de información

Cuadro N° 24

Investigación de mercado realizada antes de iniciar el emprendimiento comparada con personalidad jurídica del emprendimiento

Respuestas			Personalidad jurídica			Total
			Firma personal	Compañía anónima	Sin personalidad Jurídica	
Investigación de mercado antes de iniciar el emprendimiento	Si	Recuento	4	9	5	18
		% del total	11.4%	25.7%	14.3%	51.4%
	No	Recuento	3	7	7	17
		% del total	8.6%	20.0%	20.0%	48.6%
Total	Recuento		7	16	12	35
	% del total		20.0%	45.7%	34.3%	100.0%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En relación a la interrogante de haber realizado una investigación de mercado previamente al inicio del emprendimiento, se obtuvo que el 51,4% de los encuestados manifiestan si haber hecho una investigación de mercado. Seguidamente al comparar la interrogante anterior con la personalidad jurídica del emprendimiento, es importante resaltar que de los dieciocho (18) emprendimientos (51,4%) que afirmaron haber hecho una investigación de mercado, 37,1% son emprendimientos formalizados como firma personal o compañía anónima y 14,3% no tienen personalidad jurídica.

Cuadro N° 25

Quien realizo la investigación de mercado

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
El emprendedor	14	40.0	77.8	77.8
Un equipo profesional especializado	1	2.9	5.6	83.3
El emprendedor con un profesional especializado	3	8.6	16.7	100.0
Total	18	51.4	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Tal y como se aprecia en el cuadro N° 25, de los dieciocho (18) emprendimientos (51,4%) que afirmaron haber hecho una investigación de mercado antes de iniciar el emprendimiento, se obtuvo que el responsable de

realizar dicha investigación fue el emprendedor en un 77,8%, seguido del emprendedor en conjunto con un profesional especializado en un 16,7%.

Cuadro N° 26

Información obtenida en la investigación de mercado

Respuestas		Nivel obtenido en la investigación de mercado				Total
		Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca	
Información sobre el sector	Recuento	14	4	2	0	20
	% del total	70%	20%	10%	0%	100%
Información legal del sector y la actividad económica	Recuento	10	4	5	1	20
	% del total	50%	20%	25%	5%	100%
Información sobre la calidad de los productos y servicios	Recuento	10	7	1	1	19
	% del total	52.6%	36.8%	5%	5%	100%
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del producto y/o servicio	Recuento	9	8	2	1	20
	% del total	45%	40%	10%	5%	100%
Información sobre la población	Recuento	7	10	1	2	20
	% del total	35%	50%	5%	10%	100%
Información sobre el mercado objetivo	Recuento	11	7	1	1	20
	% del total	55%	35%	5%	5%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Continuación de Cuadro N° 26

Información obtenida en la investigación de mercado

Respuestas		Nivel obtenido en la investigación de mercado				Total
		Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca	
Información sobre los precios en el mercado	Recuento	11	8	1	0	20
	% del total	55%	40%	5%	0%	100%
Información sobre los proveedores potenciales	Recuento	10	5	4	1	20
	% del total	50%	25%	20%	5%	100%
Información sobre la disponibilidad de mercancía, insumos y materia prima	Recuento	9	8	3	0	20
	% del total	45%	40%	15%	0%	100%
Información sobre mano de obra calificada	Recuento	6	7	4	3	20
	% del total	30%	35%	20%	15%	100%
Información sobre la competencia	Recuento	10	7	3	0	20
	% del total	50%	35%	15%	0%	100%
Información sobre la localización	Recuento	10	8	1	0	19
	% del total	52.6%	42.1%	5.3%	0%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto al grado de información obtenida en la investigación de mercado realizada por los emprendimientos, se puede observar en el cuadro N° 26, que los encuestados afirman haber tenido un promedio de 84% de

obtención de la información requerida en la investigación de mercado, destacando la información sobre los precios en el mercado y la localización en (aproximadamente 95%) cada uno; seguido de la información sobre el sector, sobre la calidad de los productos y servicios y sobre el mercado objetivo en (aproximadamente 90%) cada uno. Siendo las categorías más bajas de información obtenida en cuanto a proveedores potenciales en alrededor de 75% y mano de obra calificada en 65% aproximadamente.

Cuadro N° 27

Utilidad de la información obtenida en la investigación de mercado

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	10	28,6	52,6	52,6
Casi Siempre	8	22,9	42,1	94,7
Casi Nunca	1	2,9	5,3	100,0
Total	19	54,3	100,0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En cuanto a la utilidad de la información obtenida en la investigación de mercado realizada previamente a la creación del emprendimiento, los encuestados manifestaron que la información siempre fue útil en un 52,6% seguido de un 42,1% que manifestó casi siempre haber obtenido información útil.

Pudiéndose concluir que la información obtenida de la investigación de mercado tuvo utilidad en aproximadamente un 94,7% de los casos.

b) Costos de negociación y decisión

Cuadro N° 28

Responsables de la negociación y decisión durante el proceso de creación del emprendimiento

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
El emprendedor	Recuento	32	2	0	1	35
	% del total	91,4%	5,7%	0,0%	2,9%	100%
Equipo de expertos	Recuento	3	9	8	15	35
	% del total	8,6%	25,7%	22,9%	42,9%	100%
El emprendedor y expertos	Recuento	7	9	9	10	35
	% del total	20,0%	25,7%	25,7%	28,6%	100%
Empleados	Recuento	1	2	12	20	35
	% del total	2,9%	5,7%	34,3%	57,1%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

De acuerdo a los resultados del cuadro N° 28, en relación a quienes fueron los responsables de llevar a cabo el proceso de negociación y decisión durante la creación del emprendimiento, los encuestados afirman que el emprendedor fue el responsable en un 91,4%, mientras que el emprendedor en conjunto con expertos (abogados, asesores, contadores etc.) en aproximadamente 45,7%.

Cuadro N° 29

Cuantificación o contabilización de los siguientes costos generados en el proceso de negociación y decisión con proveedores, gobierno, empleados y clientes

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi siempre	Casi Nunca	Nunca	
Costos de transporte	Recuento	22	4	6	3	35
	% del total	63%	11%	17%	8.6%	100%
Costos de comunicación	Recuento	13	5	10	7	35
	% del total	37%	14.3%	28.6%	20%	100%
Costos de tiempo invertido con proveedores	Recuento	10	8	8	9	35
	% del total	28.6%	22.9%	22.9%	25.7%	100%
Costos de tiempo invertido con el gobierno	Recuento	6	7	7	15	35
	% del total	17%	20%	20%	42.9%	100%
Costos de tiempo invertido con los empleados	Recuento	10	4	8	13	35
	% del total	28.6%	11.4%	22.9%	37.1%	100%
Costos de tiempo invertido con los clientes	Recuento	10	11	6	8	35
	% del total	28.6%	31.4%	17.1%	22.9%	100%
Costos de redacción de contratos	Recuento	10	7	8	10	35
	% del total	28.6%	20.0%	22.9%	28.6%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Continuación de Cuadro N° 29

Cuantificación o contabilización de los siguientes costos generados en el proceso de negociación y decisión con proveedores, gobierno, empleados y clientes

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi siempre	Casi Nunca	Nunca	
Costos de conformación, desempeño y logística	Recuento	11	7	7	10	35
	% del total	31,4%	20,0%	20,0%	28,6%	100%
Costos de organización, estructura y estrategias	Recuento	14	8	7	6	35
	% del total	40,0%	22,9%	20,0%	17,1%	100%
Costos de procesos, procedimientos y líneas	Recuento	9	10	9	7	35
	% del total	25,7%	28,6%	25,7%	20,0%	100%
Costos de estrategia publicitaria	Recuento	14	8	7	6	35
	% del total	40%	22,9%	20,0%	17,1%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto al hecho de cuantificar o contabilizar los costos generados en el proceso de negociación y decisión con proveedores, gobierno, empleados y clientes, costos que son relacionados a variables de tiempo y procesos, se aprecian los resultados en el cuadro N° 29, en donde los encuestados manifiestan cuantificar o contabilizar los costos en un promedio de 54% de los casos. Resaltando de manera significativa la contabilización de

los costos de transporte en aprox. un 74%, igualmente destaca los costos del establecimiento de la organización, estructura y estrategias del emprendimiento, así como los costos de estrategia publicitaria en alrededor de un 62,9% cada uno.

En contraposición, los costos menos cuantificados fueron los de tiempo invertido con el gobierno (aproximadamente 37%) y los de tiempo invertido con los empleados (aproximadamente 40).

c) Costos de vigilancia y ejecución

Cuadro N° 30

Responsables del proceso de ejecución y vigilancia

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
El emprendedor	Recuento	32	3	0	0	35
	% del total	91.4%	8.6%	0.0%	0.0%	100%
Equipo de expertos	Recuento	5	8	22	0	35
	% del total	14.3%	22.9%	62.9%	0.0%	100%
El emprendedor y expertos	Recuento	7	7	21	0	35
	% del total	20.0%	20.0%	60.0%	0.0%	100%
Empleados	Recuento	1	9	25	0	35
	% del total	2.9%	25.7%	71.4%	0.0%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

De acuerdo a los resultados del cuadro N° 30, en relación a quienes fueron los responsables de llevar a cabo el proceso de ejecución y vigilancia en el emprendimiento, los encuestados afirman que el emprendedor fue el responsable en un 91,4%, mientras que el emprendedor en conjunto con expertos (abogados, contadores, auditores etc.) en aproximadamente 40%, seguidamente el equipo de expertos tiene su participación en el proceso de ejecución y vigilancia en alrededor de 37,2% y los empleados en aproximadamente 28,6%.

Cuadro N° 31

Cuantificación o contabilización de los siguientes costos generados en el proceso de vigilancia y ejecución

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi siempre	Casi Nunca	Nunca	
Costos de revisión de contratos	Recuento	9	5	10	11	35
	% del total	25.7%	14.3%	28.6%	31.4%	100%
Costos de ejecución de procesos	Recuento	11	6	7	11	35
	% del total	31.4%	17.1%	20.0%	31.4%	100%
Costos de documentos legales	Recuento	14	4	9	8	35
	% del total	40.0%	11.4%	25.7%	22.9%	100%
Costos de asesores legales	Recuento	11	7	8	9	35
	% del total	31.4%	20.0%	22.9%	25.7%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Continuación de Cuadro N° 31

Cuantificación o contabilización de los siguientes costos generados en el proceso de vigilancia y ejecución

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi siempre	Casi Nunca	Nunca	
Costos de verificación de cumplimiento de contratos	Recuento % del total	9 25.7%	6 17.1%	8 22.9%	12 34.3%	35 100%
Costos por incumplimiento de contratos	Recuento % del total	7 20.0%	6 17.1%	9 25.7%	13 37.1%	35 100%
Costos por indemnizaciones o multas	Recuento % del total	10 28.6%	5 14.3%	9 25.7%	11 31.4%	35 100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto al hecho de cuantificar o contabilizar los costos generados en el proceso de ejecución y vigilancia en la creación, puesta en marcha y desarrollo del emprendimiento, se observan los resultados en el cuadro N° 31, en donde los encuestados manifiestan cuantificar o contabilizar los costos en un promedio de 44,9% de los casos. Destacándose la contabilización de los costos de documentos legales (Notarias, etc.) y el costo de asesores legales en aproximadamente un 51,4%; le sigue la cuantificación de los costos de ejecución de los distintos procesos en las diferentes partes y áreas de la organización en aproximadamente 48,5%.

En contraposición los costos menos cuantificados son los costos relacionados por incumplimiento de términos en los contratos (Asesores, abogados, demandas etc.) en aproximadamente 37,1%.

Costos generados por los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela en las transacciones con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal

a) Costos en la apertura formal de empresas

Cuadro N° 32

Responsables del proceso de inscripción y registro del emprendimiento

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
El emprendedor	Recuento	14	6	5	10	35
	% del total	40.0%	17.1%	14.3%	28.6%	100%
Abogado	Recuento	15	4	16	0	35
	% del total	42.9%	11.4%	45.7%	0.0%	100%
Equipo profesional	Recuento	11	4	8	12	35
	% del total	31.4%	11.4%	22.9%	34.3%	100%
Gestor	Recuento	2	2	31	0	35
	% del total	5.7%	5.7%	88.6%	0.0%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En relación a la interrogante de quienes fueron los responsables de llevar a cabo el proceso de inscripción y registro del emprendimiento, se exponen los resultados en el cuadro N° 32, en donde los encuestados manifiestan que el emprendedor tuvo un grado de participación en alrededor de 57,1%, seguido del abogado en aproximadamente 54,3%.

Cuadro N° 33

Inscripción en organismos públicos

Respuestas		Escala		Total
		Sí	No	
El emprendimiento posee RIF	Recuento	24	11	35
	% del total	68.6%	31.4%	100%
El emprendimiento está inscrito en el IVSS	Recuento	16	19	35
	% del total	45.7%	54.3%	100%
El emprendimiento está inscrito en BANAVIH	Recuento	15	20	35
	% del total	42.9%	57.1%	100%
El emprendimiento está inscrito en el INCES	Recuento	16	19	35
	% del total	45.7%	54.3%	100%
El emprendimiento está inscrito en el MINTRA	Recuento	14	21	35
	% del total	40.0%	60.0%	100%
El emprendimiento posee LAE en el SAMAT	Recuento	13	22	35
	% del total	37.1%	62.9%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023)

En lo referente a la inscripción de los emprendimientos en los organismos públicos establecidos por las diferentes leyes que rigen en el país, se muestran los resultados en el cuadro N° 33, en donde la interrogante fue respondida por todos los encuestados, sin importar si sus emprendimientos están formalizados o no.

Con respecto al hecho de poseer Registro de Información Fiscal (RIF), el 68,6% de los encuestados manifestó tenerlo. Pudiéndose concluir que de los veintitrés (23) emprendimientos (65,7%) que afirmaron estar formalizados, todos poseen RIF de acuerdo a estos resultados.

Seguidamente los encuestados manifiestan estar inscritos en los organismos de Instituto Venezolano de Seguros Sociales (IVSS) en un 45,7%, en el Banco Nacional de Vivienda y Habitación (BANAVIH) en un 42,9%, en el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES) en un 45,7% y en el Ministerio del Poder Popular para el Proceso Social del Trabajo (MINTRA) en un 40%.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se puede concluir que los emprendimientos inscritos en los referidos organismos son alrededor de quince (15) emprendimientos (43,6%) del total de encuestados; lo cual quiere decir, que de los veintitrés (23) emprendimientos formalizados sólo el 66% (15 emprendimientos) están inscritos en los organismos en cuestión.

Finalmente se expone la interrogante de poseer Licencia de Actividad Económica (LAE) emitida por el Servicio Autónomo Municipal de Administración Tributaria del Municipio Libertador (SAMAT), reflejándose que sólo trece (13) de los encuestados (37,1%) manifestó tenerla. Lo que

permite concluir que de los veintitrés (23) emprendimientos formalizados sólo el 57% (13 emprendimientos) poseen LAE.

Cuadro N° 34

Responsables del proceso de inscripción en los organismos de SENIAT, IVSS, BANAUIH, INCES, MINTRA y SAMAT

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
El emprendedor	Recuento	12	2	6	15	35
	% del total	34.3%	5.7%	17.1%	42.9%	100%
Contador	Recuento	8	5	4	18	35
	% del total	22.9%	14.3%	11.4%	51.4%	100%
Abogado	Recuento	9	4	6	16	35
	% del total	25.7%	11.4%	17.1%	45.7%	100%
Gestor	Recuento	1	1	9	24	35
	% del total	2.9%	2.9%	25.7%	68.6%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

De acuerdo a la inquietud de quienes fueron los responsables de llevar a cabo el proceso de inscripción y registro del emprendimiento en los diferentes organismos, se puede apreciar en el cuadro N° 34, que es el

emprendedor el responsable de la inscripción en alrededor de 40%, seguido del contador y el abogado en aproximadamente 37% cada uno.

b) Cumplimiento de obligaciones tributarias

Cuadro N° 35

Estatus del emprendimiento en el SENIAT comparado con la personalidad jurídica del emprendimiento

Respuestas			Personalidad jurídica			Total
			Firma personal	Compañía anónima	Sin personalidad Jurídica	
Estatus del emprendimiento en el SENIAT	Activo	Recuento	5	11	0	16
		% del total	14.3%	31.4%	0.0%	45.7%
	Inactivo	Recuento	2	5	12	19
		% del total	5.7%	14.3%	34.3%	54.3%
Total		Recuento	7	16	12	35
		% del total	20.0%	45.7%	34.3%	100.0%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

El cuadro N° 35 muestra el estatus actual de los emprendimientos encuestados ante el Servicio Nacional de Administración Aduanera y

Tributaria (SENIAT) en comparación con su personalidad jurídica, resultando que sólo el 45,7% de los encuestados, que a su vez manifiestan estar formalizados están actualmente activos. Por el contrario, 54,3% de los encuestados están inactivos, destacando que doce (12) de ellos (34,3%) son emprendimientos sin personalidad jurídica, por lo tanto nunca han sido inscritos en el SENIAT.

En base a lo anterior expuesto, es importante concluir, que del total de veintitrés (23) emprendimientos encuestados que afirman tener personalidad jurídica (65,7%), sólo el 70% de ellos (16 emprendimientos) están activos en el SENIAT.

Cuadro N° 36

Registran sus operaciones contables en los libros (Diario, mayor, inventario y auxiliares)

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	16	45.7	45.7	45.7
Casi Siempre	2	5.7	5.7	51.4
Casi Nunca	6	17.1	17.1	68.6
Nunca	11	31.4	31.4	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto al hecho de los emprendimientos registrar sus operaciones contables en los libros (Diario, mayor, inventario y auxiliares), se

muestran los resultados en el cuadro N° 36, en donde los encuestados manifiestan siempre contabilizar sus operaciones en los respectivos libros en un 45,7%, coincidiendo dicho porcentaje con el referido en la interrogante anterior sobre el hecho de estar activos ante el SENIAT. Seguidamente el 5,7% afirma casi siempre llevar dichos registros contables. En contraposición el 17,1% manifiesta casi nunca llevar contabilidad y el 31,4% nunca lleva registro de sus operaciones contables.

Pudiéndose concluir que el 51,4% aproximadamente de los emprendimientos lleva el registro contable de sus operaciones en los libros legales.

Cuadro N° 37

Medios usados en el registro de facturación de las operaciones comerciales

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
Maquina fiscal	Recuento	6	0	29	0	35
	% del total	17.1%	0.0%	82.9%	0.0%	0%
Talonario	Recuento	13	4	18	0	35
	% del total	37.1%	11.4%	51.4%	0.0%	0%
Maquina fiscal y talonario	Recuento	3	2	30	0	35
	% del total	8.6%	5.7%	85.7%	0.0%	0%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En relación a los medios usados por los emprendedores encuestados para registrar la facturación de sus operaciones comerciales, específicamente relacionadas con las ventas, devoluciones en ventas entre otras, se observa que el medio más usado por los emprendedores es el talonario en aproximadamente 48,5%, seguido de la máquina fiscal en 17,1% y la combinación de la máquina fiscal con el talonario en alrededor de 13,3%

Cuadro N° 38

Gastos administrativos anuales generados para el cumplimiento de las obligaciones tributarias

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
Gastos de impresión	Recuento	11	8	8	8	35
	% del total	31.4%	22.9%	22.9%	22.9%	100%
Equipos computacionales	Recuento	10	4	10	11	35
	% del total	28.6%	11.4%	28.6%	31.4%	100%
Trámites bancarios	Recuento	5	7	11	12	35
	% del total	14.3%	20.0%	31.4%	34.3%	100%
Movilizaciones	Recuento	8	9	9	9	35
	% del total	22.9%	25.7%	25.7%	25.7%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Con respecto a los gastos administrativos anuales que se producen en el emprendimiento para cumplir con sus obligaciones tributarias, se observan los resultados en el cuadro N° 38, en donde los encuestados identifican generar gastos de impresión, de equipos computacionales, trámites bancarios y movilizaciones como gastos administrativos para poder cumplir con sus obligaciones tributarias en un promedio de 44,30% aproximadamente. Destacándose el gasto de impresión en aproximadamente 54,3% y gasto de movilización en alrededor de 48,6%.

Por otro lado el gasto menos generado es el de trámites bancarios en 34,3% aproximadamente.

Cuadro N° 39

Vía utilizada para el pago de impuestos

Respuestas		Escala				Total
		Siempre	Casi Siempre	Casi Nunca	Nunca	
Vía página web	Recuento	17	2	1	15	35
	% del total	48.6%	5.7%	2.9%	42.9%	100%
En el banco	Recuento	2	2	5	26	35
	% del total	5.7%	5.7%	14.3%	74.3%	100%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Para poder cancelar los impuestos, se hace necesario hacerlo por vías establecidas y permitidas en el país, por ello los encuestados manifiestan de acuerdo al cuadro N° 39 pagar sus impuestos en 48,6% siempre por página web, seguido de un 5,7% que indica casi siempre hacerlo por esta misma vía. En contraposición alrededor de 11,4% indica hacerlo directamente en una entidad bancaria.

Cuadro N° 40

Uso del servicio de un contador externo para el registro de las operaciones tributarias y contables

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Siempre	15	42.9	42.9	42.9
Casi Siempre	4	11.4	11.4	54.3
Casi Nunca	3	8.6	8.6	62.9
Nunca	13	37.1	37.1	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

Se identifica que el 42,9% de los emprendimientos en estudio siempre utilizan los servicios profesionales de un contador público y un 11,4% casi siempre; en contraste, de un 37,1% manifiestan nunca utilizar este tipo de servicio profesional y un 8,6% casi nunca lo utiliza.

Pudiéndose concluir que los emprendimientos utilizan el servicio profesional de un contador público para el registro de sus operaciones tributarias y contables en un 54,4% aproximadamente.

Cuadro N° 41

Fiscalización o verificación por el SENIAT o el SAMAT en los últimos 12 meses comparado con la personalidad jurídica del emprendimiento

Respuestas			Personalidad jurídica			Total
			Firma personal	Compañía anónima	Sin personalidad Jurídica	
Fiscalización o verificación por parte del SENIAT o SAMAT en los últimos 12 meses	Si	Recuento % del total	3 8.6%	8 22.9%	1 2.9%	12 34.3%
	No	Recuento % del total	4 11.4%	8 22.9%	11 31.4%	23 65.7%
Total			7 20.0%	16 45.7%	12 34.3%	35 100.0%

Fuente. Elaboración propia sobre la base de los datos obtenidos del cuestionario aplicado a los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela (2023).

En relación al hecho de haber presentado algún procedimiento de inspección (Fiscalización o verificación) por parte de los organismos SENIAT o SAMAT en los últimos 12 meses, los emprendimientos en estudio manifestaron no haberlo presentado en un 65,7%.

A su vez se contrasta dicha información con la personalidad jurídica de los emprendimientos, resultando que los encuestados que afirman haber tenido algún procedimiento de inspección están conformados por once (11)

emprendimientos que están formalizados y un (1) emprendimiento sin personalidad jurídica.

De lo anterior expuesto, se puede concluir que de los dieciséis (16) emprendimientos que están inscritos y activos en el SENIAT once (11) de ellos (68,75%) pudieron haber sido inspeccionados por parte de dicho organismo. Asimismo, se infiere que de los trece (13) emprendimientos que tienen Licencia de Actividad Económica (LAE), once (11) de ellos (84,62%) pudieron haber sido inspeccionados por el SAMAT.

Incidencias de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en

Venezuela

www.bdigital.ula.ve

En esta oportunidad, se exponen los hallazgos de los diversos de factores que intervienen en la generación de costos de transacción en la creación de los emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida en Venezuela en comparación con los resultados obtenidos por los estudios incluidos en los antecedentes de esta investigación, los cuales se describen a continuación:

1. En cuanto a la formación y capacitación del talento humano de los emprendimientos del Municipio Libertador, destaca la disponibilidad de información y su conocimiento, preparación y capacitación profesional, lo cual permite la reducción de los costos de transacción del emprendimiento debido a la comprensión, toma de decisiones y

actuación oportuna en los procesos de interacción con los agentes económicos que participan en la industria tales como proveedores, clientes, competencia etc. En contraste, en el estudio de Vera, et al. (2020), resultó que las microempresas comerciales informales del cantón Quevedo en Ecuador presentan debilidades en la gestión de sus costos de transacción, en lo referente a la limitada disponibilidad de información y capacitación del personal.

2. Los emprendimientos utilizan el servicio profesional de un contador externo para el registro de sus operaciones contables y tributarias en un 54,4% aproximadamente. Asimismo, lo manifiestan Vásconez y Pecho (2015) en su estudio referente a las microempresas y pequeñas empresas en Brasil siendo una práctica común el uso de los servicios de asesores tributarios externos en un 80% en promedio.
3. La obtención de créditos o financiamiento por parte de los emprendimientos del municipio Libertador es muy escasa, incidiendo en la limitada innovación en cuanto a su capacidad de modernización y reinversión. Por su parte, en el estudio de Vera, et al. (2020), hay un porcentaje considerable de emprendedores (48,39%) a los cuales se les han otorgado microcréditos.
4. En lo referente a la tecnología, se evidencia en los hallazgos de este estudio un alto uso y consumo de equipos tecnológicos de tipo hardware, software y maquinas especializadas, favoreciéndoles en incrementar su productividad.
5. En lo referente al establecimiento de procesos administrativos, los emprendimientos cuentan en su mayoría con procesos establecidos

específicamente en las áreas de compra, venta y distribución, lo cual incluye el proceso de facturación de sus operaciones comerciales y pago de sus tributos, siendo el talonario el medio de facturación más usado y el pago de sus compromisos tributarios mediante el uso de entidades bancarias vía página web. Asimismo, lo manifiestan Vásconez y Pecho (2015) en su estudio en donde las empresas en Brasil presentan avances en la reducción de sus costos debido al aumento de la declaración de sus impuestos por internet y la emisión de factura electrónica.

6. La contabilidad de los emprendimientos en cuanto a su proceso de creación y puesta en marcha es general y subjetiva, por el hecho de que en la identificación, determinación y cuantificación de sus costos de transacción no se abarca a todos los costos de los recursos y procesos involucrados. Coincidiendo este hallazgo con el de Romero y Cúrvulo (2017), quienes manifiestan que la contabilidad de las EPS es general y subjetiva, al presentar vacíos en el cálculo de valor real y total de las acciones generales en el proceso de creación de las EPS, debido a la ausencia de un registro detallado de todos los costos generados.

Seguidamente se expone un cuadro resumen con los costos de transacción de mayor identificación por los encuestados, de acuerdo a los resultados de la investigación.

Cuadro N° 42

Costos de Transacción generados en los Emprendimientos del Municipio Libertador del Estado Mérida

Costos de investigación y búsqueda de información	- Información sobre los precios en el mercado - Información sobre la localización - Información sobre el sector - Información sobre la calidad de los productos y servicios - Información sobre el mercado objetivo - Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del producto y/o servicio - Información sobre la población - Información sobre la disponibilidad de mercancía, insumos y materia prima - Información sobre la competencia
Costos de negociación y decisión	- Costos de transporte - Costos de organización, estructura y estrategias - Costos de estrategia publicitaria - Costos de tiempo invertido con los clientes - Costos de procesos, procedimientos y líneas - Costos de tiempo invertido con proveedores - Costos de comunicación - Costos de conformación, desempeño y logística
Costos de vigilancia y ejecución	- Costos de documentos legales - Costos de asesores legales - Costos de ejecución de procesos
Costos en la apertura formal del emprendimiento	- Inscripción de RIF en el SENIAT - Inscripción en IVSS - Inscripción en INCES - Inscripción en BANAVIDH - Inscripción en MINTRA - Licencia de Actividad Económica en el SAMAT
Costos de cumplimiento de obligaciones tributarias	- Honorarios contables por registro de operaciones tributarias y contables - Compra de talonarios Gastos administrativos: - Impresiones - Movilizaciones

Fuente: Elaboración propia (2023)

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La teoría de los costos de transacción es un modelo económico alternativo que se fundamenta en identificar y determinar los costos que genera una organización producto de sus relaciones y operaciones (transacciones) con agentes externos (proveedores, clientes, gobierno, etc.), e internos (empleados), permitiéndole a la entidad asumir un papel principal en el desarrollo de su actividad económica al gestionar los recursos, procesos y factores de una manera más eficiente y efectiva, lo que a su vez contribuye a que la organización sea más competitiva.

Los costos de transacción generados por las organizaciones son múltiples, variados y están en cada etapa del proceso de la entidad, desde su fase pre operativa, seguida de su creación y constitución, puesta en marcha y desarrollo de sus actividades económicas. En tal sentido, este trabajo de investigación tiene su propósito en analizar la repercusión de los costos de transacción en la creación de los emprendimientos del municipio Libertador del Estado Mérida. Por lo cual, una vez realizada la revisión documental y la presentación de los resultados, se puede concluir lo siguiente en relación a los objetivos planteados:

1. La mayor concreción de los emprendimientos estudiados presentan las siguientes características: el inicio de las operaciones y formalización

de los emprendimientos se efectuó principalmente entre los años 2017 a 2023, reflejándose una formalización en alrededor de 65% de los casos; siendo las categorías de los emprendimientos variadas y abarcando desde los servicios, la manufactura y fabricación de productos hasta la venta al mayor y detal, en donde los sectores económicos destacados son la salud, estética y belleza; la gastronomía; la ropa, calzado y accesorios; así como el sector de alimentos y bebidas.

2. Los costos de transacción generados en la creación de los emprendimientos se identifican y presentan de acuerdo a los siguientes tres ejes principales:

- ✓ En primer lugar, están vinculados con actividades de investigación e información sobre el mercado. Investigación efectuada por un considerable número de emprendimientos representado en más de un 51% de los casos, actividad realizada principalmente por el emprendedor, resultándole de gran utilidad y provecho la información obtenida, la cual es tomada en cuenta en relación a factores del mercado como lo son: el sector, la localización, los precios de mercado, la calidad de los productos y servicios, el mercado objetivo, proveedores potenciales, entre otros.
- ✓ En segundo plano, se encuentran los costos de transacción vinculados a los procesos de negociación y decisión de los emprendimientos con proveedores, gobierno clientes, empleados, entre otros. Dichos procesos siguen estando principalmente bajo la responsabilidad del emprendedor, en

muchos de los casos, responsabilidad compartida con expertos, tales como asesores, abogados y contadores. Sin embargo, los costos generados en dicho proceso de negociación y decisión sólo están cuantificados o contabilizados por los emprendimientos en aproximadamente 54% de los casos, en donde los costos de los recursos y procesos susceptibles de mayor atención y cuantificación son los relacionados con el transporte, el establecimiento de la organización, estructura y estrategias del emprendimiento, así como la estrategia de publicidad y comunicación del proyecto; en contraste, existe una menor atención a los aspectos relacionados con el tiempo invertido con el gobierno y con los empleados.

✓ En tercer y último lugar se encuentran los costos relacionados con la supervisión, específicamente los generados en el proceso de ejecución y vigilancia en las etapas de creación, puesta en marcha y desarrollo del emprendimiento. En tales procesos de supervisión el emprendedor es quien ejerce principalmente la responsabilidad, recibiendo una colaboración considerable de otros expertos tales como abogados, contadores, auditores y en menor medida tienen participación los empleados. Por su parte, los costos generados en dicho proceso de ejecución y vigilancia están cuantificados o contabilizados por los emprendimientos en alrededor de un 45% de los casos, siendo los de mayor atención y cuantificación los costos de documentos legales (Notarias, etc.), asesores legales (Abogados) y los costos de

ejecución de los distintos procesos en las diferentes partes y áreas de la organización.

3. En relación a los costos encarados por el emprendimiento en las gestiones con los agentes gubernamentales para su ingreso y apertura formal como empresa, se concluye que sólo el 65,7% de los emprendimientos se han formalizado como empresas con personalidad jurídica, constituidas en firmas personales y compañías anónimas, en donde se identifica al emprendedor en conjunto con el abogado como los responsables de registrar el emprendimiento en el organismo competente.
4. Se evidencia que sólo el 43,6% de los emprendimientos están inscritos en los diferentes organismos de obligatoria inscripción en el país, como lo son el Instituto Venezolano de Seguros Sociales (IVSS), Banco Nacional de Vivienda y Habitación (BANAVIH), Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES) y Ministerio del Poder Popular para el Proceso Social del Trabajo (MINTRA), asimismo, el 37% de los emprendimientos manifiesta poseer Licencia de Actividad Económica (LAE) emitida por el Servicio Autónomo Municipal de Administración Tributaria del Municipio Libertador (SAMAT).
5. En relación a los costos generados por el emprendimiento para cumplir con sus obligaciones tributarias, se concluye que del total de emprendimientos con personalidad jurídica, se reduce a un 70% de ellos los que están actualmente activos ante el Servicio Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), quienes manifiestan llevar el registro de sus operaciones contables en los respectivos libros,

lo cual les permite cumplir con sus obligaciones tributarias mediante el uso del servicio profesional de un contador externo; asimismo los emprendedores identifican al talonario como el medio más usado para registrar la facturación de sus operaciones comerciales con clientes y como gastos administrativos anuales para cumplir con sus obligaciones tributarias señalan a los gastos de impresión y vigilancia como los más generados.

6. La figura del emprendedor y el talento humano que trabaja en el emprendimiento tiene un papel de suma importancia que repercute significativamente en la gestión de los costos de la entidad, el talento humano toma y ejecuta medidas que permiten salvaguardarse de actitudes oportunistas y racionales de otras organizaciones y de las contingencias del mercado, por ello se precisa describir las siguientes características de los emprendedores estudiados: los emprendimientos están llevados a cabo de manera representativa por mujeres, las edades de dichos emprendedores oscilan entre 20 a 50 años, quienes principalmente son profesionales con estudios técnico superior, universitario y/o de postgrado, desempeñando funciones gerenciales en sus emprendimientos, con un grado de capacitación y formación en cuanto al sector económico del emprendimiento en alrededor del 65% de los casos, y en relación al manejo de la información generada por la operatividad del emprendimiento tiene una preparación de 77% aproximadamente.
7. Se señala como alcance, fortaleza y utilidad en la gestión de los costos generados en la creación de emprendimientos a los siguientes factores,

los cuales repercuten en la disminución de los costos de transacción de la siguiente manera:

- ✓ El talento humano de los emprendimientos tiene preparación, capacitación y formación profesional que le permite comprender los procesos e interactuar de manera efectiva con los agentes económicos que participan en la comercialización de bienes y servicios.
- ✓ Los acuerdos de cooperación usados por los emprendimientos con otras entidades son las alianzas estratégicas y la subcontratación, modalidades que les favorece en generar innovaciones comerciales al promover su participación en el mercado con una reducción en los costos.
- ✓ Los emprendimientos manifiestan celebrar acuerdos con sus proveedores y demás relaciones estratégicas, mediante la celebración de contratos principalmente tácitos, los cuales están basados en la confianza sin formalizarse; a su vez, celebran contratos expresos en menor proporción.
- ✓ Se evidencia un alto empleo y consumo de equipos tecnológicos de tipo hardware, software y máquina especializada en los emprendimientos, lo cual les repercute en incrementar su productividad.
- ✓ Los emprendimientos cuentan en su mayoría con procesos administrativos establecidos, específicamente en las áreas de compra, venta y distribución, incidiéndoles en la eficiencia de gestión de procesos y aprovechamiento de recursos.

8. Se concluyen las siguientes debilidades y limitaciones presentes en la gestión de los costos en la creación de los emprendimientos, factores que repercuten en el incremento de los costos de transacción de la siguiente manera:

- ✓ La obtención de créditos o de algún otro tipo de financiamiento es muy escasa, lo cual repercute en la innovación de los emprendimientos, al limitarse su capacidad de modernización de su estructura física, tecnológica y del talento humano.
- ✓ La falta de claridad en los acuerdos bajo contratos tácitos, genera riesgo e incertidumbre en la gestión de recursos y en la minimización de los beneficios de los participantes.
- ✓ En los emprendimientos con personalidad jurídica se manifiesta un considerable porcentaje de alrededor de 39% de ellos que incumplen con la inscripción y responsabilidades tributarias en los organismos competentes, lo que los hace vulnerables a fiscalizaciones y multas que les ocasione un alto desprendimiento de recursos líquidos.

Finalmente, es preciso concluir que los costos de transacción generan un impacto desfavorable en la creación de los emprendimientos del municipio Libertador del estado Mérida, por las siguientes razones:

1. La compleja identificación y cuantificación de los costos, le genera a los emprendedores la imposibilidad de determinar un costo objetivo que garantice la oportuna ejecución de las acciones generales.

2. La ausencia de formalización de contratos u acuerdos sólidos, implica mayor riesgo e incertidumbre en las transacciones y por ende fomenta mayores costos de transacción.
3. Los elevados costos de transacción coadyuvan a la informalidad de los emprendimientos y al incumplimiento de sus compromisos tributarios.

Recomendaciones

A los emprendimientos del municipio Libertador del estado Mérida, se les sugiere las siguientes recomendaciones a ser tomadas en cuenta en la gestión de sus recursos y procesos con la finalidad de ser competitivos, protegerse de actitudes oportunistas y minimizar riesgos e incertidumbre:

1. Formalizar los emprendimientos, utilizando los canales y las modalidades de formalización existentes en el país. Lo cual incidirá en la entrada formal de su negocio a la economía, pudiendo beneficiarse en el acceso a créditos bancarios para emprendedores, exoneración de aranceles en la inscripción de organismos, entre otros beneficios.
2. Establecer alianzas comerciales mediante acuerdos de cooperación sólidos con otras organizaciones, como clústeres e incubadoras, así como ampliar la práctica y el alcance de las alianzas estratégicas y la subcontratación. Dichas alianzas les generarían múltiples beneficios, entre los que destacan: la cooperación de proyectos de innovación, permitiéndoles promover su participación en el mercado gracias al aprovechamiento de la reducción de sus costos; facilita el

financiamiento, la reinversión en el emprendimiento y la posibilidad de obtener inversionistas; tener mayor conocimiento e información sobre los bienes, servicios y el mercado, gracias a la especialización y experiencia de su entidad aliada.

3. Celebrar y establecer acuerdos mediante contratos o acuerdos escritos, lo cual soportará las condiciones del acuerdo, proporcionando dominio y claridad en la información, evitando vacíos de responsabilidades de las partes y minimizará los efectos de posibles riesgos y factores de incertidumbre.
4. A los emprendimientos formalizados se les exhorta a inscribirse en los organismos competentes de IVSS, FAOV, INCES, MINTRA y SAMAT para evitar multas y sanciones pecuniarias, así como el cierre de establecimientos.
5. Se recomienda llevar la contabilización de todos los procesos con entidades gubernamentales y con los empleados, sean honorarios, aranceles, contratos, sueldos y demás erogaciones de dinero presentes en la relación.
6. Los emprendedores deben identificar y presentar contablemente de manera mensual y anual los gastos generados dentro del proceso de cumplimiento de sus obligaciones tributarias, como lo son los gastos de impresión de facturas, documentos, compra de libros contables, legalizaciones, entre otros. De esta forma les permitirá incorporar los gastos en los cálculos de los costos del cumplimiento.
7. Buscar asesoría y acompañamiento de expertos como contadores, asesores financieros, abogados, entre otros, para formalizar el

emprendimiento, así como para establecer estrategias que les contribuya en reducir sus costos de transacción al ser competitivos en el mercado y gestionar óptimamente los recursos.

8. Se sugiere para futuras investigaciones la medición o cuantificación de los costos de transacción de los emprendimientos o pymes, así como el estudio de los costos de transacción tributarios, abarcando los costos administrativos y de cumplimiento.

www.bdigital.ula.ve

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaldía del Municipio Libertador. (2006, 11 de Abril). Gaceta Municipal Extraordinaria N° 03 Año II. *Por la cual se crea el Servicio Autónomo de Administración Tributaria del Municipio Libertador.*

Almodovar, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36(18), 225-244.

Álvarez, A., Giraldo, O., y Martínez, B. (2014). Emprendimiento, factor clave para el crecimiento económico. Algunos elementos de casos en Colombia y otros estudios. *Revista Escenarios: empresa y territorio*, (3), 1-16.

Ares, E., Caggiano, B., Coda, S., y Pargament, J. (2006). *Bienestar, Costos de Transacción e Integración Gasífera entre Argentina y Bolivia* [Tesis, Universidad de Buenos Aires].

Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Quinta edición. Editorial Episteme C.A.

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2021, 15 de octubre). Ley G.O. N° 6.656 *Por la cual se expide la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (1955, 21 de Diciembre). Ley G.O. N° 475. *Por la cual se expide el Código de Comercio.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2012, 30 de Abril). Ley G.O. N° 39.912. *Por la cual se expide la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2014, 13 de Junio). Ley G.O. N° 40.433. *Por la cual se expide la Ley del Regimen Prestacional de Vivienda y Habitación.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2014, 13 de Noviembre). Ley G.O. N° 1.414. *Por la cual se expide la Ley del INCES.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2015, 30 de Diciembre). Ley G.O. N° 6.210. *Por la cual se expide la Ley de Impuesto sobre la Renta.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2020, 29 de Enero). Ley G.O. N° 6.507. *Por la cual se expide el Código de Orgánico Tributario.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2020, 29 de Enero). Ley G.O. N° 6.507. *Por la cual se expide la Ley del Impuesto al Valor Agregado.*

Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela. (2014, 18 de Noviembre). Ley G.O. N° 6.151. *Por la cual se expide la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y mediana Industria.*

Balestrini, M. (1997). *Cómo se elabora el proyecto de investigación.* Caracas: BL Consultores asociados.

Benito, S., Platero, M., y Rodríguez, A. (2012). Factores determinantes de la innovación en las microempresas españolas: La importancia de los factores internos. *Universia Business Review*, (33), 104-121.

Bloomberg Línea (18 de Mayo de 2022). *Los emprendimientos en Venezuela han crecido a la par de las necesidades*. Recuperado de <https://www.bloomberglinea.com/2022/05/18/los-emprendimientos-en-venezuela-han-crecido-a-la-par-de-las-necesidades/>

Briones, G. (1996). *Metodología de la investigación cuantitativa en las ciencias sociales*. Instituto colombiano para el fomento de la educación superior, ICFES.

Calva, D. y Alarcón, G. (2022). Medición de Costo de Transacción Tributaria en Medianas Empresas de la Ciudad de Riobamba, período 2019. *Revista Visionario Digital*, 6(1), 6-24.

Calvopiña Rodríguez, D.L (2020) *Determinantes económicos e institucionales del emprendimiento por oportunidad y necesidad* [Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador].

Cárdenas, J., Guzmán, A., Sánchez, C., y Vanegas, J. D. (2015). ¿Qué se crea al fomentar el emprendimiento? Los principales impactos de la formación en este campo. *Revista Universidad & Empresa*, 17(28), 173-190.

Cardona, M., Vera, L., y Quiroz, J. (2008). Las Dimensiones del Emprendimiento Empresarial: La Experiencia de los Programas

Cultura E. Y Fondo Emprender en Medellín. *Documentos de Trabajo Economía y Finanzas*, N° 8-15.

Cardozo, E., Velásquez, Y., y Rodríguez, C. (2012, del 23 al 27 de Julio). *Revision de la definición de PYME en América Latina* [sesión de conferencia]. 10th Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology, Ciudad de Panamá, Panamá.

Ceupe Magazine. (2022) “¿Qué es una empresa? Características, departamentos y tipos”. Acceso el 13 de Diciembre de 2022.
<https://www.ceupe.com/blog/que-es-una-empresa.html>

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (2009). *Gaceta Oficial* N° 5.908.

Contreras, C. y Cuevas, R. (Universidad de Guadalajara). (2008). *Productividad y desempeño de las microempresas en México*. Editorial Centro Universitario de la Costa.

Dahlman, C. (1979). El problema de la externalidad. *La revista de derecho y economía*, 22(1), 141-162.

Datos Macro. (2022). *Venezuela: Economía y Demografía*. Acceso el 13 de Julio de 2022.
<https://datosmacro.expansion.com/paises/venezuela#:~:text=Venezuela%2C%20con%20una%20poblaci%C3%B3n%20de,68%20por%20volumen%20de%20PIB>.

Definición ABC. (Junio de 2010). *Definición de Transacción*.
<https://www.definicionabc.com/economia/transaccion.php>

Del Canto, E., Fernández, V., y Souza C. (2013). Análisis de la Gestión Gerencial de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) En Venezuela. *Revista Científica Linkania*, 1(9) 140-164.

Diccionario de la Lengua Española (2022). *Empresa*. Acceso el 11 de Julio de 2022. <https://dle.rae.es/empresa>

Economiatic. *¿Qué es una startup?* Acceso el 08 de Julio de 2022. <https://economiatic.com/que-es-una-startup/>

Edson Fernández Palacín. (31 de Marzo de 2020). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. [Archivo de video]. https://www.youtube.com/watch?v=TJDc_zIqMI8

Emprender Juntos (18 de Junio de 2022). <http://www.emprenderjuntos.gob.ve/>

Encuesta Nacional sobre Condiciones de Vida. (2022, Noviembre). *Condiciones de vida de los venezolanos ENCOVI 2022*. <https://www.proyectoencovi.com/encovi-2022>

Fernando Bomba. (19 de Marzo de 2018). *Tamaño de Muestra Paso a Paso*. [Archivo de video]. <https://youtu.be/oc8i9g144Y0>

Finanzas Digital. (8 de Julio de 2023). *El Banco Central de Venezuela reportó una inflación de 6,2% en junio de 2023 (Acumulada: 108,4% | Interanual: 404,4%)*. Recuperado de: <https://finanzasdigital.com/inflacion-de-venezuela-bcv-junio-de-2023/>

- García, R. y Vargas, J. (2015). Incubadoras de Empresas como Aliadas en la Reducción de Costos de Transacción de los Emprendedores en México. *Revista Reuna*, 9(15), 13-21.
- Gennero, A. (2004). *El Proceso de Creación de Empresas, Factores determinantes y diferencias espaciales*. Universidad Nacional Mar de Plata.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019). "How GEM defines entrepreneurship". Acceso el 08 de Julio de 2022. <https://www.gemconsortium.org/wiki/1149>
- Graña, F. (2002). *Creación de Empresas: Factores asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas*. Universidad Nacional de Mar de Plata - Editorial Martín.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw Hill.
- Hidalgo, L. (2014). La Cultura del Emprendimiento y su Formación. *Revista Alternativas UCSG*, 15(1), 46-50.
- Human Rights Watch. (2023). "Informe Mundial 2023: Venezuela" Acceso el 21 de Julio de 2023. <https://www.hrw.org/es/world-report/2023/country-chapters/venezuela#:~:text=El%20%C3%A9xodo%20de%20unos%207,m%C3%A1s%20grandes%20de%20el%20mundo>.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (2023). *Tabulados Básicos de la Fuerza de Trabajo*. Acceso el 13 de Julio de 2023. <http://www.ine.gov.ve/>

Junta de Normas Internacionales de Contabilidad. (IASB, 2015). Norma Internacional de Información Financiera para las Pymes.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. Pearson Educación de México, S.A.

León, D. D., y Cancino, C. A. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos rurales exitosos. *Documentos de Trabajo*, 02. Obtenido de <http://www.cid.uchile.cl/wp/WP-2014-02.pdf>

León, G. (2020). *La Estadística en la investigación y en las organizaciones* [presentación de diapositivas].

Malhotra, K. (2008). *Investigación de Mercados*. Pearson Educación.

Marín, I. (2012). Teoría de agencia y costos de transacción: una observación teórica de sus postulados. *Revista Mutis*, 2(1), 61-81.

Meneses, J. y Rodríguez, D. (2011). *El cuestionario y la entrevista*. Universidad Oberta de Catalunya – FUOC.
<https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario-entrevista/>

Merlo, E., Reinoso, N., Rubino, M. y Ruggeri, Y. (2013). *Los Costos y la Toma de Decisiones, Aplicación Práctica a una Pequeña Empresa* [Trabajo de Investigación].

Meyer, N., y Jacques, de J. (2018). La importancia del espíritu empresarial como factor que contribuye al crecimiento y el desarrollo económico: el

caso de países europeos seleccionados. *Revista de Economía y Estudios del Comportamiento*, 10(4), 287-299.

Miguel Fernández. (12 de Julio de 2019). *Técnicas e instrumentos para la recolección de datos*. [Archivo de video].
<https://www.youtube.com/watch?v=1gM3QPRTbFQ>

Nayma Consultores (15 de Septiembre de 2021). *¿Qué son las contribuciones parafiscales?* Recuperado de: <https://naymaconsultores.com/que-son-las-contribuciones-parafiscales/>

Observatorio Venezolano de Finanzas. (26 de Abril de 2023). *Primer trimestre de 2023: Significativa caída de la actividad económica*. Recuperado de:
<https://observatoriodefinanzas.com/primer-trimestre-de-2023-significativa-caida-de-la-actividad-economica/>

Organización de Estados Iberoamericanos y UNICEF (2008). *Documento Metodológico Orientador para la Investigación Educativa*.

Padilla, R. y Juárez, M. (2006). *Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera*. Serie Estudios y Perspectivas, Publicación de las Naciones Unidas-CEPAL.

Peña, A. (2021). *Marco Metodológico* [presentación de diapositivas].

Periódico el Emprendedor (18 de diciembre de 2018). *Revelan nuevas estadísticas sobre el emprendimiento en Venezuela*. Recuperado de
<https://periodicoelemprendedor.com/ve/mercados/item/3450-revelan-nuevas-estad%C3%ADsticas-sobre-el-emprendimiento-en-venezuela.html>

- Pizzi, A. y Brunet, I. (2013). Creación de empresas, modelos de innovación y pymes. *Cuadernos del Cendes*, 30(83), 53-74.
- Quero, M. (2010). Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach. *Revista Telos*, 12(2), 248-252.
- Ramírez, M. (2010). Costos de transacción y creación de empresas. *Revista Ciencias Estratégicas*, 18(23), 43-58.
- Ramírez, M. (2010). Costos de Transacción y Creación de Empresas. *Revista Ciencias Estratégicas*, 18(23), 43-58.
- Recalde, L., Villota, L., y Florez, M. (2016). Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. *Revista Publicando*, 3(9), 564-578.
- Rivera, Z. (10 de Julio de 2015). *Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos*. https://es.slideshare.net/zule_22/cuadro-comparativo-tnicas-e-instrumentos-de-recoleccin-de-datos
- Romero, D. y Cúrvulo, V. (2017) *Evaluación del impacto que tienen los Costos de Transacción en la creación de empresas prestadoras de salud (E.P.S) en Bucaramanga* [Tesis, Universidad Santo Tomás].
- Romero, A. (2020). *Gestión de Costos para Emprendimientos: Acompañamiento Universitario a Distancia*. [Tesis de especialización, Universidad Católica De Córdoba].
- Romelia Valecillos (20 de abril de 2015). *Técnicas de recolección y análisis de los datos en la investigación cuantitativa*. [Archivo de video]. <https://www.youtube.com/watch?v=fWZ5g7Jxej4&t=5s>

- Salgado, C. (2003). Teoría de costos de transacción: una breve reseña. *Cuadernos de Administración*, 16(26), 61-78.
- Sánchez, M., Melián, G., y Hormiga, P. (2007). El Concepto del Capital Intelectual y sus Dimensiones. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(2), 97-111.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) (2000). Manuales, Capacitación, Comercio Detallista, Secofi, Investigación de Mercados, Mercados, Manual Del Comerciante, Comerciantes.
- Soto, P. y Cárdenas, M. (2007). *Ética en las Organizaciones*. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A.
- Statista Research Department. (28 de Junio de 2023). *Producto interno bruto (PIB) per cápita en precios corrientes en Venezuela desde 1985 hasta 2024*. <https://es.statista.com/estadisticas/1267998/producto-interno-bruto-per-capita-en-venezuela/>
- Timmons, A. (2004). *Planes de negocios que funcionan: una guía para pequeñas empresas*. McGraw-Hill.
- Vásconez, B. y Pecho, M. (2015). *Medición de los Costos de Transacción Tributarios en Pequeñas y Medianas Empresas de Brasil*. [Archivo PDF]. https://www.ciat.org/Biblioteca/AsistenciaTecnica/Espanol/2015_costos_transaccion_Brasil.pdf
- Vera, N., De Pablos, C., y Bermejo, J. (2020). Incidencia de los Costos de Transacciones en las Microempresas Informales. *Revista Académica/Gente Clave*, 4(1), 61-87.

Universidad de Celaya. (17 de Julio de 2013). *Confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos*. [Archivo de video].
<https://www.youtube.com/watch?v=MMHIkt9edmk>

www.bdigital.ula.ve

ANEXOS

www.bdigital.ula.ve

Carta de solicitud para validación del instrumento de recolección de datos

Ciudadano (a):

Prof. _____

Presente.

Dada su reconocida formación en el área de _____, ocurro ante usted para solicitar su valiosa colaboración en la validación del instrumento de recolección de datos, para la investigación intitulada: “REPERCUSIÓN DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EN LA CREACION DE LOS EMPRENDIMIENTOS. CASO: EMPRENDIMIENTOS DEL MUNICIPIO LIBERTADOR DEL ESTADO MÉRIDA EN VENEZUELA”. Anexo, se encuentra el detalle de la intencionalidad u objetivo general de la investigación, así como las intencionalidades u objetivos específicos. Igualmente, se anexan el instrumento para la ejecución de la validación, tomando en cuenta las opciones valorativas siguientes: (1) Excelente; (2) Buena; (3) Regular; (4) Deficiente y (5) Eliminar. Utilizar una “x” en la opción seleccionada, de tener sugerencias adicionales también puede incluirlas. Los aspectos a tomar en cuenta son: la pertinencia, relevancia, construcción y precisión de los ítem(s).

Expresando gratitud con anticipación,

Atentamente,

María Daniela Mirabal S.

Participante de la Especialidad en Ciencias Contables, mención Costos.

ULA - Mérida

Cuestionario

Nombre del emprendimiento:

Perfil del Encuestado (a):

Sexo: 1) F ☐ 2) M ☐	Edad:	Años de Servicio:
Relación con el emprendimiento:	1) Propietario ☐	2) Empleado ☐
Área del emprendimiento en la cual labora:		
Cargo desempeñado en el emprendimiento:		
Nivel de formación:		
1) Primaria ☐	2) Bachiller ☐	3) Técnico Medio ☐
4) Técnico Superior ☐	5) Universitario ☐	6) Postgrado ☐

I PARTE. Generalidades del emprendimiento:

P1. Indique la personalidad jurídica del emprendimiento:

1) Firma personal	☐
2) Compañía anónima	☐
3) Cooperativa	☐
4) Registro Nacional de Emprendimientos	☐
5) Otra (S.R.L., Fundación, etc.)	☐
6) Profesional agremiado de Colegio Profesional	☐
7) Sin personalidad Jurídica (En la informalidad)	☐

P2. Indique las categorías del emprendimiento:

1) Manufactura o Fabricación	☐
2) Construcción y proyectos de arquitectura e ingeniería	☐
3) Distribución y venta de productos	☐
4) Venta de producto y servicio	☐
5) Servicios	☐

P3. Especifique la actividad concreta a la que se dedica el emprendimiento:

P4. ¿En qué año inició operaciones el emprendimiento?

--

P5. ¿En qué año el emprendimiento obtuvo su personalidad jurídica?

--

P6. Número de empleados que posee el emprendimiento

--

P7. Nivel de formación y capacitación del talento humano (elija un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Siempre; 2=Casi siempre; 3=Casi nunca, y 4=Nunca).

1) ¿Tiene capacitación y formación en el rubro del emprendimiento?	1	2	3	4
2) ¿Tiene capacitación y formación para el manejo de la información generada por la operatividad del emprendimiento?	1	2	3	4

P8. ¿El emprendimiento ha obtenido algún crédito o tipo de financiamiento?

1) Siempre	☐
2) Casi Siempre	☐
3) Casi Nunca	☐
4) Nunca	☐

P9. ¿Qué tipo de acuerdo de cooperación ha establecido el emprendimiento?

1) Alianzas estratégicas	1	2	3	4
2) Incubadoras	1	2	3	4
3) Clúster	1	2	3	4
4) Franquicia	1	2	3	4
5) Subcontratación	1	2	3	4
Otras, especifique:				

P10. ¿Qué tipo de contratos ha establecido el emprendimiento con proveedores, alianzas estratégicas o incubadoras?

1) Expresos	1	2	3	4
2) Tácitos	1	2	3	4

P11. ¿Usa equipos tecnológicos? (elija un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Siempre; 2=Casi siempre; 3=Casi nunca, y 4=Nunca).

1) Hardware (Computadora, laptop, celular, impresora)	1	2	3	4
2) Software y redes informáticas	1	2	3	4
3) Maquina especializada	1	2	3	4
4) Otra:	1	2	3	4

P12. ¿El emprendimiento cuenta con procesos administrativos establecidos (compra, venta, distribución, entre otros)?

1) Siempre	☐
2) Casi Siempre	☐
3) Casi Nunca	☐
4) Nunca	☐

II PARTE. Costos generados en la creación del Emprendimiento:

a) Costos de investigación y búsqueda de información.

P13. ¿Se realizó alguna investigación de mercado antes de iniciar el emprendimiento?

1) Si	☐
2) No	☐

Nota: De haber respondido de manera afirmativa continúe con la siguiente pregunta, de lo contrario salte a la pregunta N°17

P14. La investigación de mercado fue realizada por:

1) El emprendedor	☐
2) Un equipo profesional especializado en el área (Finanzas, mercadeo, logística, estructura organizacional, etc.)	☐
3) El emprendedor en conjunto con un profesional especializado.	☐

P15. En esa investigación de mercado obtuvo: (elija un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Siempre; 2=Casi siempre; 3=Casi nunca, y 4=Nunca).

1) Información sobre el sector	1	2	3	4
2) Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones)	1	2	3	4
3) Información sobre la calidad de los productos y servicios que se ofrecen actualmente en el mercado	1	2	3	4
4) Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del producto y/o servicio	1	2	3	4
5) Información sobre la población	1	2	3	4
6) Información sobre el mercado objetivo	1	2	3	4
7) Información sobre los precios en el mercado existente	1	2	3	4
8) Información sobre los proveedores potenciales	1	2	3	4
9) Información sobre la disponibilidad de mercancía, insumos y materia prima	1	2	3	4
10) Información sobre mano de obra calificada	1	2	3	4
11) Información sobre la competencia	1	2	3	4
12) Información sobre la localización				

P16. Utilidad de la información recabada en la investigación de mercado (elija un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Totalmente de acuerdo; 2=De acuerdo; 3=En desacuerdo, y 4=Totalmente en desacuerdo).

¿La información obtenida en la investigación de mercado resultó útil para la creación del emprendimiento?	1	2	3	4
---	---	---	---	---

b) Costos de negociación y decisión.

P17. El proceso de negociación y decisión durante el proceso de creación del emprendimiento fue llevada a cabo por:

1) El emprendedor	1	2	3	4
2) Equipo de expertos (abogado, contador, auditor)	1	2	3	4
3) El emprendedor junto a los expertos (abogado, contador, administrador)	1	2	3	4
4) Empleados	1	2	3	4

P18. ¿Cuantifica o contabiliza los siguientes costos generados en el proceso de negociación y decisión con proveedores, gobierno, empleados y clientes? (elija un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Siempre; 2=Casi siempre; 3=Casi nunca, y 4=Nunca).

1) Costos de transporte	1	2	3	4
2) Costos de comunicación	1	2	3	4
3) Costos por el tiempo invertido en la negociación y la toma de decisión con:				
3a) Proveedores	1	2	3	4
3b) Gobierno	1	2	3	4
3c) Empleados	1	2	3	4
3d) Clientes	1	2	3	4
4) Costos de redacción de contratos	1	2	3	4
5) Costo por la conformación, desempeño y logística del equipo del proyecto	1	2	3	4
6) Costo por el establecimiento de la organización, estructura y estrategias de la empresa	1	2	3	4
7) Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización	1	2	3	4
8) Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto (Publicidad)	1	2	3	4

c) Costos de vigilancia y ejecución.

P19. El proceso de ejecución y vigilancia es llevado a cabo por:

1) El emprendedor	1	2	3	4
2) Equipo de expertos (abogado, contador, auditor)	1	2	3	4
3) El emprendedor junto a los expertos (abogados, contadores, auditores)	1	2	3	4
4) Empleados	1	2	3	4

P20. ¿Cuantifica o contabiliza los siguientes costos generados en el proceso de vigilancia y ejecución? (elija un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Siempre; 2=Casi siempre; 3=Casi nunca, y 4=Nunca).

1) Costos de revisión de contratos	1	2	3	4
2) Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización	1	2	3	4
3) Costos de documentos legales (Notarias)	1	2	3	4
4) Costos de asesores legales (Abogados)	1	2	3	4
5) Costos de verificación de cumplimiento de contratos	1	2	3	4
6) Costos por incumplimientos de términos en los contratos (Asesores, abogados)	1	2	3	4
7) Costos por indemnizaciones o multas	1	2	3	4

III PARTE. Costos generados por el emprendedor en las gestiones con los agentes gubernamentales para su ingreso y operación en la economía formal.

a) Costos en la apertura formal de empresas.

P21. El proceso de inscripción y registro de su emprendimiento fue realizado por:

1) El emprendedor	1	2	3	4
2) Abogado	1	2	3	4
3) Equipo profesional de abogado y contador	1	2	3	4
4) Gestor	1	2	3	4

P22. Inscripción en organismos públicos (elija un número en una escala del 1 al 2 considerando que 1=Si; 2=No).

1) ¿El emprendimiento posee Número de Información Fiscal (RIF)?	1	2
2) El emprendimiento está inscrito en los siguientes organismos:		
2a) Instituto venezolano de los seguros sociales (IVSS)	1	2
2b) Banco Nacional de Vivienda y Habitación (BANAVHI)	1	2
2c) El Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES)	1	2
2d) Ministerio de Trabajo (MINTRA)	1	2
3) El emprendimiento posee licencia de actividad económica en el ente recaudador tributario del municipio Libertador "Servicio Autónomo Municipal de Administración Tributaria del Municipio Libertador" (SAMAT)	1	2

P23. La inscripción en los organismos antes señalados fue realizada por:

1) El emprendedor	1	2	3	4
2) Contador	1	2	3	4
3) Abogado	1	2	3	4
4) Gestor	1	2	3	4

b) Cumplimiento de obligaciones tributarias.

P24. Su empresa ante el Servicio Nacional de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT) se encuentra:

1) Activa	☐
2) Inactiva	☐

P25. ¿Las operaciones contables se registran en los respectivos libros (Diario, mayor, inventario y auxiliares)?

1) Siempre	☐
2) Casi Siempre	☐
3) Casi Nunca	☐
4) Nunca	☐

P26. Se lleva el registro de facturación de las operaciones comerciales en:

1) Equipo de facturación (maquina fiscal)	1	2	3	4
2) Talonario	1	2	3	4
3) Ambos (Equipo de facturación y talonario)	1	2	3	4

P27. Los gastos administrativos anuales que se producen en la empresa para el cumplimiento de sus obligaciones tributarias son (elijá un número en una escala del 1 al 4 considerando que 1=Siempre; 2=Casi siempre; 3=Casi nunca, y 4=Nunca).

1) Gastos de impresión	1	2	3	4
2) Equipos computacionales	1	2	3	4
3) Trámites en el banco	1	2	3	4
4) Movilizaciones	1	2	3	4

P28. El pago de impuestos lo realiza:

1) Vía página web	1	2	3	4
2) En el banco	1	2	3	4

P29. Utiliza el servicio de un contador externo para el registro de las operaciones tributarias y contables:

1) Siempre	☐
2) Casi Siempre	☐
3) Casi Nunca	☐
4) Nunca	☐

P30. ¿Durante los últimos 12 meses, en la empresa se ha presentado alguna acción de fiscalización o verificación por el SENIAT o el SAMAT?

1) Si	☐
2) No	☐

¡Muchas gracias por la atención brindada!

Evaluaciones del cuestionario por parte de expertos

EVALUACIÓN DEL CUESTIONARIO

DATOS DEL EVALUADOR

Apellidos y Nombres: Olga M de Paredes

Cédula de Identidad Nº V-2.289.410

Profesión: Contador público

Lugar de Trabajo: FACES-ULA

Área en la que se desempeña: Contabilidad de Costos

EVALUACIÓN DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPREENDEDORES

Instrucciones:

En el siguiente cuadro aparecen la identificación de los objetivos específicos, así como el número del ítem o pregunta ubicados en el instrumento anterior en el cual se intenta medir cada objetivo específico. Además, se presenta información sobre la redacción u orden de los ítems. Usted deberá marca con una equis “X” en la categoría adecuada, según su apreciación, la relación hallada entre el objetivo y el instrumento.

Evaluación del cuestionario (para ser llenado por el evaluador)

ÍTEM	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P1	✓		✓			✓				3	
P2	✓		✓			✓				3	
P3	✓		✓			✓				3	
P4	✓		✓			✓				3	
P5	✓		✓			✓				3	
P6	✓		✓			✓				3	
P7	✓		✓		✓					3	
P7.1	✓		✓		✓					3	
P7.2	✓		✓		✓					3	
P8	✓		✓		✓					3	
P9	✓		✓			✓				3	
P9.1	✓		✓			✓				3	
P9.2	✓		✓			✓				3	
P9.3	✓		✓			✓				3	
P9.4	✓		✓			✓				3	
P9.5	✓		✓			✓				3	
P10	✓		✓				✓			3	
P10.1	✓		✓				✓			3	
P10.2	✓		✓				✓			3	
P11	✓		✓		✓					3	
P11.1	✓		✓		✓					3	
P11.2	✓		✓		✓					3	
P11.3	✓		✓		✓					3	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P11.4	✓		✓		✓					3	
P12	✓		✓			✓				3	
P13	✓		✓		✓					1	
P14	✓		✓			✓				1	
P15	✓		✓			✓				1	
P15.1	✓		✓			✓				1	
P15.2	✓		✓			✓				1	
P15.3	✓		✓			✓				1	
P15.4	✓		✓			✓				1	
P15.5	✓		✓			✓				1	
P15.6	✓		✓			✓				1	
P15.7	✓		✓			✓				1	
P15.8	✓		✓			✓				1	
P15.9	✓		✓			✓				1	
P15.10	✓		✓			✓				1	
P15.11	✓		✓			✓				1	
P15.12	✓		✓			✓				1	
P16	✓		✓			✓				1	
P17	✓		✓			✓				1	
P17.1	✓		✓			✓				1	
P17.2	✓		✓						✓	1	
P17.3	✓		✓			✓				1	
P17.4	✓		✓						✓	1	
P18	✓		✓			✓				1	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P18.1	✓		✓			✓				1	
P18.2	✓		✓			✓				1	
P18.3	✓		✓			✓				1	
P18.4	✓		✓			✓				1	
P18.5	✓		✓			✓				1	
P18.6	✓		✓			✓				1	
P18.7	✓		✓			✓				1	
P18.8	✓		✓			✓				1	
P19	✓		✓			✓				1	
P19.1	✓		✓			✓				1	
P19.2	✓		✓			✓				1	
P19.3	✓		✓						✓	1	
P19.4	✓		✓			✓				1	
P20	✓		✓			✓				1	
P20.1	✓		✓			✓				1	
P20.2	✓		✓			✓				1	
P20.3	✓		✓			✓				1	
P20.4	✓		✓			✓				1	
P20.5	✓		✓			✓				1	
P20.6	✓		✓			✓				1	
P20.7	✓		✓			✓				1	
P21	✓		✓			✓				2	
P21.1	✓		✓			✓				2	
P21.2	✓		✓			✓				2	
P21.3	✓		✓					✓		2	
P21.4	✓		✓				✓			2	
P22	✓		✓		✓					2	
P22.1	✓		✓		✓					2	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P22.2	✓		✓		✓					2	
P22.3	✓		✓		✓					2	
P23	✓		✓			✓				2	
P23.1	✓		✓			✓				2	
P23.2	✓		✓			✓				2	
P23.3	✓		✓				✓			2	
P23.4	✓		✓				✓			2	
P24	✓		✓		✓					2	
P25	✓		✓		✓					2	
P26	✓		✓			✓				2	
P26.1	✓		✓			✓				2	
P26.2	✓		✓			✓				2	
P26.3	✓		✓			✓				2	
P27	✓		✓			✓				2	
P27.1	✓		✓			✓				2	
P27.2	✓		✓			✓				2	
P27.3	✓		✓			✓				2	
P27.4	✓		✓			✓				2	
P28	✓		✓		✓					2	
P28.1	✓		✓		✓					2	
P28.2	✓		✓		✓					2	
P29	✓		✓			✓				2	
P30	✓		✓		✓					2	

DATOS DEL EVALUADOR

Apellidos y Nombres: Prof. Gudberto León

Cédula de Identidad N° V-10.715.843

Lugar de Trabajo: Universidad de Los Andes.

Área en la que se desempeña: Escuela de Estadística

EVALUACIÓN DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPREENDEDORES

Instrucciones:

En el siguiente cuadro aparecen la identificación de los objetivos específicos, así como el número del ítem o pregunta ubicados en el instrumento anterior en el cual se intenta medir cada objetivo específico. Además, se presenta información sobre la redacción u orden de los ítems. Usted deberá marca con una equis “X” en la categoría adecuada, según su apreciación, la relación hallada entre el objetivo y el instrumento.

Evaluación del cuestionario (para ser llenado por el evaluador)

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P1	✓		✓		✓					3	
P2	✓		✓		✓					3	
P3	✓		✓		✓					3	
P4	✓		✓		✓					3	
P5		✓	✓			✓				3	Sugiero redactar así: En qué año el emprendimiento obtuvo su personalidad jurídica.
P6	✓		✓		✓					3	
P7	✓			✓		✓				3	Es más fácil para el entrevistado que solo se mencione que puede responder sí o no. Es innecesario hablar de una escala del 1 al 4.
P7.1	✓			✓		✓				3	
P7.2	✓			✓		✓				3	
P8	✓		✓		✓					3	
P9	✓		✓			✓				3	
P9.1	✓		✓			✓				3	
P9.2	✓		✓			✓				3	
P9.3	✓		✓			✓				3	
P9.4	✓		✓			✓				3	
P9.5	✓		✓			✓				3	

ÍTEM	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P10		✓	✓			✓				3	Las opciones de respuestas deben seguir una continuidad con la redacción del ítem asociado. El ítem se redacta como pregunta o como afirmación.
P10.1		✓	✓			✓				3	
P10.2		✓	✓			✓				3	
P11	✓		✓			✓				3	
P11.1	✓		✓			✓				3	
P11.2	✓		✓			✓				3	
P11.3	✓		✓			✓				3	
P11.4	✓		✓			✓				3	
P12		✓	✓			✓				3	Sugiero redactar así: ¿Los procesos administrativos del emprendimiento están automatizados?
P13	✓		✓			✓				1	
P14	✓		✓			✓				1	
P15	✓		✓			✓				1	

ÍTEM	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P15.1	✓		✓					✓		1	Si hay respuesta a algunos de las opciones de respuestas de más abajo, significa que obtuvo información. Por lo que no es necesaria esta opción.
P15.2	✓		✓			✓				1	
P15.3	✓		✓			✓				1	
P15.4	✓		✓			✓				1	
P15.5	✓		✓			✓				1	
P15.6	✓		✓			✓				1	
P15.7	✓		✓			✓				1	
P15.8	✓		✓			✓				1	
P15.9	✓		✓			✓				1	
P15.10	✓		✓			✓				1	
P15.11	✓		✓			✓				1	
P15.12	✓		✓			✓				1	
P16	✓		✓			✓				1	
P17	✓		✓			✓				1	
P17.1	✓		✓			✓				1	
P17.2	✓		✓			✓				1	
P17.3	✓		✓			✓				1	
P17.4	✓		✓			✓				1	
P18	✓		✓			✓				1	
P18.1	✓		✓		✓					1	
P18.2	✓		✓		✓					1	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P18.3		✓	✓				✓			1	Sugiero redactar así: Costos por el tiempo invertido en la negociación con:
P18.4	✓		✓			✓				1	
P18.5		✓	✓				✓			1	Sugiero redactar así: Costo por la conformación, desempeño y logística del equipo del proyecto
P18.6		✓	✓				✓			1	Sugiero redactar así: Costo por el establecimiento de la organización, estructura y estrategias de la empresa.
P18.7		✓	✓				✓			1	Mejorar la redacción
P18.8		✓	✓				✓			1	Mejorar la redacción
P19	✓		✓			✓				1	
P19.1	✓		✓			✓				1	
P19.2	✓		✓			✓				1	
P19.3	✓		✓			✓				1	
P19.4	✓		✓			✓				1	

ÍTEM	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P20	✓		✓			✓				1	
P20.1	✓		✓			✓				1	
P20.2	✓		✓			✓				1	
P20.3	✓		✓			✓				1	
P20.4	✓		✓			✓				1	
P20.5	✓		✓			✓				1	
P20.6	✓		✓			✓				1	
P20.7	✓		✓			✓				1	
P21	✓		✓			✓				2	
P21.1	✓		✓			✓				2	
P21.2	✓		✓			✓				2	
P21.3	✓		✓			✓				2	
P21.4	✓		✓			✓				2	
P22	✓		✓			✓				2	
P22.1	✓		✓		✓					2	
P22.2	✓		✓			✓				2	
P22.3	✓		✓		✓					2	
P23	✓		✓			✓				2	
P20.4	✓		✓			✓				1	
P20.5	✓		✓			✓				1	
P20.6	✓		✓			✓				1	
P20.7	✓		✓			✓				1	
P21	✓		✓			✓				2	
P21.1	✓		✓			✓				2	
P21.2	✓		✓			✓				2	
P21.3	✓		✓			✓				2	

ÍTEM	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P21.4	✓		✓			✓				2	
P22	✓		✓			✓				2	
P22.1	✓		✓		✓					2	
P22.2	✓		✓			✓				2	
P22.3	✓		✓		✓					2	
P23	✓		✓			✓				2	
P23.1	✓		✓			✓				2	
P23.2	✓		✓			✓				2	
P23.3	✓		✓			✓				2	
P23.4	✓		✓			✓				2	
P24	✓		✓			✓				2	
P25		✓	✓			✓				2	Sugiero redactar así: ¿Las operaciones contables se registran en los respectivos libros?
P26	✓		✓			✓				2	
P26.1	✓		✓			✓				2	
P26.2	✓		✓			✓				2	
P26.3	✓		✓			✓				2	
P27	✓		✓			✓				2	
P27.1	✓		✓				✓			2	
P27.2	✓		✓				✓			2	
P27.3	✓		✓			✓				2	
P27.4	✓		✓			✓				2	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P28	✓		✓			✓				2	
P28.1	✓		✓			✓				2	
P28.2	✓		✓			✓				2	
P29	✓		✓			✓				2	
P30		✓	✓			✓				2	Sugiero redactar así: ¿Durante los últimos 12 meses, en la empresa se ha presentado alguna acción de fiscalización o verificación por el SENIAT o el SAMAT?

DATOS DEL EVALUADOR

Apellidos y Nombres: Morillo Moreno Marysela Coromoto

Cédula de Identidad N° V- 11320854

Profesión: Contador público

Lugar de Trabajo: Universidad de los Andes FACES

Área en la que se desempeña: Docencia e investigación en gestión de costos y administración de servicios turísticos.

EVALUACIÓN DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPREENDEDORES

Instrucciones:

En el siguiente cuadro aparecen la identificación de los objetivos específicos, así como el número del ítem o pregunta ubicados en el instrumento anterior en el cual se intenta medir cada objetivo específico. Además, se presenta información sobre la redacción u orden de los ítems. Usted deberá marca con una equis "X" en la categoría adecuada, según su apreciación, la relación hallada entre el objetivo y el instrumento.

Evaluación del cuestionario (para ser llenado por el evaluador)

ÍTEM	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P1	✓		✓			✓				3	
P2	✓		✓			✓				3	
P3	✓		✓		✓					3	
P4		✓	✓			✓				3	Faltan signos de interrogación en las preguntas.
P5	✓		✓			✓				3	
P6	✓		✓		✓					3	
P7	✓		✓		✓					3	
P7.1	✓		✓		✓					3	
P7.2	✓		✓		✓					3	
P8	✓		✓		✓					3	
P9		✓	✓		✓					3	La redacción creo que debería ser: ¿Qué tipo de acuerdo de cooperación ha establecido el emprendimiento?
P9.1	✓		✓		✓					3	
P9.2	✓		✓		✓					3	
P9.3	✓		✓		✓					3	
P9.4	✓		✓		✓					3	
P9.5	✓		✓		✓					3	
P10	✓		✓		✓					3	
P10.1	✓		✓		✓					3	
P10.2	✓		✓		✓					3	
P11		✓	✓		✓					3	Redactarlo como interrogante.
P11.1	✓		✓		✓					3	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P11.2	✓		✓		✓					3	
P11.3	✓		✓		✓					3	
P11.4	✓		✓		✓					3	
P11.3	✓		✓		✓					3	
P11.4	✓		✓		✓					3	
P12	✓		✓		✓					3	
P13	✓		✓		✓					1	
P14	✓		✓		✓					1	
P15	✓		✓		✓					1	
P15.1	✓		✓		✓					1	
P15.2	✓		✓		✓					1	
P15.3	✓		✓		✓					1	
P15.4	✓		✓		✓					1	
P15.5	✓		✓		✓					1	
P15.6	✓		✓		✓					1	
P15.7	✓		✓		✓					1	
P15.8	✓		✓		✓					1	
P15.9	✓		✓		✓					1	
P15.10	✓		✓		✓					1	
P15.11	✓		✓		✓					1	
P15.12	✓		✓		✓					1	
P16		✓	✓		✓					1	Usar signos de interrogación
P17	✓		✓		✓					1	
P17.1	✓		✓		✓					1	
P17.2	✓		✓		✓					1	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P17.3	✓		✓		✓					1	
P17.4	✓		✓		✓					1	
P18		✓	✓		✓					1	Usar signos de interrogación
P18.1	✓		✓		✓					1	
P18.2	✓		✓		✓					1	
P18.3	✓		✓		✓					1	
P18.4	✓		✓		✓					1	
P18.5	✓		✓		✓					1	
P18.6	✓		✓		✓					1	
P18.7	✓		✓		✓					1	
P18.8	✓		✓		✓					1	
P19	✓		✓		✓					1	
P19.1	✓		✓		✓					1	
P19.2	✓		✓		✓					1	
P19.3	✓		✓		✓					1	
P19.4	✓		✓		✓					1	
P20		✓	✓		✓					1	Usar signos de interrogación
P20.1	✓		✓		✓					1	
P20.2	✓		✓		✓					1	
P20.3	✓		✓		✓					1	
P20.4	✓		✓		✓					1	
P20.5	✓		✓		✓					1	
P20.6	✓		✓		✓					1	
P20.7	✓		✓		✓					1	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P21	✓		✓		✓					2	
P21.1	✓		✓		✓					2	
P21.2	✓		✓		✓					2	
P21.3	✓		✓		✓					2	
P21.4	✓		✓		✓					2	
P22	✓		✓		✓					2	
P22.1	✓		✓		✓					2	
P22.2	✓		✓		✓					2	
P22.2	✓		✓		✓					2	
P22.3	✓		✓		✓					2	
P23	✓		✓		✓					2	
P23.1	✓		✓		✓					2	
P23.2	✓		✓		✓					2	
P23.3	✓		✓		✓					2	
P23.4	✓		✓		✓					2	
P24	✓		✓		✓					2	
P25	✓		✓		✓					2	
P26	✓		✓		✓					2	
P26.1	✓		✓		✓					2	
P26.2	✓		✓		✓					2	
P26.3	✓		✓		✓					2	
P27	✓		✓		✓					2	
P27.1	✓		✓		✓					2	
P27.2	✓		✓		✓					2	
P27.3	✓		✓		✓					2	

ÍTEMS	Redacción		Ordenamiento		Pertinencia de los ítems con los Objetivos						Observaciones
	De Acuerdo	En Desacuerdo	De Acuerdo	En Desacuerdo	Excelente:	Bueno:	Regular:	Deficiente:	Eliminar:	Objetivos:	
P27.4	✓		✓		✓					2	
P28	✓		✓		✓					2	
P28.1	✓		✓		✓					2	
P28.2	✓		✓		✓					2	
P29	✓		✓		✓					2	
P30	✓		✓		✓					2	

www.bdigital.ula.ve

Glosario de términos

Capacitación: Es el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores poder tener un mejor desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno.

Contrato: Es un pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.

Costo de oportunidad: Es el costo de la alternativa a la que se renuncia cuando se toma una determinada decisión, incluyendo los beneficios que se pudieron haber obtenido de haber escogido la opción alternativa.

Costos de transportación: Son aquellos costos relacionados con el manejo de insumos o bienes, que incluye actividades como transporte, distribución, recolección y entrega. Además, en los casos en que la empresa cuente con flota propia, también se deben tener en cuenta los gastos necesarios para su mantenimiento y operación.

Ejecución: Se refiere a la realización o la elaboración de algo, al desempeño de una acción o tarea, o a la puesta en funcionamiento de una cosa.

Ética: El concepto proviene del término griego ethikos, que significa “carácter”. La ética se relaciona con el estudio de la moral y de la acción

humana, entendiéndose por una declaración moral a las afirmaciones que definen lo que es bueno, malo, obligatorio, permitido, etc., en lo referente a una acción o a una decisión.

Factores de producción: Son los insumos que se utilizan para producir otros bienes o servicios, pudiéndose dividir en cuatro: tierra, trabajo, capital y capacidad empresarial.

Incubadora de empresas: Es una institución que brinda apoyo técnico o financiero a negocios de reciente creación, particularmente, aquellos que buscan recursos para su expansión.

Incertidumbre: Situación de desconocimiento que se tiene acerca de lo que sucederá en el futuro. La incertidumbre puede utilizarse para hacer referencia a distintas situaciones, sin embargo, se usa muy comúnmente en el contexto económico y estadístico, en donde ciertas circunstancias imposibilitan la realización de un juicio o valoración certera de lo que sucederá más adelante.

Innovación: Es un proceso que modifica elementos, ideas o protocolos ya existentes, mejorándolos o creando nuevos que impacten de manera favorable en el mercado.

Investigación: Es el conjunto de actividades humanas destinadas a la obtención de nuevos saberes y conocimientos, y/o su aplicación a la resolución de problemas concretos o interrogantes existenciales. La investigación está presente en absolutamente todos los campos del saber humano, científico, tecnológico, humanista o científico-social.

Negociación: Es el proceso de diálogo entre dos o más personas o partes entre las cuales se ha suscitado un conflicto, por lo general, motivado a que las partes involucradas tienen algunos intereses en común y otros opuestos.

Racionalidad limitada: Es el planteamiento de que los seres humanos tienen capacidades cognitivas limitadas, por lo que intentan adaptarse y responder a su entorno con dichas limitaciones. Sin embargo, esto no implica que sean irracionales.

Sujetos económicos: Individuos y/u organizaciones que participan regularmente en el proceso económico.

www.bdigital.ula.ve