

Revista de Ciencias Sociales



Revista de Ciencias Sociales (RCS)
Vol. XXIII, No. 4, Octubre-Diciembre 2017, pp. 98-107
FCES - LUZ • ISSN 2477-9431

Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. Algunas reflexiones sobre Venezuela *

Gutiérrez, José Manuel **
Romero, Jenny ***
Díaz, María Gabriela ****
Sulbarán, Netania *****

Resumen

La empresa familiar conforma un espacio para la adquisición y expresión de valores, actitudes y conocimientos que contribuyen al desarrollo integral del individuo, al permitirle no sólo la satisfacción de sus necesidades materiales sino también la posibilidad de desarrollar su espíritu creador y emprendedor. Considerando esta perspectiva, el presente artículo compone una reflexión de la actividad emprendedora como elemento clave del surgimiento de empresas familiares, tomando en cuenta algunos datos de los últimos años del caso de Venezuela. La naturaleza del estudio es de carácter descriptivo, con un enfoque analítico, cuya fuente de información es en esencia de tipo documental. Los hallazgos obtenidos, demuestran que el espíritu emprendedor es el eje o motor que posibilita el inicio de la mayoría de este tipo de negocios, donde

*Este trabajo es parte de los resultados del proyecto de investigación financiado por la Universidad de la Costa (CUC), Barranquilla-Colombia y adscrito a la Universidad del Zulia (LUZ), Maracaibo-Venezuela; titulado: “El emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. Un análisis comparativo entre Colombia y Venezuela”.

**Economista. Docente en Formación del Instituto de Investigaciones “Econ. Dionisio Carruyo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Maracaibo-Venezuela. E-mail: jm_gutierrez@fces.luz.edu.ve

***Doctora en Ciencias Humanas. Magíster en Gerencia de Empresas – Mención Finanzas. Economista. Docente e Investigadora del Instituto de Investigaciones “Econ. Dionisio Carruyo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (Maracaibo-Venezuela) y de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la Costa (Barranquilla-Colombia). E-mail: jennyfrb@yahoo.com

****Magíster Scientiarum en Gerencia Pública. Especialista en Docencia para la Educación Superior. Licenciada en Administración. Docente e investigadora del Centro de Estudios de la Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. E-mail: gabydn80@yahoo.es

*****Estudiante de la Escuela de Ciencia Política de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad del Zulia. Colaboradora de proyectos de investigación en el Instituto de Investigaciones “Econ. Dionisio Carruyo” de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Venezuela. E-mail: netania_68@yahoo.com

Recibido: 2017-05-13 · **Aceptado:** 2017-09-14

en el caso venezolano, las experiencias se han visto entorpecidas por un clima empresarial poco alentador. Se concluye que, estas empresas juegan un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo económico de toda nación; las mismas, provienen de un impulso emprendedor que inicia un individuo. Es por eso, que se requiere crear condiciones óptimas que fortalezcan la capacidad emprendedora de la sociedad, basada en una formación integrada de incentivos, valores y principios, además de en un entorno favorable orientado en fomentar la actividad empresarial.

Palabras clave: Emprendimiento; empresa familiar; crecimiento económico; desarrollo económico; Venezuela.

Entrepreneurship as a source of family business development. Some reflections on Venezuela

Abstract

The family business forms a space for the acquisition and expression of values, attitudes and knowledge that contribute to the integral development of the individual, allowing him not only the satisfaction of his material needs but also the possibility of developing his creative and entrepreneurial spirit. Considering this perspective, the present article composes a reflection of the entrepreneurial activity as a key element of the emergence of family businesses, taking into account some data of the last years of the Venezuela case. The nature of the study is descriptive, with an analytical approach, whose source of information is essentially documentary. The findings show that the entrepreneurial spirit is the axis or engine that makes possible the start of most of this type of business, where in the Venezuela case, experiences have been hampered by an unencouraging business climate. It is concluded that these companies play a fundamental role in the growth and economic development of every nation; they come from an entrepreneurial impulse that initiates an individual. That is why it is necessary to create optimal conditions that strengthen the entrepreneurial capacity of society, based on an integrated training of incentives, values and principles, as well as in a favorable environment aimed at promoting business activity.

Keywords: Entrepreneurship; family business; economic growth; economic development; Venezuela.

Introducción

La empresa familiar es un tipo de organización que cada día cobra mayor preeminencia, su sustancial contribución en la generación de producto, empleo e ingreso la convierte en pilar de progreso y bienestar. Son muchas las razones por las cuales en ésta se invierte el esfuerzo máximo de sus miembros, el principal tiene que ver con el hecho de que el individuo, solo o en grupo, siente que con la ejecución del proyecto satisface una necesidad personal, que constituye su sueño, anhelo, fantasía y que logra materializar, pues es proveedor de un bien o servicio que satisface

las necesidades de la sociedad. Otro argumento de significación, se refiere a los beneficios derivados de la gestión de la empresa, los mismos son disfrutados plenamente por la familia, además de constituirse en un legado o patrimonio a ser transferido a la nueva generación de acuerdo a Hernández et al. (2014).

A pesar de todas las bondades que presentan estas unidades económicas, en ellas subyace cierta tendencia al desorden que las puede conducir al fracaso (Romero, 2009); pues la superposición de roles en los miembros de la familia que ejercen funciones dentro de la empresa, establece que sentimientos o afectos

familiares se conjuguen a la hora de tomar decisiones en el ámbito empresarial, generando consecuencias que según Romero et al. (2015), inciden en sus resultados económicos, pues la coexistencia de roles como: padre/jefe, hijo/subordinado, hermano/socio, hace que se deriven efectos como el distanciamiento o enemistad del grupo familiar (conflicto), que es trasladado a la empresa y que en el peor de los casos concluye con el cierre de esta.

Todo ello acontece como resultado de la incapacidad de no poder separar lo que es de la empresa y lo que es de la familia. Caso contrario sucede cuando esta relación es armónica; la organización se encamina hacia el éxito, ya que sus miembros estarán dispuestos a dar lo mejor de sí para la obtención de los mejores resultados en términos familiares y económicos.

Cabe destacar, que las prácticas de emprendimiento motorizan la aparición de empresas familiares, siendo una vía consistente para superar crisis económicas. En el caso de Venezuela, el fomento de estas unidades económicas, permitiría disminuir los índices de desempleo, sobre todo en la población más joven, que requieren de experiencia para poder acceder a los puestos de trabajo de grandes empresas, las cuales constituyen menos del 10% en la estructura empresarial venezolana (Conindustria, 2013).

También representaría una vía significativa para disminuir la alta inflación, que alcanzó un 180,9% para el año 2015 (última publicación oficial), teniendo sumergida a la población en una espiral de empobrecimiento colectivo. El propio Instituto Nacional de Estadística (INE, 2013) en su informe del II semestre del año 2013, muestra un incremento de 416.326 hogares que pasaron a engrosar las filas de la pobreza con respecto al II semestre de 2012; lo que equivale a 1.795.884 nuevos pobres en Venezuela, que representa un 27,3% de hogares cuyos ingresos no les alcanza para adquirir la canasta básica al cierre del 2013.

Para el año 2014, un estudio de reconocidas casas de estudios (Universidad Católica Andrés Bello, Universidad Central de Venezuela y Universidad Simón Bolívar),

devela que 48% de los hogares venezolanos están en condición de pobreza por el lado del ingreso (Encovi, 2014). Cifra que se incrementa para el 2015 en 73% y para el 2016 en 81,8% (Encovi, 2016). Situación que alarma el panorama socioeconómico en la que se encuentra inmersa la población y que se justifica por el acelerado incremento de los precios y la pérdida de la capacidad de compra.

Dentro de ese marco, los negocios familiares al generar bienes y servicios incrementan la oferta y el Producto Interno Bruto (PIB), disminuyendo las presiones inflacionarias y los elevados índices de escases, que se ubicaron alrededor del 20% de la canasta alimentaria, de acuerdo a cifras del Banco Central de Venezuela (BCV) para el año 2013 (último fecha de publicación de este indicador).

En este sentido, con el desarrollo de empresas de carácter familiar a través del impulso emprendedor, el país ahorraría una gran cantidad de divisas en rubros que perfectamente podrían producirse en el territorio nacional, e incluso, al generar excedentes en aquellos bienes que tienen ventajas comparativas y competitivas, estos podrían exportarse, creando así nuevas fuentes de divisas.

Esta situación descrita puede convertirse en un escenario posible para Venezuela, implicando que actores del sector público y privado estrechen vínculos importantes, donde las universidades juegan un papel fundamental, como instituciones proclives a la creación de una cultura de emprendimiento de empresas familiares. Este rol en los últimos años, ha sido reconocido por las instituciones de educación superior a nivel internacional, permitiéndoles superar el viejo esquema de formar profesionales para la inserción en el mercado de trabajo.

Abonar esta semilla será un desafío para todos, permitiendo sentar las bases para el desarrollo sustentable del país. Apostar en ello, valdría la pena. Por esta razón, el presente trabajo tiene la finalidad de contribuir en esta discusión, al presentar una reflexión en torno al emprendimiento como fuente de desarrollo

de numerosas empresas de carácter familiar, destacando el caso venezolano y aportando una serie de propuestas con el fin de favorecer la actitud emprendedora de los individuos.

1. El emprendimiento como generador de empresas y crecimiento económico

A partir de las nociones desarrolladas por Schumpeter (1934), se ha desplegado una labor imperiosa en relación a la orientación emprendedora, que busca a través de la creación de empresas generar crecimiento en la economía, progreso tecnológico, abastecer mercados y activar el aparato productivo. Valencia et al. (2012) comentan que las prácticas de emprendimiento han tenido gran relevancia desde mediados del siglo XX y se consideran como una herramienta mágica para alcanzar el desarrollo económico, la innovación y el empleo.

Palacios (2010) afirma que el emprendimiento puede estar basado en los resultados alcanzados y se puede catalogar como un constructo multidimensional, dinamizador de la economía e impulsor de la actividad productiva. Por su parte, Castillo (1999) refiere que el emprendedor es un “pionero”, término utilizado para referirse a individuos aventureros que toman decisiones sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta misma actitud hacia la incertidumbre, lo que caracteriza al emprendedor como agente dinámico e innovador de la economía.

Bajo estas consideraciones, la persona emprendedora es aquella que asume el riesgo de iniciar un nuevo proyecto económico sin saber lo que acontecerá, pudiendo encontrarse con el fracaso y comenzar de nuevo los planes o consolidar plenamente la idea de negocio (empresa), alcanzando así sus objetivos. En la mayoría de los casos, el individuo asume por cuenta propia a través de su carácter personal, rasgos, educación, motivación o necesidad, la intención de emprender. Es decir, de poner en marcha una actividad económica, produciendo bienes o servicios para satisfacer las necesidades de una población, contribuyendo al bienestar y riqueza de la sociedad.

Actualmente, existe una fuerte discusión en torno a las razones del emprendimiento, si es producto de una oportunidad o deseo de realizar un sueño, o si bien, este es el resultado de la necesidad económica de un individuo, que genera un autoempleo debido a las restricciones del sistema laboral. Al respecto, Kuratko (2005) señala que el emprendimiento “no nace, se hace”. Por lo que se podría derivar, que la intención de emprender va asociada a la formación y capacidad que tenga el individuo, así como también de la experiencia o especialización acumulada en un área determinada.

El informe ejecutivo para Venezuela del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2008), muestra la existencia de una elevada cantidad de emprendedores por necesidad, esto debido al poco acceso al mercado de trabajo formal de la economía, que tienen sobre todo los estratos socioeconómicos de menores ingresos, que obliga a recurrir al emprendimiento como respuesta alternativa a la precariedad laboral del país. Como evidencia de lo anterior, están las elevadas cifras del sector informal venezolano, el cual históricamente se ha ubicado alrededor del 40%, siendo su más reciente medición 40,8 % para el II semestre del 2013 (INE, 2013).

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

No obstante, se hace necesario el crear condiciones en la economía, dado que los niveles de actividad emprendedora por necesidad gradualmente declinan. En un escenario positivo, los sectores productivos crecen y crean más oportunidades de empleo formal mejor remunerados, permitiendo desarrollar iniciativas innovadoras, con

potencial de crecimiento, estabilidad e impacto social y/o ambiental.

Herrera y Gutiérrez (2014) señalan que en las últimas décadas, el emprendimiento no sólo ha ganado espacios en la vida de los individuos, sino que también se ha convertido en una actividad clave dentro de la economía de los países; sin embargo, se debe crear una cultura empresarial bajo un contexto con reglas claras, aunado a valores, incentivos y principios que beneficie a todos los actores económicos.

2. La empresa familiar como una iniciativa del emprendimiento

De acuerdo a Belausteguigoitia (2004) el sueño de todo emprendedor es hacer algo productivo por cuenta propia para así lograr ser independiente. En ese camino, lo que motoriza tal sueño es la consecución de un proyecto empresarial, donde la determinación personal juega un papel fundamental, pues tiene detrás un trabajo incansable y el ahorro que caracteriza el inicio de una organización. Esta dinámica en el tiempo se materializa en lo que se denomina una empresa familiar.

Una empresa es considerada como una unidad económica que combina factores de la producción para generar bienes y servicios aptos para el consumo o la inversión y lograr satisfacer las necesidades de una sociedad. La empresa familiar igualmente se inscribe dentro de las características mencionadas, con la diferencia de que esta tiene una estructura de capital de propiedad familiar, en donde su gestión está influenciada por este grupo de personas denominada familia (Ibarra, 2000; Hernández et al., 2016).

Es menester señalar, que son un tipo de organización que por su naturaleza y dinámica constituyen hoy en día el foco central de estudios en el ámbito académico y empresarial. Cabrera y García (1999) exponen que es un tipo de negocio donde la propiedad está en manos de los miembros de una familia, que tienen la intención de que las relaciones intraorganizacionales de propiedad y control directivo estén basadas en lazos

familiares y en donde se ha producido, se está produciendo o se prevé en el futuro una transferencia de la misma a un miembro de la siguiente generación.

Romero y Hernández (2014) expresan que este tipo de organización se ha fortalecido a lo largo de los años, al punto de constituir más del 40% de las empresas en el mundo. Ellas constituyen la regla y no la excepción. Son numerosas debido a que su estructura es muy heterogénea, hallándose dentro del sector establecimientos con un elevado grado de avance organizacional, tecnológico y financiero, así como empresas con escaso desarrollo. Desde el punto de vista del tamaño, agrupa a la micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Belausteguigoitia (2004) devela que en países con un alto nivel de desarrollo como los Estados Unidos, su contribución es de casi 50% del PIB y un poco más de la mitad de las fuentes de empleo. En el caso latinoamericano, Hernández (2008) presenta que la relevancia del sector adquiere mayores dimensiones, ya que esta organización empresarial es predominante, su alcance ronda más del 70% de los establecimientos o unidades de negocio. Para el caso venezolano, esta participación es aún más elevada, estimada en un 91,5% según Exaudi (2011). No obstante, esta magnitud podría estar subestimada debido a la escasez de organismos que lleven estos registros.

En este tipo de empresas se pueden ubicar como ejemplos: una agropecuaria que tiene 4 personas como empleados, un consultorio odontológico que abre un especialista en el área, una organización que posee grandes equipos tecnológicos para producir bienes u ofrecer servicios. Un ejemplo real de empresas familiares para el caso de Venezuela son: Empresas Polar; la Corporación Venezolana de Televisión C.A. (Venevisión); Diario Panorama; Comercial Belloso C.A. (COBECA); Ron Santa Teresa; las cadenas de supermercados Central Maderense, De Cándido y Centro 99, cuya razón social es Comercial Reyes C.A., entre otras a nivel nacional.

En el ámbito internacional sobresale la fábrica de productos de cuidado personal Johnson & Johnson, corporación multinacional de tiendas Walmart, Ford Motor Company, Samsung, LG Group, Hyundai Motor Company, El Corte Inglés y Zara, por nombrar algunas. La mayoría de estas empresas comenzaron como pequeños negocios que a través del espíritu emprendedor e innovador de sus fundadores, pasaron a ser grupos líderes del mercado mundial.

Romero (2009) afirma que entre los rasgos distintivos de estas unidades económicas se encuentran, la orientación hacia el largo plazo y una mayor independencia de acción (ninguna presión del mercado bursátil y menor riesgo de ser adquirida por terceros). También se puede mencionar: la cultura de la familia como fuente de orgullo, la estabilidad, el compromiso, la motivación, la mayor adaptación en tiempos de crisis y la disposición a reinvertir los beneficios.

Pero pese a ese gran alcance, una mayoría de empresas familiares tienen pocas esperanzas de vida. Dávila (2003) expone que del 90% de las unidades económicas que nacen como empresas familiares en Canadá, sólo el 30% pasa a la segunda generación y apenas el 10% sobrevive a la tercera generación. En Estados Unidos, de ese mismo 90%, el 40% desaparece durante los primeros 5 años. Mientras que el 66% del resto, logra pasar a la segunda generación y de ellas, sólo el 12% sobrevive a la tercera generación.

Entre las desventajas de este tipo de organizaciones se pueden señalar los distintos criterios que se poseen para manejar el negocio, dificultades financieras derivadas de darle prioridad al reparto de dividendos más que a la expansión o internacionalización, el excesivo arraigo a una cultura local que impide la transferencia a otros países, la escasez de capital debido al temor de la incorporación de socios externos, la sucesión, entre otras limitaciones (Romero, 2009).

3. ¿Es la empresa familiar una solución a la crisis?

Uno de los argumentos en favor del fomento de empresas familiares, es su capacidad para soportar la crisis económica. La experiencia internacional ha demostrado que ante los embates del entorno muchas de las empresas de familias permanecen de pie dando hasta el final la batalla, pues la estabilidad material del grupo familiar se ve amenazada, por lo que sus miembros estarán dispuestos a realizar el máximo esfuerzo y sacrificio para sacar adelante la empresa.

Según el Instituto de la Empresa Familiar Española (2013), estos negocios en el ámbito mundial son el elemento fundamental de la actividad económica por medio de la creación de riqueza y empleo. Esta capacidad ha sido reconocida por numerosos gobiernos, es por eso que, se han diseñado políticas destinadas al desarrollo del emprendimiento de este tipo de negocios, que implican la creación de condiciones favorables del entorno (político-económico) y el fortalecimiento del espíritu emprendedor a través de la educación.

Para ello, se han creado incentivos que facilitan desde el punto de vista jurídico y administrativo la apertura de estas empresas. También se han establecido programas de asistencia técnica y financiera dirigidos al sector; destacan además, programas de formación y capacitación de jóvenes líderes empresariales y políticas de carácter fiscal, como la exoneración de impuestos, entre otros mecanismos de incentivos utilizados.

En el escenario venezolano, a pesar de que el gobierno ha implementado ciertos componentes que favorecen el desarrollo de algunos sectores económicos, existe un fuerte clamor de parte del sector empresarial en los últimos años, en mejorar las condiciones del entorno económico y político para poder operar. Siendo necesario examinar a luz de las experiencias, la pertinencia de algunas medidas económicas vigentes en el contexto actual, en especial, en el área de control de precios y la política cambiaria; en esta última se tiene la permanencia o flexibilización del

control de cambio, que reduce las posibilidades de producción en el país para los empresarios según Álvarez (2015).

De igual manera, las normas, procedimientos y requisitos exigidos para constituir una empresa de manera formal en Venezuela, se han convertido en un cuello de botella que inhibe el desarrollo de nuevos emprendimientos, pues se tienen que realizar procedimientos como: denominación del nombre y razón social de la empresa, para luego realizar el acta constitutiva y su registro mercantil, cumplir con el Registro de Información Fiscal, efectuar pago de impuestos de Seguro Social, Impuesto sobre la Renta, Instituto de Capacitación y Formación, registrar marcas y patentes (si es el caso), bancarizar la empresa, solicitar permisos municipales y licencias, adquisición de paquetes de software administrativos, registro en el Ministerio del Trabajo y en otras entidades públicas.

Ante esta exagerada burocracia, se hace necesario la flexibilización de requisitos y la agilización de gestiones por parte de entes públicos encargados del proceso, siendo una estrategia clave para apalancar nuevos emprendimientos. El Informe del Banco Mundial, denominado Doing Business (2014), resalta que el número de procedimientos que debe realizar un emprendedor venezolano para abrir un nuevo negocio es alto (17), mientras que la cifra de procedimientos en América Latina y el Caribe en promedio es de 9, y 5 en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Además, el Doing Business (2017) declara que se requieren 230 días para aperturar una empresa en el país, hecho que actúa como inhibidor del espíritu emprendedor.

Por su parte, el Índice de Competitividad Global (2013-2014), efectuado por el Foro Económico Mundial, ubica a Venezuela en el puesto 134 de un total de 148 países, al estudiar las condiciones existentes en las naciones para el emprendimiento de negocios. Este resultado coloca a Venezuela por detrás de países de América Latina como Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Bolivia, Chile, Brasil,

México, Uruguay, Guatemala, Honduras, entre otros. El Doing Business (2014) estudiando el mismo indicador, posiciona al país en el lugar N° 181 de 189 países analizados, percibiendo a la nación con un alto grado de dificultad para la apertura de establecimientos empresariales.

Para el año 2015, los resultados obtenidos en The Global Innovation Index Rankings, el país se ubicó en el puesto 132 de un total de 141 participantes en cuanto a la facilidad de hacer negocios. Los países latinoamericanos más favorecidos en este estudio fueron Chile en el lugar 42, Costa Rica en el 51 y Colombia en el sitio 67. Asimismo, el Doing Business (2016) posiciona a Venezuela en el lugar 185 al estudiar el mismo indicador y para el 2017, el informe Doing Business la sitúa en el puesto 187 de 190 países que conformaron el ranking.

Este panorama poco alentador lleva a ratificar que el desarrollo de la actividad emprendedora requiere de un entorno que asegure su desenvolvimiento pleno, pues su perdurabilidad y éxito se evidencia en economías con condiciones regularmente estables. El gobierno debe diseñar políticas que generen incentivos a la actividad productiva, propiciando la innovación y la generación de conocimientos como elementos decisivos para potenciar la intención emprendedora, en donde las empresas familiares serán las protagonistas del crecimiento y desarrollo de la economía nacional, disminuyendo la condición de crisis existente.

Conclusiones

La empresa familiar se posiciona como una verdadera salida de la crisis que enfrenta el sistema económico venezolano, contribuyendo en la evolución positiva de las variables microeconómicas y macroeconómicas más importantes: oferta y demanda de bienes y servicios, producción, ingresos, costos, nivel de actividad económica, inversión, empleo, inflación, producto interno bruto, entre otras. No obstante, son muchos los retos que deben afrontar las empresas para surgir y crecer. Superar estos obstáculos requerirá del establecimiento de un clima de entendimiento

entre el sector privado y el gobierno nacional, para alcanzar la estabilidad desde el punto de vista jurídico, político, económico y social.

Asimismo, el establecimiento de reglas claras representará un aumento del nivel de confianza que se traducirá en nuevos emprendimientos que darán indicios a futuras inversiones en el sector productivo y estimularán el progreso material y social de la nación. Sobre todo en los actuales momentos, cuando vuelve a repetirse la vieja historia de que ante un boom petrolero, se centra el desarrollo en la exportación de ese sólo producto, haciéndonos cada día más vulnerables a la volatilidad que experimentan sus precios en el mercado.

Ante este escenario, nuevamente se inserta la antigua tesis de la diversificación productiva de la economía con apoyo de los ingresos petroleros del sector público, que dinamizan la actividad económica y en donde la empresa familiar tiene que jugar un rol protagónico, debido a que representa el mayor componente empresarial venezolano y han sido en la mayoría de los casos, la base de los procesos de desarrollo que superan las grandes crisis estructurales a nivel internacional.

Referencias Bibliográficas

- Álvarez, Víctor (2015). “Venezuela pierde músculo empresarial”. **Revista Dinero. Grupo Editorial Producto**. Vol. 2, No. 299. Caracas, Venezuela. Pp. 123-131.
- Banco Central de Venezuela, BCV (2013). Información Estadística, Indicadores Macroeconómicos. Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp> Consulta realizada el 05 de Febrero de 2016.
- Belausteguigoitia, Imanol (2004). **Empresas familiares**. México. Editorial McGraw-Hill Interamericana.
- Cabrera, María y García, Juan (1999). “La empresa familiar, dimensiones conceptuales y perspectivas teóricas”.
- Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa**. Vol. 8, No. 1. España. Pp. 7-30.
- Castillo, Alicia (1999). **Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. Estado del arte en la enseñanza en emprendimiento**. Chile. Editorial Intec, Lidera.
- Confederación Venezolana de Industriales, Conindustria (2013). Congreso de Conindustria 2013 – Acto de Instalación. Caracas, Venezuela.
- Dávila, Elizabeth (2003). “La empresa familiar”. **Revista Dinero**. No. 188. Disponible en www.dinero.com.ve/188/portada/pioneros.html. Consulta realizada el 20 de agosto de 2015.
- Doing Business (2016). Measuring Regulatory Quality and Efficiency. World Bank Group. 13th Edition Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016> Consulta realizada el 20 de Enero de 2017.
- Doing Business (2017). Equal Opportunity for All. World Bank Group. 14th Edition Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017> Consulta realizada el 04 de Marzo de 2017.
- Encovi (2014). Encuesta sobre Condiciones de Vida en Venezuela. Elaborada por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Universidad Central de Venezuela (UCV) y Universidad Simón Bolívar (USB). Venezuela. Disponible en: <http://www.rectorado.usb.ve/vida/sites/default/files/pobreza.pdf> Consulta realizada el 28 de agosto de 2015.
- Encovi (2016). Encuesta sobre Condiciones de Vida en Venezuela. Elaborada por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Universidad Central

- de Venezuela (UCV) y Universidad Simón Bolívar (USB). Venezuela. Disponible en: <http://www.fundacionbengoa.org/noticias/2017/encovi-2016.asp> Consulta realizada el 10 de Enero de 2017.
- EXAUDI (2011). “Retos y estrategias de la empresa familiar en Venezuela. Una aproximación estadística”. **Exaudi, Family Business Consulting**. Exaudi, C.A. (Venezuela). Disponible en www.exaudionline.com/descargables/Exaudi-retos-estrategias-Vzla.pdf Consulta realizada el 15 de septiembre de 2015.
- Foro Económico Mundial (2013). Informe de Competitividad Global 2013-2014. Observatorio de Redes Empresariales de Barrabés América. “Innovación, tecnologías de información y comunicación, internacionalización y nuevos emprendimientos”. Disponible en: <http://observatorioredesempresariales.wordpress.com/2013/09/04/informe-global-de-competitividad-2013-14/>. Consulta realizada el 14 de Diciembre de 2016.
- Global Entrepreneurship Monitor, GEM (2008). **Informe ejecutivo para Venezuela 2007-2008**. Venezuela. Centro de Emprendedores del Instituto de Estudios Superiores de Administración, IESA.
- Global Entrepreneurship Monitor, GEM (2010). Reporte Nacional de Chile. Estudio realizado en colaboración con la Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad del Desarrollo, Innova Chile e Icare. Santiago de Chile. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/71838726/Gem-Nacional-2010> Consulta realizada el 20 de septiembre de 2016.
- Hernández, Lissette (2008). **La gestión del conocimiento en las empresas familiares**. Venezuela. Ediciones del Vicerrectorado Académico de la Universidad del Zulia. Colección textos universitarios.
- Hernández, Lissette; Portillo, Rafael; Hernández, Ana y Romero, Jenny (2016). “Tecnologías de información y comunicación, y profesionalización empresarial en hipermercados y supermercados familiares en Venezuela”. **Revista Espacios**. Vol. 37, No. 38. Caracas, Venezuela. Pp. 28 – 47.
- Hernández, Lissette; Portillo, Rafael; Romero, Jenny y Hernández, Ana (2014). “Diseños organizacionales y profesionalización empresarial en hipermercados y supermercados familiares en Venezuela”. **Revista de Ciencias Sociales**, Vol. 20, No. 2. Maracaibo, Venezuela. Pp. 318 – 335.
- Herrera, Ketty y Gutiérrez, José Manuel (2014). “El emprendimiento como iniciativa para la creación de empresas: Análisis de la perspectiva psicológica y contextual”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. XX, No. 2. Maracaibo, Venezuela. Pp. 579-590.
- Ibarra, Ramón (2000). **Empresa Familiar. Una relación constructiva**. México. Editorial Trillas.
- Instituto de la Empresa Familiar (2013). La Empresa Familiar: Cifras. Disponible en: http://www.iefamiliar.com/web/es/cifras_familia.html. Consulta realizada el 20 de Agosto de 2016.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2013). Indicadores Sociales – Pobreza. Venezuela. Disponible en: http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=104&Itemid=45 Consulta realizada el 12 de Diciembre de 2016.
- Kuratko, Donald (2005). “The emergence of entrepreneurship education:

- Development, trends, and challenges”. **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 29, No. 5. Pp. 577-598.
- Palacios, Guadalupe (2010). “Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural”. **Revista de Ciencias Sociales**. Vol. XVI, No. 4. Maracaibo, Venezuela. Pp. 579-590.
- Romero, Jenny (2009). Dinámica de la internacionalización de la empresa familiar. Tesis Doctoral, Mimeo. División de Estudios para Graduados de la Facultad de Humanidades y Educación de la Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.
- Romero, Jenny y Hernández, Lissette (2014). “La empresa familiar en Venezuela: rasgos distintivos de su situación”. **TELOS, Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales**. Vol. 16, No. 3. Maracaibo, Venezuela. Pp. 476 – 492.
- Romero, Jenny; Hernández, Lissette y Bracho, Neida (2015). “Incidencia del entorno en las exportaciones de las empresas familiares del estado Zulia – Venezuela”. **Opción**. Año 31, No. 77. Maracaibo, Venezuela. Pp. 126-144.
- Shumpeter, Joseph (1934). **Teoría del Desarrollo Económico**. México. Tercera Edición. Fondo de Cultura Económica.
- The Global Innovation Index Rankings (2015). Global Innovation Index 2015 Rankings. Effective Innovation Policies for Development. Disponible en: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf> Consulta realizada el 20 de Febrero de 2016.
- Valencia, Alejandro; Cadavid, Lorena; Ríos, Diana; y Awad, Gabriel (2012). “Factores que inciden en las intenciones emprendedoras de los estudiantes”. **Revista Venezolana de Gerencia**. Año 17, No. 57. Maracaibo, Venezuela. Pp. 132-148.



**UNIVERSIDAD
DEL ZULIA**

RCS

Revista de Ciencias Sociales

Vol. XXIII, No. 4

Esta revista fue editada en formato digital y publicada en diciembre del 2017, por la Universidad del Zulia, Vicerrectorado Académico, Serbiluz - Fondo editorial, Maracaibo -Venezuela.

www.luz.edu.ve
www.serbi.luz.edu.ve
produccioncientifica.luz.edu.ve