

Las micro y pequeñas empresas familiares.
Estudio de caso: Emprendimiento restaurant "Lomito's Grill"
THE MICRO AND SMALL FAMILY BUSINESS. CASE STUDY: RESTAURANT START-UP "LOMITO'S GRILL"

Acosta González Jorge C. Universidad del Zulia
Padilla Guanipa, Yolimar del R. Universidad Bolivariana de Venezuela yolimarpadilla@gmail.com
Acosta Zambrano Sabhib Gabriel. Universidad Bolivariana de Venezuela

INFORMACIÓN

Recepción: 25-07-2015
Aceptado: 11-09-2015
Publicación: 30-09-2015

RESUMEN

El objetivo de este artículo es plantear la discusión y deslinde crítico acerca de la problemática del desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas familiares, tomando en consideración las políticas del Estado venezolano en materia económica dentro de su contexto, en pro de poner en evidencia la contribución de este tipo de empresas al desarrollo endógeno. La metodología utilizada se basó en un estudio de caso, tomándose el correspondiente a la micro empresa: Restaurant "Lomito's Grill". Para facilitar su lectura y comprensión se organizaron los contenidos, en el siguiente orden: 1. Contexto de las micro y pequeñas empresas como emprendimiento familiar en Venezuela. 2. Problemáticas comunes en el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas familiares. 3. Definiciones Jurídicas del Estado venezolano en apoyo de las micro y pequeñas empresas familiares. 4. Contribución al desarrollo endógeno de las micro y pequeñas empresas familiares. 5. Caso de la micro empresa: Restaurant "Lomito's Grill" (descripción). 6. Discusión y deslinde crítico, cerrando con las consideraciones finales; las cuales conducen a afirmar que hay contradicciones entre las políticas de Estado en esta materia y los intereses manifestados por las micro empresas familiares en Venezuela. Es por ello que se destaca la necesidad desde el Estado de promover y apoyar el establecimiento de conglomerados y redes de microempresas familiares que contribuyan a la producción, distribución y consumo de bienes y servicios en una economía social comunal, orientada al desarrollo endógeno sustentable, local y regional.

PALABRAS CLAVES: micro y pequeñas empresas, emprendimiento, empresas familiares, políticas de Estado

ABSTRACT

The aim of this article is to raise discussion and critical demarcation on the problems of productive development of micro and small family businesses, taking into account the policies of the Venezuelan state in economic matters into this context, in favor of highlighting the contribution of these businesses in endogenous development. The methodology is based on case study, taking the case of the micro company: Restaurant "Lomito's Grill" also for easy reading and understanding the contents are organized in the following order: 1. The context micro and small enterprises as family business in Venezuela. 2. Common Problems in the productive development of micro and small family businesses. 3. Legal definitions of the Venezuelan State in support of micro and small family businesses. 4. Discussion and critical boundary. 5. Contribution to the endogenous development of micro and small family businesses. 6. Discussion and critical demarcation, closing with the final considerations; which drive to affirm that there are contradictions between the policies of State in this matter and the interests demonstrated by the micro family enterprises in Venezuela. That is why the need stands out from the State to promote and support the establishment of clusters and networks of small family businesses that contribute to the production, distribution and consumption of goods and services in a community social economy geared to sustainable endogenous development, local and regional.

KEYWORDS: micro and small enterprises, undertaking, family businesses, State policies

Jorge Acosta González C.¹; Yolimar del R. Padilla Guanipa²; Sabhib Gabriel Acosta Zambrano³

INTRODUCCIÓN

El rol que cumple el emprendimiento y los emprendedores

¹ MSc. Intervención Social, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Núcleo Punto Fijo, Estado Falcón, Venezuela.

² MSc. Intervención Social. Programa de Formación de Grado Gestión Social del Desarrollo Local. Universidad Bolivariana de Venezuela, Punto Fijo, Estado Falcón, Venezuela

³ MSc. Energías Renovables. Programa de Formación de Grado Hidrocarburos y Refinación. Universidad Bolivariana de Venezuela, Punto Fijo, Estado Falcón, Venezuela.

en una determinada sociedad constituyen un aspecto relevante en el desempeño económico, al ser éstos agentes del cambio social, ya que ambos aportan iniciativas nuevas para el sistema económico del país.

Formichela (2004) expone:

"El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Es un individuo que sabe no sólo «mirar» su entorno, sino también «ver» y descubrir las oportunidades que en él están ocultas. Posee iniciativa propia y sabe crear la estructura

que necesita para emprender su proyecto, se comunica y genera redes de comunicación, tiene capacidad de convocatoria; incluso de ser necesario sabe conformar un grupo de trabajo y comienza a realizar su tarea sin dudar, ni dejarse vencer por temores” (pág. 4).

El espíritu emprendedor y la formación en emprendimiento son algunos de los aspectos más importantes para el desarrollo de las sociedades, ambos conceptos deben estar interconectados, dado que son mecanismos esenciales para el impulso de la apuesta por la innovación, la creatividad, el empleo y el crecimiento económico.

En Venezuela han emergido alternativas de emprendimiento en empresas de procedencia familiar, definidas como Micro y Pequeñas Empresas, por lo que resulta interesante plantear como objetivo de este artículo, la discusión y deslinde crítico acerca de la problemática del desarrollo productivo de estas empresas familiares en pro de poner en evidencia la contribución de este tipo de empresas al desarrollo endógeno, tomando en consideración las políticas del Estado venezolano en materia económica dentro de su contexto. Para tal fin, se plantea un acercamiento al conocimiento de estas empresas, partiendo de un estudio de caso, tomando el correspondiente a la microempresa restaurant “Lomito’s Grill.”

En este artículo elaborado a modo de ensayo, se toma como constructo el análisis e interpretación de resultados, donde destacan los procesos de análisis, discusión y síntesis de la realidad diagnosticada. La metodología utilizada fue el estudio de caso, como parte del diseño cualitativo, que permite responder a los propósitos de la investigación, ya que ofrece un medio de interpretación hacia la comprensión del objeto estudiado así como la indagación en un fenómeno colectivo, múltiple y variado a la vez (Yin, 2009). Para facilitar su lectura y comprensión se organizaron los contenidos en el siguiente orden: 1. Contexto de las micro y pequeñas empresas como emprendimiento familiar en Venezuela. 2. Problemáticas comunes en el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas familiares. 3. Definiciones Jurídicas del Estado venezolano en apoyo de las micro y pequeñas empresas familiares. 4. Contribución al desarrollo endógeno de las micro y pequeñas empresas familiares. 5. Caso de la micro empresa Restaurant “Lomito’s Grill” (descripción). 6. Discusión y deslinde crítico, y consideraciones finales.

DESARROLLO

Contexto de las micro y pequeñas empresas como emprendimiento familiar en Venezuela.

Para iniciar este análisis y establecer una mejor comunicación, se considera importante ubicar las definiciones de las categorías a trabajar: Micro empresa, Pequeña Empresa y Emprendimiento.

En la República Bolivariana de Venezuela, el nuevo Decreto Ley No 6.215 de 2008, establece parámetros sólo para la Pequeña y Mediana Empresa, y se utiliza el Decreto Ley anterior No 1.547 de 2001 para formar una definición

por defecto de las Microempresas. Es necesario enfatizar que para el momento de elaborar el presente artículo (año 2014) la Unidad Tributaria (UT) en Venezuela ascendía a Bolívares (Bs.) 127,00. Estableciéndose, en consecuencia, que cuantitativamente estas empresas se definen así:

Micro empresa: Número de empleados: de 1 a 10, activos: (no se exigen) y ventas brutas: 230 - 999 UT; equivalente a Bs. de 29.120,00 hasta 126.873, 00.

Pequeña empresa: Número de empleados: hasta 50, activos: (no se exigen) y ventas brutas: 1000-100.000 UT; equivalente a Bs de 127.000,00 hasta 12. 700.000, 00.

Mediana empresa: Número de empleados: de 51 a 100, activos: (no se exigen) y ventas brutas: 100.001-250.000 UT; equivalente a Bs. 12.700.127,00 hasta 31.750.000, 00.

La categoría emprendimiento, por otra parte, la define Loyo (2005) como emprendimiento social, para referirse a una serie de intercambios económicos que se dan entre distintos agentes, cuyo objetivo es la satisfacción de las necesidades humanas con visión de equidad y justicia social y no a la generación de riquezas.

Por su parte Núñez (2010), aporta que el emprendimiento social es la habilidad de reconocer oportunidades para resolver problemas sociales, de manera efectiva, eficiente, sustentable y sobre todo crear valor y significación social.

Además, el emprendimiento puede ser visto como la iniciativa de uno o más individuos por asumir un proyecto frente a riesgos presentes o futuros, donde invierten recursos con el firme objetivo de aprovechar oportunidades que les son consideradas de valor e importancia (Kruger, 2004).

Por otra parte, el concepto de emprendedor podría sintetizarse como el de aquella persona con cualidades innatas o desarrolladas durante la infancia, la experiencia o la educación, que reflejan la capacidad de asumir compromisos que estimulan el logro de sus metas, asumiendo responsablemente los resultados de sus acciones bajo la autonomía de poder sostener su propia unidad productiva (Silva, 2014).

El emprendimiento en general, puede concebirse como aquella situación en donde, atendiendo a las condiciones de mercado, se pueden introducir nuevos bienes, servicios o modos de producción y procesamiento. Esta definición está asociada al manejo de información por parte del potencial emprendedor, así como de su capacidad cognitiva para interpretar y procesar esa información (Piña, 2013).

En este sentido, el procesamiento de información, la creación de conocimiento, la innovación y el aprovechamiento de oportunidades está estrechamente relacionada una a otra, siendo la identificación de la oportunidad, un atributo crítico del emprendedor.

Entrando en materia, ahora se deben ubicar estas categorías según el contexto. En Venezuela a partir del año 1999, se inicia un proceso de cambio enmarcado dentro de una propuesta anti-neoliberal, teniendo como fin resolver la contradicción que se expresa cuando las políticas sociales se pierden en el proceso (dado que son insostenibles financiera y económicamente como efecto negativo de la acumulación y concentración de la riqueza que promueve el

sistema capitalista).

El Estado venezolano se propone, además, cambiar los esquemas de una economía rentista a una economía más productiva y solidaria. Considerando que con este nuevo modelo de desarrollo, se sientan las bases desde adentro, donde los emprendimientos de las micro y pequeñas empresas tienen un rol especial, para el desarrollo endógeno local sustentable.

El desarrollo endógeno dentro del sistema productivo en Venezuela, se basa en el cambio desde el interior de las mismas comunidades, para que cada región sea capaz de transformar sus recursos naturales en bienes y servicios que multipliquen el empleo y el bienestar social, lo que garantiza la calidad de vida para las personas y el medio ambiente.

En el desarrollo endógeno intervienen diversos aspectos que se resumen en: transformación de los recursos naturales, construcción de cadenas productivas que enlacen producción, distribución y consumo, aprovechamiento eficiente de la infraestructura, incorporación de la población excluida, adopción de nuevos estilos de vida y consumo, desarrollo de nuevas formas de organización, tanto productiva como social, y construcción de microempresas y cooperativas.

"El desarrollo endógeno es un proceso de crecimiento y cambio estructural en el que la organización del sistema productivo, la red de relaciones entre los actores y las actividades, la dinámica de aprendizaje y el sistema sociocultural determinan los procesos de cambio. Pero, además, se caracteriza por su dimensión territorial, no sólo debido al efecto espacial de los procesos organizativos y tecnológicos, y por el hecho de que cada localidad, cada región, es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y organizativo" (Mas, 2005:67) (Subrayado nuestro).

En este sentido, también se está de acuerdo con Lanz (2004) cuando afirma que desarrollarse endógenamente significa crecer desde y hacia adentro, creando los elementos económicos que permitan lograr el crecimiento sostenible de una manera estable y con poca dependencia del resto del mundo; con la finalidad, entre otras cosas, de erradicar definitivamente la pobreza. Se trata de aprovechar los recursos productivos internos en el proceso de acumulación social del país y en pro de construir una sociedad diferente con una visión política y cultural distinta a la que se venía tendiendo a lo largo de la implantación del modelo desarrollista que ejecutaba la nación. El desarrollo endógeno es, por tanto, un esfuerzo organizativo por encima de todo que busca articular redes económicas sustentadas en empresas locales de propiedad colectiva, de modo que pueda romper con las imposiciones del sistema económico imperante, y en consecuencia, transformar a un nuevo sistema económico enmarcado en el proyecto de país que hoy está planteado.

Lo anteriormente expuesto deja ver que el nuevo modelo de economía alternativa cimentada en Venezuela, con instrumentos como la Carta Magna, los Planes de la Nación y los lineamientos de la política social, tienen una visión integradora en lo económico y lo social; como estrategia

para impulsar nuevas formas de organización, como cooperativas, microempresas y otras formas asociativas, orientadas hacia una mayor justicia social y equidad, fomentando la autogestión y la solidaridad.

Problemáticas comunes en el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas familiares.

La crisis económica actual en Venezuela, ha afectado de manera igual a todos los sectores sociales del país, crisis que ha llevado a un colapso económico, político y social.

Para ello siguiendo a Padrón (2014), se describen de manera general algunos elementos que hoy en día caracterizan la crisis que atraviesa la economía nacional venezolana, describiendo los factores que hoy configuran una problemática compleja y común en el dinamismo y desarrollo de las pequeñas empresas familiares:

- Disponibilidad de insumos: la escasez de los productos necesarios para la prestación de servicios en el ámbito alimentario, en el entorno de la crisis económica, es quizás uno de los factores más importantes, que amenaza la supervivencia de este tipo de empresas, las cuales no cuentan con suficiente volúmenes de capital y capacidad de inversión para sostenerse y mitigar los efectos de la crisis, accediendo a los productos con los márgenes de inflación actuales.

- Controles estatales: la agudización de las políticas de control estatal en materia económica, tienen un efecto importante sobre este tipo de instituciones que ocupan una posición sumamente minoritaria y desventajada al no contar con una estructura organizativa especializada, resultando el incumplimiento de las rigurosas exigencias de ley vigentes y la burocratización de los procesos administrativos para cumplir con dichas exigencias, en penas que dificultan el auge y éxito económico de estas organizaciones.

- Capacidad competitiva frente a grupos transnacionales: más allá de los entes de control y fiscalización estatal, las empresas micro familiares deben nadar en el mar de la globalización económica, en el cual la preponderancia de franquicias corporativas transnacionales, avasalla la pequeña y mediana empresa en los mercados, al contar con grandes maquinarias publicitarias, laboratorios de marketing especializado, apoyo del capital financiero transnacional, entre otros factores que les garantizan la preferencia del usuario y la expansión, trastocando la visión de desarrollo endógeno y sustentable, que fundamenta el accionar de la economía social, que hoy pretende impulsar el Estado venezolano. Así mismo, estos grupos económicos transnacionales, cuentan con mayores oportunidades y posibilidades de subsistencia y superación de las dificultades propias de la crisis económica actual y la agudización de controles que plantea el Estado.

- Capacitación técnica: en medio de las contradicciones ya descritas, las microempresas familiares tiene además el reto de desarrollar mayores niveles de especialización en el área técnica, en función de cumplir con los parámetros de calidad que le provean de un carácter competitivo para asegurar el crecimiento económico de la microempresa y su tecnificación, en virtud de brindar un mejor servicio a la comunidad. En este sentido, son pocos los centros de

capacitación técnica previstos para impulsar el desarrollo de estas microempresas, como también son pocas las posibilidades económicas de dichas organizaciones de invertir en la formación de su personal, en medio de su lucha por subsistir ante los embates del entorno.

- Capacidad de expansión: siendo la expansión y el crecimiento premisas fundamentales de todo emprendimiento económico, las microempresas familiares tienen dificultades para alcanzar estos objetivos en la medida en que su capacidad de inversión se ve limitada ante la complejidad de los diversos factores que intervienen en la dinámica económica actual. Si bien, bajo la filosofía de la economía social, el objetivo de la actividad económica es la prestación de servicios y la satisfacción de necesidades, la concreción de la visión progresista subyacente en toda actividad productiva, constituye un elemento motivacional clave; pues de su capacidad de crecimiento depende el establecimiento de un nuevo sistema económico-productivo-alternativo basado en nuevos principios.

- Participación en procesos de contrataciones públicas: las micro empresas familiares presentan una posición de desventaja frente a otros grupos económicos en los procesos de contrataciones públicas. Aun cuando, en leyes como la Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal, establecen prioridad para este tipo de organizaciones en los procesos de contratación pública, siguen prevaleciendo contratistas privadas capitalistas, en una lógica que recicla y perpetua su preponderancia al servirse del financiamiento estatal, dejando poco o ningún espacio para empresas de carácter social, como lo es la microempresa familiar.

Aunque las cooperativas han tenido mayor participación en procesos de contrataciones públicas, debido al impulso que en los primeros años de la revolución les imprimiera el gobierno nacional, sigue emulando muchas de ellas; prácticas propias de la economía capitalista, asumiendo esa figura legal con un fin utilitario, para acceder a los beneficios que ofrece el Estado a las mismas.

3. Definiciones Jurídicas del Estado venezolano en apoyo de las micro y pequeñas empresas familiares.

En cuanto a la definición del régimen socioeconómico previsto en la Constitución de 1999, se basa en el Principio de justicia social pero también en principios de libre competencia, eficiencia y solidaridad, pero también de productividad, a los fines de asegurar el desarrollo integral del país y una existencia digna y provechosa para los ciudadanos. De ello se deduce que la Carta Magna, promueve la solidaridad económica, la iniciativa privada, la libertad individual y la libre competencia.

Además de contar con el rango constitucional, existen instrumentos legales y políticos, que respaldan el nuevo modelo económico que se pretende consolidar en Venezuela, entre ellos se puede mencionar: Ley del Sistema Micro financiero, Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (LEAC), Ley para la Promoción y Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Industrias, Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal, Ley Orgánica de los Consejos Comunales, Ley Orgánica de las Comunas. Un amplio marco legal que ha dado origen a una variada institucionalidad e importantes

recursos presupuestarios, para la promoción y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas fortaleciendo lo local.

Desde el Estado Venezolano, se ha venido implementando políticas para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, en pro de generar fuentes de empleos y reactivar el aparato productivo, en un esfuerzo por propiciar el emprendimiento en diferentes sectores.

En el mismo sentido jurídico, Mora (2003), sostiene que: existen un conjunto de regulaciones prioritarias y específicas para la creación y desempeño de las micro y pequeñas empresas: antes de iniciar el emprendimiento de una microempresa el primer paso es constituirse en una sociedad mercantil cumpliendo con todas las formalidades y requisitos establecidos por el código de comercio (vigente desde 1955, antes de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999). Además, el emprendedor microempresario debe cumplir con todas las obligaciones legales del comerciante (registro, libros, asambleas, actas, entre otros) y con toda la normativa legal vigente: impositiva, regulatoria y contralora (seniat, sanidad, seguro social obligatorio, inspectoría laboral, entre otras).

Si bien se observa una institucionalidad formal que favorece y fomenta el emprendimiento de micros y pequeñas empresas familiares también se observa la presencia de una institucionalidad formal impositiva, regulatoria, contralora, sancionadora, que si se quiere tiene mayor peso y presencia en la formación, inicio y vida de las micro y pequeñas empresas.

4. Contribución al desarrollo endógeno de las micro y pequeñas empresas familiares.

El desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas a nivel mundial, representa un importante avance y un aporte significativo al impulso de la actividad económica - empresarial desde el punto de vista local y regional. Desde esta perspectiva, entra en juego para la importancia del desarrollo endógeno local – nacional, el fortalecimiento de las micros, pequeñas y medianas empresas familiares, porque es a través de estas como se podrán satisfacer las necesidades básicas, la participación de la comunidad, la protección del ambiente y la localización de la comunidad en un espacio determinado, buscando que los procesos locales y globales se complementen, donde la meta sea el desarrollo a nivel local - nacional. Siguiendo a Vázquez Barquero (1996), el desarrollo endógeno busca incorporar a la población excluida y adoptar nuevos estilos de vida y de consumo.

El emprendimiento de microempresas familiares, como actividad económica, ha alcanzado mucha importancia en el desarrollo económico local del país, ya que numerosas personas han observado la oportunidad de independizarse laboralmente y contribuir con el desarrollo local o endógeno de su región, contando para ello, a partir del año 2000, con un sustento constitucional, normativo y político, a las iniciativas en la creación y formación de las micro, pequeñas y medianas empresas familiares. Sin embargo, es necesario reconocer que estas iniciativas se enfrentan con muchos obstáculos (burocratización excesiva, impositivas,

regulatorias, sancionatorias, corrupción, entre otros) que atentan contra su existencia.

5. Caso de la micro empresa familiar Restaurant "Lomito's Grill".

El Cuadro 1 muestra las variables que describen la micro empresa familiar en estudio Restaurant "Lomito's Grill".

Cuadro 1. Descripción de la micro empresa familiar Restaurant "Lomito's Grill".

Variable	Descripción
Ubicación	Ubicada en la Avenida Ecuador entre calles Garcés y Mariño, en el Minicentro Comercial "Tal Center", nivel Mezzanina, locales 10-11, en el casco central de la ciudad de Punto Fijo, del Municipio Carirubana, Península de Paraguaná, Estado Falcón – Venezuela. El Municipio Carirubana es uno de los 25 municipios que integran el Estado Falcón, en Venezuela, está ubicado al sur de la península de Paraguaná. Tiene una superficie de 684 km ² y una población de 241.060 habitantes. Su capital es la ciudad de Punto Fijo. Instituto Nacional de Estadística INE, (censo, 2011).
Tipo de Empresa	Familiar, de propiedad colectiva, con actividad en el sector secundario y terciario de la economía, dedicada a la elaboración y venta de alimentos preparados (restaurant). microempresa local, capital privado, sin fines de lucro, de ingresos reincorporados en su sostenimiento.
Continuación Variable	Continuación Descripción
Estructura Organizativa	<p>Para la puesta en marcha de la micro empresa restaurant Lomito's Grill se conformo un equipo de trabajo, de cuatro (4) personas (una misma familia): padre, madre y dos hijos) entre quienes se distribuyeron los siguientes cargos al interior de la microempresa: Gerente (padre); chef o jefe de cocina (hijo mayor), ayudante de cocina (el hijo menor) y cajera y atención al cliente. Las actividades o funciones que se desarrollan en cada cargo son las siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gerente: encargado de la apertura y cierre del local, compra de insumos, pagos a proveedores, prevención y control de pérdidas y desperdicios, y generación de reportes. 2. Cocinero: diseño del menú diario, elaboración de la lista de insumos, preparación de los diferentes servicios, recepción y conservación de alimentos. 3. Ayudante de Cocina: apoyo al cocinero, colaborar con el orden y limpieza de la cocina y la conservación de alimentos. 4. Cajero: cobro a los clientes, manejo de caja, atención al cliente y cierre de caja.
Proceso productivo	<p>En el caso de estudio, la micro empresa restaurant "Lomito's Grill", desde su puesto en operación en noviembre del año 2009, hasta mediado del 2014, contaba con una gama de proveedores directos, entre ellos: los proveedores de las carnes de primera (res, pollos, chorizos, cerdo, otros), de productos secos (harina de maíz, azúcar, sal, harina de trigo entre otros), platos, envases, tenedores, cuchillos y cucharas. En cuanto las legumbres, hortalizas y verduras, el gerente se encargaba de comprarlos directamente en el mercado de hortalizas, donde se conseguían mayor variedad, frescura, calidad y precio. Las compras se realizaban dos veces a la semana supervisadas por el gerente y el jefe de cocina. Los proveedores seleccionados ofrecían la opción de realizar el envío; y la forma de pago era de mutuo acuerdo (dependiendo del flujo de caja); por lo general, oscilaba entre quince y treinta días.</p> <p>Desde mediados de 2014 a la fecha la situación antes descrita ha cambiado radicalmente como resultado de la escasez de productos el desabastecimiento, acaparamiento, contrabando de extracción hacia países vecinos (especialmente Colombia), especulación, sobreprecio, hiperinflación, pérdida del poder adquisitivo del ciudadano común, quiebra de empresas (mayoritariamente micro y pequeñas), otros. Por estas razones actualmente el abastecimiento de productos e insumos, para la operatividad de la microempresa restaurant Lomito's Grill, se ha convertido en una actividad muy difícil e irregular pues ya no se cuenta con proveedores fijos y seguros. Esta situación afecta negativamente los costos, los precios, y la rentabilidad de la microempresa.</p>

Continuación Variable	Continuación Descripción
Innovación	Lomito's Grill es un restaurante ubicado en pleno centro de la ciudad de Punto Fijo, Municipio Carirubana, Estado Falcón, donde ofrece a sus clientes un variado menú de comida saludable, basada principalmente en parrillas de diferentes carnes. La innovación o la diferencia competitiva del negocio, es que el concepto del servicio de comida que ofrece Lomito's Grill, es todo preparado a la brasa de manera higiénica, visible al cliente (vidrieras) con utensilios de servicio desechables, donde sus comensales, a las vez, pueden visualizar todo el proceso del preparado de los servicios, concepto este relevante ya que en la zona, no se cuenta con un servicio de comida que <u>cumpla con estas características.</u>
Rasgos del emprendedor	Observando el rasgo de emprendimiento de este caso de estudio, se trata fundamentalmente, de un grupo familiar, todos con preparación académica universitaria, hijos jóvenes recién graduados y con la necesidad de encontrar alternativas económicas ya que se encontraban desempleados. En su búsqueda, pudieron observar que en el pleno centro de la ciudad de Punto Fijo, no existía un local de servicio de comida acorde a la realidad actual; es decir, ofrecer un servicio de calidad e higiénico a turistas y a la comunidad en general, que frecuentan el centro de la ciudad de Punto Fijo para realizar sus compras. Por lo cual, decidieron reunirse para emprender una pequeña empresa en el área de restaurante, ya que algunos de ellos poseían conocimiento de cocina y de <u>administración de empresas.</u>
Mercado	Oferta de Servicio: capacidad instalada para setenta (70) servicios diarios de comida. Demanda (clientes): Público en general, residentes, turistas, trabajadores de las áreas circundantes. Orientados a comidas higiénicas y saludables cuidando salud y peso. El mercado atendido ha sido receptivo al servicio ofrecido, sin embargo, en los actuales momentos el nivel de demanda es muy bajo, entre otros factores por la situación económica, política y social, que en general vive todo el país. Competencia: el tipo de servicio que presta la microempresa no tiene competencia en un área mínima, de 500 metros a la redonda a la ubicación de la microempresa, es decir, la competencia cercana presta servicio de venta de comida en forma tradicional (frituras, utensilios reciclables, preparación de comidas no visibles al cliente, etc.)

Continuación Variable	Continuación Descripción
Regulaciones.	Específicamente en el caso de estudio el restaurant "Lomito's Grill", por su condición de micro empresa, con limitaciones organizativas y de capital, se le presentan serias dificultades para cumplir oportunamente con todas las exigencias que establecen las leyes regulatorias y la burocracia existente, más aún, cuando no se consigue asesoría de apoyo legal, técnico y administrativo en las instancias controladoras y fiscalizadoras. Por lo que, en algunas ocasiones ha sido objeto de sanciones administrativas y pecuniarias, hechos que obstaculizan y limitan su desempeño.
Estructuras de costos	Precios según análisis: costos – beneficios, y atendiendo las disposiciones de ley al respecto. Se toma en cuenta, como costos operativos, la adquisición de los productos, según el precio del mercado y cualquier elemento adicionado al proceso, lo que hace variar el precio final.

Fuente. Acosta, Padilla y Acosta (2014).

6. Discusión y deslinde crítico

Más allá del estado social de derecho y de justicia, establecido en la constitución nacional, es necesario reconocer que dentro del Estado venezolano, se disputan y contraponen distintas prácticas, que reflejan distintas visiones de país, una afianzada en la cultura rentista petrolera, con sus conocidas desviaciones, como la corrupción y el burocratismo, y una nueva visión fundamentada en los planes de desarrollo económico y social; los cuales, en el caso venezolano, plantean la transformación política del Estado, la conformación de una nueva institucionalidad, que tenga como base el poder popular y el socialismo construido desde lo comunal-territorial.

Esta dicotomía que subyace en las prácticas del propio Estado, se manifiesta también en la sociedad, generando

un importante divorcio entre lo que plantea la constitución nacional, los planes de la nación y la lógica imperante en los sectores económicos del país, marcando como factor estructural el desarrollo nacional, el cual no será posible si no se supera la cultura rentista y no se potencian las experiencias productivas propias de un nuevo orden económico, como lo es la micro y pequeña empresa familiar.

El deslinde entre la institucionalidad estatal y las micro empresas familiares, está dado en la medida en que el Estado no logra superar los problemas históricos que lo aquejan; es decir, en la medida que responde a los intereses de grupos económicos dominantes y no a los intereses populares; independientemente de una arquitectura jurídica que propicie la transformación, así como el financiamiento otorgado. Si desde el mismo Estado no se resuelven las contradicciones fundamentales que existen a nivel cultural

e institucional, perpetuando males como el burocratismo y la corrupción, pocas serán las posibilidades de que el modelo económico solidario refrendado en la constitución se imponga en favor de los intereses nacionales.

CONSIDERACIONES FINALES

A manera de balance se puede afirmar que las micro y pequeñas empresas representan una oportunidad importante de emancipación familiar, las cuales han tenido en el estado venezolano una política de apoyo sin precedente, materializada en un sistema jurídico y una nueva institucionalidad, que destina una importante cantidad de recursos al financiamiento e impulso de este tipo de iniciativas. Sin embargo, las prácticas instaladas, producto del viejo Estado aún perviven impactando su éxito; de igual forma, la situación de inestabilidad económica, la falta de insumos, entre otras variables, amenaza la subsistencia de este tipo de organizaciones económicas.

Por otro lado, el carácter global del mercado capitalista transnacional y su constante expansión constituyen la principal amenaza a las experiencias de economía solidaria, la coexistencia de la lógica capitalista con la pretensión de instalar nuevas formas de propiedad (social), terminan por relegar a un rol minoritario a las micro y pequeñas empresas familiares.

Los controles estatales deben flexibilizarse en el caso de este tipo de organizaciones (micro y pequeñas empresas) e intensificarse con las compañías transnacionales y grupos de poder económico nacional, en función de favorecer el fortalecimiento de un nuevo modelo productivo que conlleve a superar la cultura rentista improductiva.

La propuesta para salir del laberinto en el que se encuentran las organizaciones económicas de nuevo tipo, consiste en la creación de espacios de asociación y unificación de las micro empresas familiares, como sujetos de la nueva institucionalidad económica, que permita establecer una relación permanente con el Estado; en función de fortalecer y asumir de manera integral el impulso a las nuevas formas de propiedad. Aumentar los esfuerzos por constituir espacios de formación en valores; así como la formación técnica que permita desarrollar la capacidad y superar las limitaciones, resultan indispensables para que el propósito cooperativo, social y emancipador de las micro empresas familiares se expanda y proyecte como referencia de unas nuevas relaciones sociales de producción, basadas en el trabajo liberador.

Es necesario promover y apoyar el establecimiento de conglomerados y redes de microempresas familiares que contribuyan a la producción, distribución y consumo de bienes y servicios en una economía social comunal, orientada al desarrollo endógeno sustentable, local y regional.

Con el análisis realizado en el estudio de este caso identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, de la microempresa familiar Restaurant "Lomito's Grill" y con esta información realizar un análisis FODA que permita proponer estrategias que, apoyándose en la fortalezas y oportunidades de la microempresa familiar,

contrarresten y superen sus debilidades y amenazas e incluso las transformen en fortalezas y oportunidades para la micro empresa familiar Restaurant "Lomito's Grill".

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asamblea Nacional (1999). Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial Extraordinaria N° 5.453. Caracas, Venezuela.
- Asamblea Nacional (2001). Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Con Exposición de Motivos y su Reglamento. Gaceta Oficial N° 37.164 y Gaceta Oficial N° 37.223. Caracas, Venezuela.
- Asamblea Nacional (2001). Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. 30/08/2001. Disponible en www.asambleanacional.gob.ve
- Código de Comercio de Venezuela (1995). Gaceta No 475. Extraordinaria del 21 de diciembre de 1995. Actualizado en Jueves 10 de abril de 2014.
- Ejecutivo Nacional. (2001). Decreto con Fuerza y Rango de Ley N° 1.547, de Pequeña y Mediana Industria, Gaceta Oficial N° E-5552. 12/11/ 2001; 30.
- Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación. Convenio INTAMAAP. Buenos Aires, Argentina.
- Kruger, M. (2004). Creatividad en el espíritu empresarial. Dominio. Tesis Doctoral. Universidad de Petronia. Petronia, Sur África
- Lanz, C. (2004). El Desarrollo Endógeno y la Misión Vuelvan Caras. Edita Ministerio de Educación Superior. Caracas, Venezuela
- Loyo J. (2005). Microfinanzas Hoy. Boletín informativo sobre las microfinanzas en Venezuela. Año 1. Diciembre 2005, Caracas.
- Mas Herrera, M. (2005). Desarrollo Endógeno: Cooperación y Competencia. Editorial Panapo. Caracas, Venezuela.
- Mora, F. (2003). El Marco Jurídico de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en Venezuela. Revista Visión Gerencial. Año 2012. N° 1. Vol. 1. Enero – Junio 2003. ISSN 1317-8822
- Núñez, Guadalupe. (2010). Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural. Revista de Ciencias Sociales. Vol.16, N°4, dic. 2010. Maracaibo.
- Padrón, A. (2014). La Crisis Económica en Venezuela y el Control de Cambio. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Universidad de los Andes. Mérida – Venezuela.
- Piña, H. (2013). Dinámica Emprendedora en el Cultivo de Aloe Vera. Estado Falcón – Venezuela. Revista Venezolana de Gerencia. Año 18, N° 64, 2013. Universidad del Zulia – Venezuela. ISSN 1315 – 9984.
- Silva, M. (2014). Concepto del Emprendedorismo, ¿Todavía un Problema? Capital Científico (RCCe). Vol. 12, N°

1. Enero – Marzo

Vásquez Barquero, A. (1996). *Política Económica Local*. Editorial Pirámide. Madrid.

Yin, R (2009). *Case study research. Fourth Edition. Applied social research methods series. Vol. 5*. Sage Publications. Thousand Oaks, California, USA.