

Boletín informativo

Emprender en Venezuela: Navegando desafíos, optimizando recursos y forjando el futuro empresarial



I. El panorama del emprendimiento en Venezuela: Entre la necesidad y la oportunidad

A. Contexto socioeconómico actual y su impacto en el emprendimiento

Venezuela ha transitado por diversas etapas económicas desde 2015, marcadas por controles, un período de hiperinflación-recesión y lo que se ha denominado una "nueva realidad". Esta nueva fase, lejos de representar una estabilidad consolidada, se caracteriza por la persistencia de desafíos económicos significativos. Los empresarios venezolanos continúan expresando una serie de preocupaciones que delinean un entorno complejo para la actividad productiva. Entre estas inquietudes destacan la "voracidad fiscal", un mercado sensiblemente reducido, problemas crónicos de liquidez y dificultades con las cuentas por cobrar, la absorción de precios por parte de las empresas ante la caída del poder adquisitivo, una competencia que en ocasiones opera al margen de las regulaciones (descrita como "sinética"), altos costos operativos y una persistente brecha cambiaria.

Esta "nueva realidad" implica una adaptación constante a un entorno económico crónicamente inestable, donde la planificación a largo plazo se ve continuamente amenazada por cambios abruptos en las condiciones del mercado y en las políticas económicas. Esta volatilidad inherente obliga a los emprendedores a desarrollar una flexibilidad y capacidad de reacción extraordinarias para sobrevivir y, eventualmente, crecer.

Las proyecciones económicas para 2025 no auguran un alivio inmediato. Líderes empresariales anticipan que la economía podría entrar en recesión (41%) o estancarse (37%). Se espera una continua presión inflacionaria sobre los precios denominados en dólares, un aumento de las sanciones en el sector petrolero que podría impactar la disponibilidad de divisas, y una desaceleración del consumo. FocusEconomics proyecta un crecimiento del PIB del 1.6% para 2025, con un aumento promedio de los precios al consumidor del 68.2%. Estas previsiones refuerzan la noción de que la "nueva realidad" es una de incertidumbre continua, donde los emprendedores no pueden operar bajo supuestos de una pronta normalización económica.

La combinación de un mercado reducido y un bajo poder adquisitivo de los consumidores genera una presión competitiva intensa. Esta dinámica afecta no solo a las empresas establecidas, sino también a los emprendimientos que surgen por necesidad o subsistencia. En este escenario, la diferenciación, la eficiencia en costos y la agilidad para adaptarse a las fluctuaciones del mercado se convierten en imperativos cruciales desde el inicio de cualquier actividad emprendedora, y no meramente en estrategias de crecimiento para etapas posteriores. Cada venta se vuelve más disputada, exigiendo astucia y una gestión impecable incluso para las iniciativas más modestas.



B. Estadísticas y perfil del emprendedor venezolano

A pesar del complejo panorama, Venezuela presenta una notable tasa de actividad emprendedora (TAE). Aproximadamente 4.7 millones de personas están involucradas en actividades emprendedoras, y la TAE experimentó un aumento de 18,6 a 27,6 por cada 100.000 habitantes en un solo año. Este dinamismo, sin embargo, está fuertemente marcado por la necesidad: entre el 90% y el 91% de los emprendimientos surgen como una estrategia de subsistencia ante la escasez de empleos formales y la insuficiencia de los ingresos. Esta realidad es fundamental para comprender la mentalidad, los recursos disponibles y las prioridades de una vasta mayoría de los emprendedores en el país.

En cuanto al perfil educativo, un 74% de los emprendedores venezolanos ha completado la educación secundaria o terciaria. No obstante, este nivel de formación contrasta marcadamente con las características de sus emprendimientos. Alrededor del 97% de estas iniciativas presentan un nivel tecnológico nulo o bajo. Además, una gran proporción, entre el 68,9% y el 71%, se orienta al consumidor final, y un abrumador 94,8% a 95% no participa en actividades de exportación.

Esta brecha entre el potencial humano, evidenciado por el nivel educativo, y la sofisticación de los emprendimientos sugiere la existencia de barreras sistémicas significativas. La falta de financiamiento adecuado para la adopción tecnológica, una infraestructura de servicios deficiente y un mercado que, en gran medida, demanda soluciones básicas de subsistencia, parecen impedir que ese capital humano se traduzca en negocios con mayor valor agregado, innovación o alcance internacional.

Curiosamente, a pesar de que la subsistencia es la principal fuerza motriz, el 70% de los emprendedores venezolanos afirma tener como motivación "cambiar el mundo". En un contexto donde el 91% emprende por necesidad, esta aspiración podría interpretarse como una adaptación de un ideal global a una realidad local apremiante. "Cambiar el mundo" podría significar, para muchos, transformar su propio entorno inmediato: asegurar el sustento familiar, generar ingresos para la comunidad o proveer un bien o servicio esencial a nivel local. Es una manifestación de resiliencia y una redefinición del impacto en una escala más personal y comunitaria.

C. La resiliencia del espíritu emprendedor venezolano

El ecosistema emprendedor venezolano se desarrolla en un contexto calificado como difícil y de mala calidad para el surgimiento y consolidación de nuevas empresas. Sin embargo, a pesar de estas adversidades, los venezolanos demuestran una notable persistencia en sus esfuerzos por emprender, siendo frecuentemente descritos como "héroes" por su capacidad de iniciativa en un entorno hostil.

Existe una valoración social positiva del emprendimiento, y un porcentaje considerable de emprendedores (65%) manifiesta no temer al fracaso. Esta "resiliencia" y "espíritu inquebrantable", si bien son admirables, podrían también estar enmascarando una cruda realidad: la falta de alternativas viables en el mercado laboral formal. Con una abrumadora mayoría de emprendimientos impulsados por la necesidad (91% según) y salarios en el sector formal que a menudo resultan insuficientes para cubrir las necesidades básicas, el acto de emprender, especialmente en la informalidad, se convierte más en una "estrategia de supervivencia obligada" que en una elección puramente vocacional para un gran segmento de la población.

En este sentido, el "bajo temor al fracaso" podría interpretarse no tanto como una audacia ilimitada, sino como una consecuencia de que, al partir de una situación económica precaria, el "fracaso" de un pequeño emprendimiento de subsistencia no representa una caída tan drástica como lo sería en un contexto de mayor estabilidad y con oportunidades de empleo formal bien remunerado. Cuando las opciones son limitadas, el riesgo percibido de intentar algo nuevo, por modesto que sea, disminuye en relación con la certeza de la insuficiencia de los ingresos actuales.



II. La travesía del nuevo emprendedor venezolano: Retos fundamentales

Emprender en Venezuela implica navegar un mar de desafíos que abarcan múltiples dimensiones. Desde la complejidad del marco legal y regulatorio hasta la inestabilidad financiera, pasando por un entorno laboral demandante, una fuerte presión fiscal y deficiencias en infraestructura básica, los nuevos empresarios se enfrentan a un camino arduo. La siguiente tabla resume los principales obstáculos identificados para el período 2024-2025:

Tabla 1: Resumen de Desafíos Clave para Emprendedores en Venezuela (2024-2025)

Categoría del Desafío	Descripción Breve
Entorno Macroeconómico	Inflación persistente, volatilidad del tipo de cambio, mercado reducido, bajo poder adquisitivo de consumidores.
Financiero	Problemas de liquidez, dificultades con cuentas por cobrar, acceso limitado a crédito formal.
Operativo	Altos costos operativos, fallas recurrentes en servicios públicos (electricidad, agua, telecomunicaciones).
Fiscal	Voracidad fiscal, multiplicidad de impuestos y contribuciones, alta carga tributaria sobre beneficios.
Regulatorio y Legal	Burocracia, complejidad en trámites de formalización, normativas cambiantes.
Talento Humano	Dificultad para atraer y retener talento calificado.
Político e Institucional	Inestabilidad política, debilidad institucional.

Esta tabla sirve como preámbulo a un análisis más profundo de cada uno de estos retos, permitiendo al emprendedor identificar las áreas de mayor preocupación y prepararse para las estrategias que se discutirán posteriormente.

A. Marco legal y regulatorio

La formalización de un emprendimiento en Venezuela presenta un panorama dual. Por un lado, la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos ha introducido mecanismos para simplificar el inicio de actividades. A través de la plataforma en línea *Emprender Juntos* (emprenderjuntos.gob.ve), los emprendedores pueden obtener el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE). Este registro, concebido como una categoría legal temporal con una duración de hasta tres años (inicialmente dos, luego extendida), exige requisitos básicos como ser venezolano, mayor de edad, poseer un emprendimiento en funcionamiento o en proceso de creación, y contar con la cédula de identidad en formato PDF.

Posteriormente, y una vez culminado este período, el emprendimiento debe inscribirse en el Registro Mercantil bajo alguna de las figuras jurídicas tradicionales establecidas en el Código de Comercio, tales como Firma Personal, Sociedad Anónima (S.A.), Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) o Compañía Anónima (C.A.).

Los costos de registro pueden variar considerablemente y representan una barrera inicial. Algunas estimaciones para el capital mínimo de arranque de una empresa tradicional oscilan entre US\$3,000 y US\$6,000, mientras que el Servicio Autónomo de Registros y Notarías (SAREN) podría exigir un capital mínimo equivalente a US\$10,000 para ciertas compañías, dependiendo de su objeto social. Otros reportes indican que la inscripción básica en el Registro Mercantil, sin incluir honorarios profesionales, podría rondar los US\$300. Un análisis más detallado de los costos individuales de trámites ante el SAREN, como la búsqueda y reserva de nombre y la protocolización de documentos, sugiere un mínimo de US\$480 solo para la constitución legal básica. Esta disparidad en las cifras refleja la complejidad y la falta de estandarización en los costos, lo que dificulta la planificación financiera para los nuevos emprendedores.

La existencia de un marco legal específico para "nuevos emprendimientos" a través del RNE busca, teóricamente, ofrecer una ruta menos costosa y burocrática para iniciar. El RNE se enfoca en la identificación básica del negocio, mientras que el registro de una empresa tradicional exige una documentación legal más compleja, detalles financieros pormenorizados y la inscripción en múltiples entidades gubernamentales.

No obstante, la naturaleza temporal de la figura del "emprendimiento" bajo el RNE podría estar creando una suerte de "formalidad precaria". Si al cabo de los tres años los emprendedores no han logrado la solidez financiera o la capacidad organizativa para asumir los costos y la complejidad del registro mercantil tradicional, podrían verse forzados a regresar a la informalidad o enfrentar una carga burocrática y financiera abrumadora de manera súbita. Esta transición puede convertirse en una barrera insuperable si las condiciones económicas y los costos de formalización plena siguen siendo elevados.

En este contexto, el cumplimiento normativo (compliance) y la gestión de riesgos, incluyendo los laborales, adquieren una relevancia estratégica. Como se ha señalado, la prevención es considerablemente más económica que enfrentar multas o litigios derivados del incumplimiento. Implementar un sistema de compliance, aunque sea básico, facilita la adaptación ágil ante nuevas regulaciones o crisis imprevistas, una constante en el entorno venezolano. Es fundamental garantizar condiciones óptimas de trabajo y controlar los riesgos asociados a la tercerización de servicios, si se opta por ella. El cumplimiento no debe verse solo como una obligación, sino como una inversión que protege el futuro de la organización, especialmente en un ambiente con regulaciones cambiantes y una activa fiscalización por parte de los entes gubernamentales.

Para clarificar las opciones de formalización, la siguiente tabla compara los costos y requisitos del RNE frente al registro mercantil tradicional:

Tabla 2: Comparativa de Costos y Requisitos de Registro: Emprendimiento (RNE) vs. Empresa Tradicional (Código de Comercio) en Venezuela

Criterio	Emprendimiento (RNE)	Empresa Tradicional (Código de Comercio)
Figura Legal Resultante	Certificado de Registro Nacional de Emprendimiento (temporal)	Firma Personal, S.A., S.R.L., C.A., etc. (permanente)
Duración de la Figura	Hasta 3 años	Indefinida (sujeta a disolución según ley)
Costos Estimados (US\$)	Bajos (trámite online gratuito, RIF emprendedor). Costos asociados a asesoría opcionales.	Variables: \$300 (básico sin honorarios) hasta \$3,000-\$10,000 o más (capital, tasas, honorarios)
	Tiempo Estimado	Relativamente rápido (proceso en línea)
	Complejidad Documental	Baja (datos personales, del emprendimiento, cédula PDF)
	Principales Obligaciones	Obtención de RIF para emprendedores. Cumplimiento ley de emprendimiento.

Esta tabla busca ayudar a los emprendedores a tomar una decisión informada sobre la vía de formalización inicial más adecuada, sopesando las ventajas y desventajas de cada opción en términos de costo, tiempo y complejidad. La elección entre el RNE y el Registro Mercantil directo tiene implicaciones financieras y operativas significativas que deben ser cuidadosamente evaluadas.

B. Desafíos financieros en un entorno volátil

La gestión financiera en Venezuela se asemeja a navegar en aguas turbulentas, donde la inflación, la devaluación y la volatilidad del tipo de cambio constituyen los principales escollos para la supervivencia y el crecimiento empresarial.

Impacto de la inflación, devaluación y tipo de cambio:

La inflación y la fluctuación del tipo de cambio son consistentemente señaladas como el principal reto para el crecimiento de las empresas venezolanas, con un 76% de los líderes empresariales identificándolas como su mayor preocupación. Las proyecciones para 2025 apuntan a una inflación del 68.2%, una cifra que, si bien menor a los picos hiperinflacionarios, sigue representando un desafío considerable para la estabilidad de precios y la planificación. A modo de referencia, la inflación anual en 2024 cerró en un 85%.

Ante este panorama, las empresas implementan estrategias reactivas: un 48% renegocia contratos con sus proveedores y un 32% opta por aumentar los precios de sus productos o servicios finales para intentar mitigar el impacto inflacionario en sus márgenes. La brecha cambiaria entre el tipo de cambio oficial y el paralelo sigue siendo una constante. Por ejemplo, en octubre de 2024, el tipo de cambio de mercado experimentó un incremento significativo, alcanzando los Bs/US 51,61, con una diferencia de entre el 21% y el 22% respecto al tipo de cambio oficial. Estos datos cuantifican la magnitud de un desafío que afecta directamente la estructura de costos, la política de precios y, en última instancia, la rentabilidad de cualquier emprendimiento.

La dolarización de facto de la economía, donde el dólar estadounidense e incluso el euro se utilizan como referencia para fijar precios de bienes y servicios, se ha convertido en una estrategia de supervivencia generalizada. Sin embargo, esta dolarización informal no está exenta de complejidades. Para los emprendedores, implica gestionar costos y precios en un entorno donde una porción significativa de los ingresos de sus clientes podría seguir siendo en bolívares, sujetos a una continua devaluación. Este descalce monetario exige ajustes de precios frecuentes, lo que puede erosionar la confianza del consumidor y afectar la demanda.

Acceso limitado a crédito y problemas de liquidez:

El acceso al crédito formal es otro obstáculo crítico: un 45% de las empresas lo considera un reto importante. Los problemas de liquidez y la gestión de cuentas por cobrar son preocupaciones recurrentes que amenazan el flujo de caja de los negocios. Aunque un 58% de las organizaciones ha considerado el crédito bancario como fuente de financiamiento, la realidad es que un 49% depende primordialmente del capital propio o la reinversión de utilidades (cuando existen) para financiar sus operaciones y crecimiento.

Esta dificultad para obtener financiamiento externo limita severamente la capacidad de inversión, expansión e innovación. La escasez de crédito formal puede, además, empujar a los emprendedores más vulnerables hacia fuentes de financiamiento informales, a menudo con tasas de interés excesivamente altas, lo que agrava su precariedad financiera y puede conducirlos a un ciclo de endeudamiento difícil de superar. Si los canales formales están restringidos y la necesidad de capital es apremiante para cubrir costos operativos inflados por la propia dinámica económica, el "rebusque" financiero puede tener consecuencias nefastas.

Estrategias de fijación de precios y gestión de costos:

Como se mencionó, las empresas recurren al aumento de precios para contrarrestar la inflación. Sin embargo, esta estrategia encuentra un techo en el bajo poder adquisitivo de los consumidores. Un aumento indiscriminado de precios puede llevar a una contracción de la demanda, afectando la viabilidad del negocio a largo plazo. En este escenario, la optimización de costos y el incremento de la productividad se vuelven más críticos que la simple transferencia de la inflación al consumidor.

La gestión de costos se ve adicionalmente presionada por la alta carga tributaria. Se estima que entre el **60% y el 70%** de los beneficios de una empresa formal en Venezuela se destinan al pago de impuestos, lo que reduce drásticamente los márgenes de ganancia y la capacidad de reinversión. Los consejos para la gestión empresarial en 2024 enfatizan la necesidad de desarrollar estrategias fiscales, mejorar la eficiencia operativa para compensar la reducción de márgenes y diseñar estrategias de precios que se adecúen al público objetivo y al entorno económico. La supervivencia y el eventual crecimiento dependen más de la capacidad de controlar y reducir costos internos y mejorar la productividad que de la simple traslación de la inflación a los precios finales.

C. El Entorno laboral bajo la LOTTT

La Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (LOTTT) configura un marco de derechos y obligaciones laborales que los emprendedores deben conocer y gestionar cuidadosamente para evitar contingencias.

Principales obligaciones patronales:

Entre las obligaciones más relevantes se encuentran la definición de la jornada laboral (diurna, nocturna o mixta, con límites específicos de horas diarias y semanales), la regulación de las horas extras (con un recargo mínimo del 150% sobre el salario convenido para la jornada ordinaria y límites en cuanto a su cantidad diaria, semanal y anual), el otorgamiento de descansos (diarios para alimentación y semanales remunerados y continuos) y el respeto a los días festivos legalmente establecidos.

Un aspecto crucial es el cálculo del salario integral, que sirve de base para diversos conceptos laborales. Este se compone del salario normal diario más la alícuota diaria de utilidades y la alícuota diaria del bono vacacional. El cálculo de las prestaciones sociales es particularmente complejo y representa un pasivo laboral significativo. Este sistema combina un recálculo al finalizar la relación laboral con un sistema de abonos trimestrales a un fondo de garantía o acreditación en la contabilidad de la empresa. El monto se calcula sobre la base del último salario integral devengado. Si la relación laboral termina antes de los tres primeros meses, al trabajador le corresponden cinco días de salario por cada mes trabajado o fracción de mes.

Adicionalmente, la LOTTT establece la obligación para los patronos de contratar un porcentaje de aprendices del Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES) y de admitir pasantes solicitados por instituciones educativas. Es importante destacar que la LOTTT, en su artículo 307, inicialmente no considera la relación de pasantía como una relación laboral, siempre que se cumplan los requisitos de un plan de formación específico y tutoría. Sin embargo, si el pasante continúa prestando servicios en la entidad de trabajo una vez culminado el plan de formación, la relación podría transformarse en laboral.

La complejidad inherente al cálculo de las prestaciones sociales y la carga financiera que representan, especialmente en un entorno de alta inflación donde los salarios (y por ende, la base de cálculo) pueden variar significativamente, actúan como un fuerte desincentivo para la contratación formal. Muchos emprendedores, especialmente aquellos con flujos de caja limitados y operando en un contexto de incertidumbre, pueden verse tentados a mantener estructuras de personal mínimas, recurrir a la informalidad laboral o deliberadamente limitar el crecimiento de su negocio para evitar la escalada de estas obligaciones laborales. El manejo inadecuado de estos aspectos no solo conlleva riesgos financieros, sino también la posibilidad de enfrentar costosos litigios laborales.

D. La presión fiscal: Navegando el sistema tributario venezolano

El sistema tributario venezolano se caracteriza por su complejidad y una elevada carga fiscal, elementos que los emprendedores identifican como una de sus principales preocupaciones, llegando a describirla como "voracidad fiscal". Se estima que entre el **60% y el 70%** de los beneficios de una empresa formal pueden destinarse al pago de diversos impuestos y contribuciones, lo que impacta severamente la rentabilidad y la capacidad de reinversión.

Principales impuestos nacionales y municipales:

Los emprendimientos en Venezuela están sujetos a una multiplicidad de tributos. A nivel nacional, destacan el Impuesto Sobre la Renta (ISLR), que aplica una tarifa progresiva del 15%, 22% o 34% sobre el enriquecimiento neto anual, dependiendo de la cantidad de Unidades Tributarias (UT) de ganancia. El Impuesto al Valor Agregado (IVA) tiene una alícuota general del 16% y una alícuota para bienes y servicios suntuarios del 15%. Otros tributos relevantes incluyen el Impuesto a los Grandes Patrimonios (IGP), que grava el patrimonio neto de los sujetos pasivos especiales, y el Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF), con una alícuota del 3% sobre pagos realizados en moneda extranjera o criptomonedas sin mediación de instituciones financieras venezolanas.

A esto se suma un abanico de contribuciones parafiscales que gravan diferentes bases: la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (LOPCYMAT) con un 10% (este porcentaje parece referirse a una sanción o aporte específico, no a una alícuota general sobre ingresos o nómina como otros parafiscales); la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación (LOCTI) con un 0,5% sobre ingresos brutos para ciertas empresas; la Ley del Deporte con el 1% sobre la utilidad neta contable; la Ley Orgánica de Drogas con el 1% sobre la utilidad contable para empresas con más de 50 empleados; el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES) con el 2% sobre el salario normal; el Seguro Social Obligatorio (SSO) con alícuotas entre 9% y 11% sobre el salario normal; el Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH) con el 2% sobre el salario integral; y la Ley de Protección de las Pensiones de Seguridad Social (LPPSS) con un 9% sobre la nómina de trabajadores.

A nivel municipal, el principal tributo es el Impuesto sobre Actividades Económicas (ISAE), cuyas alícuotas varían según el municipio y el tipo de actividad, rigiéndose por un clasificador armonizado que establece límites máximos. Existe la preocupación entre los empresarios de que muchas alcaldías tienden a aplicar los montos máximos permitidos, exacerbando la carga fiscal.

Obligaciones ante el SENIAT y cronograma tributario:

La principal obligación formal es la inscripción en el Registro Único de Información Fiscal (RIF), administrado por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), el cual tiene una validez de tres años y debe renovarse. Las empresas deben presentar declaraciones anuales de ISLR, declaraciones mensuales (o quincenales para contribuyentes especiales) de IVA, incluso sin operaciones gravables, y realizar anticipos mensuales de ISLR equivalentes al 0,5% de los ingresos brutos.

Un cambio normativo importante es la implementación de la facturación digital obligatoria a partir de marzo de 2025 para ciertos tipos de negocios. Este sistema requiere el uso de máquinas fiscales o sistemas de facturación homologados por el SENIAT y abarca no solo facturas, sino también notas de débito, crédito y guías de despacho.

Impacto de la Unidad Tributaria (UT):

El valor de la Unidad Tributaria (UT) es un factor crucial, ya que numerosas bases imponibles, exenciones, sanciones y umbrales para obligaciones fiscales están expresados en UT. Durante un tiempo, el valor de la UT se mantuvo en Bs 9. Sin embargo, se ha reportado un reajuste significativo a Bs 43, con entrada en vigor a partir de junio de 2025. Este drástico incremento (377,78%) tendrá un impacto considerable en la carga fiscal efectiva de muchas obligaciones. La UT es utilizada por el SENIAT para la determinación de tributos nacionales bajo su competencia.



La siguiente tabla ofrece una guía rápida de las principales cargas fiscales:

Tabla 3: Principales Obligaciones Tributarias para Nuevos Emprendimientos en Venezuela (2024-2025)

Tipo de Tributo	Base Imponible (Resumida)	Alícuota/Tasa General	Periodicidad Declaración/Pago	Ente Recaudador
Impuesto Sobre la Renta (ISLR) - Persona Jurídica	Enriquecimiento Neto Anual	Progresiva: 15%, 22%, 34% (según UT)	Anual	SENIAT
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	Precio de Venta de Bienes / Prestación de Servicios	16% (General), 15% (Suntuario)	Mensual / Quincenal (Esp.)	SENIAT
Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF)	Pagos en Moneda Extranjera/Cripto sin intermediación bancaria	3%	Por operación / Quincenal	SENIAT (Tesoro Nac.)
Aporte INCES	Salario Normal	2%	Trimestral	INCES
Cotización Seguro Social Obligatorio (SSO)	Salario Normal	9%-11% (Patrono)	Mensual	IVSS
Impuesto sobre Actividades Económicas (Municipal)	Ingresos Brutos	Variable según Ordenanza y Actividad	Mensual	Alcaldía correspondiente
Ley Protección Pensiones Seg. Social (LPPSS)	Nómina de Trabajadores (Pago de Salarios y Bonificaciones)	9% (Patrono)	Mensual	SENIAT (Tesoro Nac.)

La "voracidad fiscal" y el hecho de que una alta proporción de los beneficios se destine al pago de impuestos no solo merman la rentabilidad, sino que también pueden actuar como un poderoso incentivo para la evasión fiscal y la permanencia en la informalidad. Para los emprendimientos más pequeños o aquellos que operan al nivel de subsistencia, la carga formal puede ser simplemente insostenible. Si formalizarse implica ceder más de la mitad de los ya exiguos beneficios, en un contexto de mercado reducido y baja capacidad de compra, la decisión racional para muchos emprendedores por necesidad podría ser operar al margen de la formalidad para asegurar la supervivencia, a pesar de los riesgos inherentes. Esto, a su vez, perpetúa un ciclo de informalidad y limita la base de recaudación fiscal efectiva.

Adicionalmente, la implementación de la facturación digital, si bien busca mejorar la transparencia y la eficiencia en la recaudación tributaria, podría representar una barrera tecnológica y de costos adicional para los microemprendedores y los negocios que operan en la informalidad. La necesidad de adquirir e implementar sistemas homologados por el SENIAT puede ser un desafío considerable para aquellos con bajos niveles tecnológicos y capital limitado. Si el proceso de adaptación es complejo o costoso, y no se acompaña de medidas de apoyo y simplificación accesibles, podría ampliar la brecha entre los contribuyentes formalizados y aquellos que permanecen en la economía sumergida, dificultando su eventual transición a la formalidad.

E. Infraestructura de sistemas de información y servicios básicos

La operatividad y competitividad de los emprendimientos modernos dependen crucialmente de una infraestructura de sistemas de información y servicios básicos confiable y accesible. En Venezuela, esta área presenta desafíos significativos.

Costos y confiabilidad del acceso a internet y servicios de telecomunicaciones:

La infraestructura tecnológica en Venezuela es limitada, y la calidad del servicio de internet, caracterizada por baja velocidad y frecuentes interrupciones, afecta negativamente la productividad de los negocios. De hecho, el país ha sido señalado por tener uno de los peores servicios de internet a nivel mundial. CANTV sigue siendo el principal proveedor de internet tradicional, con una cuota de mercado que rondaba el 47,77% en el primer trimestre de 2024 y el 46,43% en el segundo trimestre del mismo año. No obstante, un número considerable de sus clientes reporta estar meses o incluso años sin servicio efectivo.

En respuesta a estas deficiencias, ha habido un aumento en la oferta de proveedores de internet por fibra óptica. Sin embargo, el acceso a estos servicios es desigual, beneficiando principalmente a zonas urbanas y a quienes pueden costearlos. Los planes de fibra óptica de CANTV (Aba Ultra) pueden variar en costo desde aproximadamente US\$25 o US\$35 mensuales para velocidades básicas, hasta US\$80 o incluso US\$150 para planes de mayor velocidad, a lo que se suma el costo de instalación. Los empresarios confirman que las fallas constantes en el servicio de internet limitan severamente la operatividad y la productividad de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Impacto de las fallas en servicios públicos (electricidad, agua):

Las deficiencias no se limitan a las telecomunicaciones. Un 33% de los líderes empresariales venezolanos citan las fallas en servicios públicos esenciales como un reto principal para sus operaciones. Un alarmante 91% de las compañías encuestadas reportaron fallas en el suministro eléctrico, lo que ha obligado a un 45% de ellas a invertir en plantas generadoras propias y a un 16% a construir pozos de agua para asegurar el suministro. Estas inversiones representan costos adicionales significativos y desvían recursos que podrían destinarse a otras áreas productivas, además de afectar directamente la productividad por interrupciones no planificadas.

Costos de hardware, software y sistemas POS:

La inversión en tecnología, aunque necesaria, también presenta barreras de costo. Las computadoras de escritorio para oficina pueden variar desde unos US\$128 a US\$225 para equipos básicos o usados con procesadores Core i5 52, mientras que un equipo nuevo tipo "All-in-One" de marca reconocida puede rondar los US\$599. En cuanto al software, las licencias para sistemas de Planificación de Recursos Empresariales (ERP) pueden superar los US\$50,000 en consultoría e implementación para proyectos complejos, aunque existen soluciones en la nube con suscripciones mensuales que inician alrededor de los US\$70 por usuario. Software básico como Windows Server 2025 puede costar desde US\$6 y Office Home 2024 unos US\$138.

Los sistemas de Punto de Venta (POS) también varían ampliamente en precio. Soluciones basadas en software como Square POS pueden ofrecer lectores de tarjeta a bajo costo o gratuitos, cobrando comisiones por transacción, mientras que otros como Treinta POS tienen planes desde aproximadamente US\$19 mensuales. Los equipos POS físicos disponibles en Venezuela, de marcas como AON, SOLUX o BEMATECH, pueden costar entre US\$720 y más de US\$1,700. Existen alternativas a sistemas internacionales como Square o Kyte, entre las que se mencionan Gour-net y NOVACAJA para el mercado venezolano. Para microemprendedores, especialmente aquellos en etapas iniciales o con capital limitado, la inversión en tecnología, particularmente en software especializado y sistemas POS robustos, puede resultar prohibitiva.

La deficiente infraestructura de servicios públicos, tanto de internet como de electricidad, no solo incrementa los costos operativos directos (por ejemplo, la necesidad de adquirir generadores eléctricos o contratar múltiples proveedores de internet como medida de contingencia), sino que también impone una especie de "impuesto oculto". Este se manifiesta en términos de tiempo perdido debido a interrupciones, productividad reducida, oportunidades de negocio en línea limitadas y una seria dificultad para avanzar en la transformación digital, la cual es identificada como una prioridad estratégica por muchas empresas venezolanas. Si un negocio no puede operar de manera continua por falta de luz o una conexión a internet estable, inevitablemente pierde ventas, incumple plazos con clientes y proveedores, y daña su reputación. El tiempo y los recursos dedicados a solventar estos problemas básicos son tiempo y recursos que no se invierten en el crecimiento y la innovación del negocio.

En consecuencia, la necesidad imperiosa de invertir en soluciones alternativas para asegurar la operatividad de los servicios básicos (como plantas eléctricas o múltiples conexiones a internet) desvía capital que, en entornos más estables, podría destinarse a la innovación, el marketing, la capacitación del personal o la expansión del negocio. Esta situación tiende a perpetuar el ciclo de bajo crecimiento y escasa adopción tecnológica que caracteriza a muchos emprendimientos en Venezuela, limitando su capacidad para competir eficazmente y para evolucionar más allá de la subsistencia.

F. Costos de inversión inicial

La decisión de emprender se enfrenta, desde el inicio, al desafío de cuantificar y asegurar la inversión inicial necesaria. Estos costos varían enormemente según el tipo, tamaño y sector del negocio.

Estimaciones para diferentes tipos de pequeños negocios:

Para una empresa en general, las cifras sobre el capital mínimo de arranque son diversas. Algunas fuentes indican un rango entre US\$3,000 y US\$6,000, mientras que el SAREN podría requerir el equivalente a US\$10,000 para la constitución de ciertas compañías. Un análisis de los costos de registro básicos, sin incluir todos los honorarios profesionales, sugiere un mínimo de US\$480, y otra guía general para emprender en Venezuela menciona un desembolso inicial de alrededor de US\$2,200.

Para ofrecer una perspectiva más concreta, la siguiente tabla presenta una estimación de costos de inversión inicial para tres arquetipos de pequeños negocios en Venezuela:

Tabla 4: Estimación de Costos de Inversión Inicial para Tres Tipos de Pequeños Negocios en Venezuela (Ejemplos Referenciales)

Renglón de Costo	Tienda Online de Productos Locales (Bajo Costo)	Puesto de Comida Rápida (Carrito Básico) (Costo Medio)	Pequeño Taller de Servicios (Ej. Costura, Reparaciones Básicas) (Costo Medio-Bajo)
Registro Legal Simplificado (RNE)	\$0 - \$50 (Trámite online, asesoría básica)	\$0 - \$50 (Trámite online, asesoría básica)	\$0 - \$50 (Trámite online, asesoría básica)
Equipamiento Básico	\$50 - \$300 (PC/Laptop usada, smartphone)	\$200 - \$800 (Carrito, utensilios básicos)	\$100 - \$500 (Máquina de coser usada, herramientas básicas)
Inventario Inicial / Materiales	\$100 - \$500 (Pequeño stock de productos)	\$100 - \$300 (Insumos para primeros días)	\$50 - \$200 (Telas básicas, hilos, repuestos comunes)
Marketing de Lanzamiento	\$20 - \$100 (Redes sociales, volantes)	\$20 - \$100 (Redes sociales, volantes)	\$20 - \$100 (Redes sociales, volantes)
Capital de Trabajo Mínimo (ej. para 1-3 meses)	\$100 - \$300	\$150 - \$400	\$100 - \$300
RANGO DE COSTO TOTAL ESTIMADO (US\$)	\$270 - \$1,250	\$470 - \$1,650	\$270 - \$1,150

Nota: Estos rangos son estimaciones gruesas y pueden variar significativamente según la ubicación, la calidad del equipamiento, la escala inicial y las decisiones específicas de cada emprendedor. No incluyen costos de alquiler de local comercial si aplica, ni todos los posibles permisos sectoriales.

Muchos emprendedores potenciales se ven frenados por la incertidumbre sobre la cuantía real de la inversión inicial. Esta tabla, con ejemplos adaptados al contexto venezolano y mencionando tipos de negocios accesibles, busca ofrecer una orientación general y desmitificar algunos de estos costos, facilitando una mejor planificación financiera.

III. Outsourcing Estratégico: Una Vía para la Optimización y Supervivencia del Emprendedor Venezolano

Ante la complejidad del entorno operativo y la multiplicidad de desafíos, la tercerización u outsourcing de ciertas funciones no medulares del negocio emerge como una estrategia inteligente y, en muchos casos, necesaria para la supervivencia y el crecimiento de los emprendimientos en Venezuela. Al delegar tareas especializadas a proveedores externos, los emprendedores pueden optimizar recursos, reducir costos y concentrarse en el núcleo de su actividad productiva.

A. Áreas clave para la tercerización

Diversas áreas funcionales de un negocio son susceptibles de ser tercerizadas, permitiendo a los emprendedores acceder a conocimientos y eficiencias que difícilmente podrían desarrollar internamente en las etapas iniciales.

- **Contabilidad y finanzas:** Esta es una de las áreas más comúnmente tercerizadas. Incluye servicios como la llevanza de libros contables, la preparación de estados financieros periódicos (mensuales, anuales), el análisis financiero para la toma de decisiones, la elaboración de informes para la casa matriz (en caso de filiales), conciliaciones bancarias, gestión de cuentas por cobrar y tesorería, y control de activos fijos.
- **Gestión administrativa y de nómina:** El procesamiento de la nómina, incluyendo el cálculo detallado de salarios, deducciones, beneficios contractuales, pasivos laborales (como prestaciones sociales, vacaciones y utilidades), y la preparación de liquidaciones al término de la relación laboral, son tareas complejas y sensibles al error que pueden ser eficientemente manejadas por externos. Esto también abarca la generación de reportes legales y administrativos relacionados.
- **Asesoría y cumplimiento fiscal:** Dada la alta presión y complejidad del sistema tributario venezolano, contar con asesoría fiscal experta es crucial. Los servicios de outsourcing en esta área incluyen la preparación y declaración de impuestos nacionales (IVA, ISLR, IGTF) y municipales, la determinación y pago de contribuciones parafiscales, la planificación fiscal para optimizar la carga tributaria, y el apoyo y representación ante fiscalizaciones de los entes recaudadores.
- **Soporte de tecnologías de la información (TI) y gestión de infraestructura:** Para emprendimientos que dependen de la tecnología, la tercerización puede cubrir el mantenimiento de hardware y software, la gestión de servicios en la nube, la seguridad de datos, y la implementación o soporte de sistemas ERP. Esto permite acceder a tecnología actualizada sin incurrir en los altos costos de adquisición y personal especializado interno.

B. Beneficios concretos del outsourcing en el contexto venezolano

La adopción de servicios de outsourcing ofrece ventajas particularmente relevantes para los emprendedores que operan en el desafiante entorno venezolano:

- **Minimización de costos de inversión inicial:** Uno de los atractivos más significativos es el ahorro en la inversión inicial. Al tercerizar, el emprendedor evita los costos asociados a la contratación de personal especializado a tiempo completo para áreas como contabilidad, administración o recursos humanos, así como la inversión en espacio físico adicional para estos departamentos y la adquisición de licencias de software costosas (por ejemplo, sistemas contables o de nómina robustos).
- **Reducción de gastos operativos recurrentes:** Más allá de la inversión inicial, el outsourcing contribuye a disminuir los gastos operativos fijos y variables. Esto se traduce en menores costos de nómina (salarios, y especialmente las onerosas prestaciones sociales del personal administrativo), ahorro en insumos de oficina, y la eliminación de gastos asociados al mantenimiento y actualización de tecnologías específicas para estas funciones.
- **Acceso a experticia especializada y actualización constante:** Los proveedores de outsourcing suelen contar con equipos de profesionales altamente calificados y actualizados en la compleja y cambiante legislación fiscal y laboral venezolana, así como en normativas contables y mejores prácticas de gestión. Este acceso a conocimiento especializado es vital en un entorno regulatorio que exige constante atención y adaptación.
- **Enfoque en el Core Business y mejora de la eficiencia:** Al delegar tareas administrativas, contables o fiscales, que suelen ser complejas y consumir mucho tiempo, el emprendedor y su equipo pueden concentrar sus energías y recursos en las actividades centrales del negocio: el

desarrollo y mejora de su producto o servicio, la atención a los clientes y las estrategias de crecimiento y expansión.

- **Mitigación de riesgos legales y fiscales:** El cumplimiento riguroso de las múltiples obligaciones legales, laborales y fiscales en Venezuela es un desafío. El outsourcing a firmas especializadas ayuda a asegurar dicho cumplimiento, reduciendo significativamente la probabilidad de errores costosos, la imposición de multas y sanciones por parte de los entes reguladores, y los riesgos de litigios.
- **Flexibilidad y escalabilidad:** Los servicios de outsourcing pueden adaptarse a las necesidades cambiantes del emprendimiento. A medida que el negocio crece o enfrenta fluctuaciones en su actividad, los servicios contratados pueden ajustarse (escalarse hacia arriba o hacia abajo) con mayor facilidad que modificar una estructura de personal interno.

La siguiente tabla resume estas ventajas clave:

Tabla 5: Ventajas del Outsourcing para Emprendedores Venezolanos

Área de Beneficio	Descripción Específica del Beneficio en el Contexto Venezolano
Reducción de Costos	Minimiza la inversión inicial en personal e infraestructura administrativa; reduce gastos operativos fijos (nómina, alquiler de oficinas para esas áreas) y variables (insumos, software).
Acceso a Experticia	Provee conocimiento especializado y actualizado sobre la compleja y cambiante legislación fiscal, laboral y contable venezolana, difícil de mantener internamente por un nuevo emprendedor.
Enfoque en Negocio Core	Libera tiempo y recursos del emprendedor para concentrarse en la estrategia, producción, ventas y atención al cliente, en lugar de tareas administrativas que no generan ingresos directos.
Mitigación de Riesgos	Ayuda a asegurar el cumplimiento normativo, disminuyendo la exposición a multas, sanciones y litigios en un entorno con alta fiscalización y regulaciones estrictas.
Flexibilidad	Permite adaptar los servicios contratados al tamaño y necesidades fluctuantes del emprendimiento, crucial en una economía volátil, sin incurrir en los costos fijos de una plantilla grande.

En un entorno caracterizado por una alta rotación de personal, ya sea debido a la migración o a la continua búsqueda de mejores oportunidades salariales, la tercerización de funciones críticas como la contabilidad, la gestión de impuestos y el procesamiento de la nómina puede ofrecer un nivel de continuidad y estabilidad operativa que sería difícil y costoso de mantener con personal interno. La pérdida de un contador o un administrador clave puede generar disrupciones significativas en un emprendimiento; una firma de outsourcing, en cambio, generalmente asegura la continuidad del servicio a través de su equipo de profesionales.

Más aún, para aquellos emprendimientos que surgen de la informalidad – los comúnmente denominados "mata tigres" que buscan evolucionar hacia una estructura más formal –, la tercerización puede actuar como un puente fundamental. Les brinda acceso inmediato a conocimientos, sistemas y mejores prácticas en áreas como la contabilidad y la gestión fiscal, que de otra manera serían inaccesibles o requerirían una curva de aprendizaje muy pronunciada y costosa. Al delegar estas complejidades, el emprendedor puede concentrarse en la consolidación de su modelo de negocio, facilitando una transición más fluida hacia la formalidad y sentando las bases para un crecimiento sostenible. El outsourcing, en este sentido, puede ser un catalizador para que más emprendimientos de subsistencia logren transformarse en empresas estructuradas y con visión de futuro.



IV. Definiendo el Rumbo: El "Verdadero Emprendedor" vs. el "Mata Tigre" en Venezuela

En el tejido socioeconómico venezolano, coexisten diversas manifestaciones de la iniciativa individual para generar ingresos. Es crucial, especialmente para un evento dirigido a fomentar el desarrollo empresarial, distinguir entre lo que se podría denominar un "verdadero emprendedor" – con una visión de construcción y crecimiento a largo plazo – y la figura coloquial del "mata tigre", que responde a dinámicas más inmediatas y de subsistencia.

A. El Fenómeno del "Mata Tigre" y el "Rebusque"

Definición cultural y socioeconómica:

La expresión "matar un tigre" en Venezuela se refiere popularmente a la realización de trabajos esporádicos, tareas rápidas y a menudo sencillas, generalmente fuera de la especialidad o empleo principal de una persona, con el objetivo de obtener una ganancia adicional o puntual. Es una manifestación de lo que se conoce como "rebusque", una estrategia de supervivencia profundamente arraigada en contextos de precariedad económica. Este fenómeno no es nuevo, pero se ha exacerbado con el prolongado deterioro económico del país.

La economía informal en Venezuela es considerable, superando el 60% según algunas estimaciones. Muchos de los llamados "emprendimientos" operan en esta informalidad, en gran medida como respuesta al peso de la carga fiscal formal y a la insuficiencia de los salarios en el sector estructurado.

Motivaciones:

La principal motivación detrás del "mata tigre" y el "rebusque" es la necesidad económica imperante y la lucha por la subsistencia. En un escenario donde los salarios formales a menudo no alcanzan para cubrir la canasta básica, estas actividades se convierten en un complemento indispensable o, en muchos casos, en la fuente principal de ingresos.

Características:

El "mata tigre" se caracteriza por una visión a corto plazo, enfocada en la obtención de una ganancia inmediata para resolver necesidades urgentes. Generalmente implica una baja o nula inversión inicial, aprovechando habilidades preexistentes o recursos disponibles de manera improvisada. Estas actividades carecen, en su mayoría, de una estructura formal, planificación estratégica a futuro, y operan al margen de las obligaciones fiscales y registros mercantiles. No suelen ofrecer protección social (seguro social, prestaciones) a quienes las ejercen.

Aunque individualmente un "tigre" puede parecer una solución transitoria o menor, el conjunto de estas actividades conforma una porción muy significativa de la dinámica económica venezolana. Representa una forma de resiliencia económica popular y una adaptación masiva a un sistema formal que no logra proveer suficientes oportunidades ni ingresos adecuados. No se trata simplemente de "viveza" o picaresca, sino de una respuesta racional y a menudo ingeniosa a un entorno económico disfuncional y excluyente.

B. El perfil del "Verdadero emprendedor" venezolano

En contraste con la inmediatez del "mata tigre", el "verdadero emprendedor" venezolano, aun partiendo frecuentemente de la necesidad, exhibe motivaciones y características orientadas hacia la construcción de un proyecto empresarial con mayor solidez y perspectiva.



Motivaciones:

Si bien la necesidad puede ser el catalizador inicial para muchos, el "verdadero emprendedor" aspira a trascender la mera subsistencia. Puede albergar la motivación de "cambiar el mundo", aunque, como se discutió, este ideal se adapte a una escala local o comunitaria en el contexto venezolano. Su motor es la identificación de oportunidades de negocio, la búsqueda de soluciones innovadoras (aunque sean incrementales y adaptadas al entorno) y la creación de valor sostenible. Fundamentalmente, posee una visión de crecimiento, con la intención de formalizar su actividad y lograr escalabilidad a mediano o largo plazo.

Características:

Este perfil se distingue por una aproximación más estructurada a la actividad empresarial. Implica una planificación estratégica, aunque esta deba ser flexible y adaptativa a la volatilidad del entorno. Conlleva la asunción de riesgos calculados y una visión a largo plazo, que va más allá de la ganancia del día a día. Hay una preocupación por la calidad del producto o servicio y por encontrar elementos de diferenciación en el mercado. Muestra un interés activo en la formación empresarial y en la mejora continua de sus habilidades y conocimientos. Además, suele existir una intención de generar empleo formal y de contribuir de manera más estructurada al desarrollo económico local o nacional.

Una diferencia fundamental en la gestión de los desafíos radica en que el "verdadero emprendedor" buscará activamente soluciones estructurales y formales a los obstáculos legales, financieros y operativos, incluyendo la formalización progresiva de su negocio y la consideración de herramientas como la tercerización para optimizar su gestión. El "mata tigre", por el contrario, tiende a evadir o sortear estos desafíos a través de mecanismos informales y con un enfoque cortoplacista.

En el contexto venezolano, el "verdadero emprendedor" no es necesariamente aquel que concibe una idea disruptiva de alcance global. Dada la predominancia del emprendimiento por necesidad y la hostilidad del entorno, el mérito y el "heroísmo" de este emprendedor radican en su capacidad para, incluso partiendo de la precariedad, construir una estructura formal, generar empleo de calidad (aunque sea a pequeña escala inicialmente) y mantener una visión de crecimiento y sostenibilidad *a pesar de* un contexto que constantemente empuja hacia la informalidad y la supervivencia diaria.

La transición de una mentalidad de "mata tigre" a la de un "verdadero emprendedor" es un proceso individual complejo, pero también es un termómetro de la salud y la funcionalidad del ecosistema emprendedor en su conjunto. Si el entorno ofreciera condiciones más favorables –menor burocracia, acceso real a financiamiento, seguridad jurídica, servicios públicos confiables– es probable que muchos de quienes hoy se dedican al "rebusque" por obligación optaran por canalizar su energía y creatividad hacia la construcción de empresas más formales y con mayor potencial de crecimiento. Las barreras actuales actúan como un filtro severo, donde solo los más resilientes, o aquellos con acceso a ciertos recursos o redes de apoyo, logran dar el salto cualitativo.

C. Hacia un emprendimiento de calidad

Venezuela, más que una proliferación de iniciativas de subsistencia necesita fomentar emprendimientos de calidad. Esto implica ir más allá de la simple generación de autoempleo precario y avanzar hacia la creación de empresas que sean sostenibles, innovadoras (incluso de forma incremental y adaptada al contexto), y que tengan un impacto económico y social más significativo.

La formación empresarial, la adopción de una visión a largo plazo y la búsqueda constante de innovación son elementos cruciales para que los emprendimientos puedan superar la etapa de mera subsistencia y evolucionar hacia modelos de negocio más robustos. El emprendimiento formal y de calidad juega un papel fundamental en la generación de empleo estable, la ampliación de la base de recaudación fiscal y, en última instancia, en la promoción de un desarrollo económico más equilibrado y sostenible para el país.

Fomentar estos "emprendimientos de calidad" no es solo una cuestión de capacitar individualmente a los emprendedores. Requiere, de manera fundamental, una mejora sustancial en las condiciones del ecosistema emprendedor: facilitar el acceso a financiamiento, garantizar una mayor estabilidad regulatoria y jurídica, y proveer una infraestructura de servicios básicos confiable. La calidad de los emprendimientos que surgen es, en gran medida, un reflejo de la calidad del entorno en el que deben operar. Por lo tanto, la

promoción de un emprendimiento más robusto es una corresponsabilidad tanto del emprendedor como de las instituciones y políticas que configuran su contexto.

Para visualizar estas diferencias, la siguiente tabla contrasta los perfiles:

Tabla 6: Diferencias Fundamentales: "Verdadero Emprendedor" vs. "Mata Tigre" en Venezuela

Criterio de Comparación	"Mata Tigre" / "Rebusque"	"Verdadero Emprendedor" (venezolano)
Motivación Principal	Necesidad económica inmediata, subsistencia, ganancia adicional rápida.	Trascender la subsistencia, oportunidad de negocio, crecimiento, impacto local/comunitario, realización personal.
Visión Temporal	Corto plazo, inmediatez.	Mediano a largo plazo, búsqueda de sostenibilidad y crecimiento.
Nivel de Inversión Inicial	Muy bajo o nulo, uso de recursos existentes/improvisados.	Variable, pero dispuesto a invertir capital (propio o buscado) en activos y estructura.
Estructura / Formalidad	Informal, sin estructura organizativa ni registros legales/fiscales.	Búsqueda de formalización (RNE, Registro Mercantil), estructura organizativa básica, planificación.
Gestión de Riesgos	Evasión de riesgos formales, alta exposición a la precariedad.	Asunción de riesgos calculados, búsqueda de mitigación a través de la planificación y el cumplimiento.
Innovación	Generalmente baja o nula, replicación de actividades existentes.	Búsqueda de innovación (de producto, proceso o mercado), aunque sea incremental y adaptada al contexto.
Impacto Económico/Social	Principalmente autoempleo de subsistencia, bajo impacto agregado.	Potencial de generar empleo formal, contribuir a la recaudación fiscal, dinamizar la economía local.

Esta tabla busca clarificar las distinciones clave que este evento pretende comunicar, ayudando a los asistentes a reflexionar sobre su propio enfoque y a comprender las implicaciones de cada camino.

V. Conclusiones y recomendaciones

El panorama del emprendimiento en Venezuela se presenta como un campo de contrastes: una notable efervescencia emprendedora, impulsada en gran medida por la necesidad de subsistencia, que se enfrenta a un entorno económico, legal y operativo extremadamente desafiante. No obstante, este escenario también revela un espíritu resiliente y un potencial humano significativo, evidenciado por el nivel educativo de muchos emprendedores.

Es fundamental que los emprendedores venezolanos comprendan que, a pesar de la volatilidad e incertidumbre del contexto, la aplicación de principios empresariales sólidos, la planificación estratégica (aunque sea adaptativa) y una gestión eficiente de los recursos siguen siendo pilares fundamentales para la supervivencia y el eventual crecimiento.

Se proponen las siguientes recomendaciones prácticas:

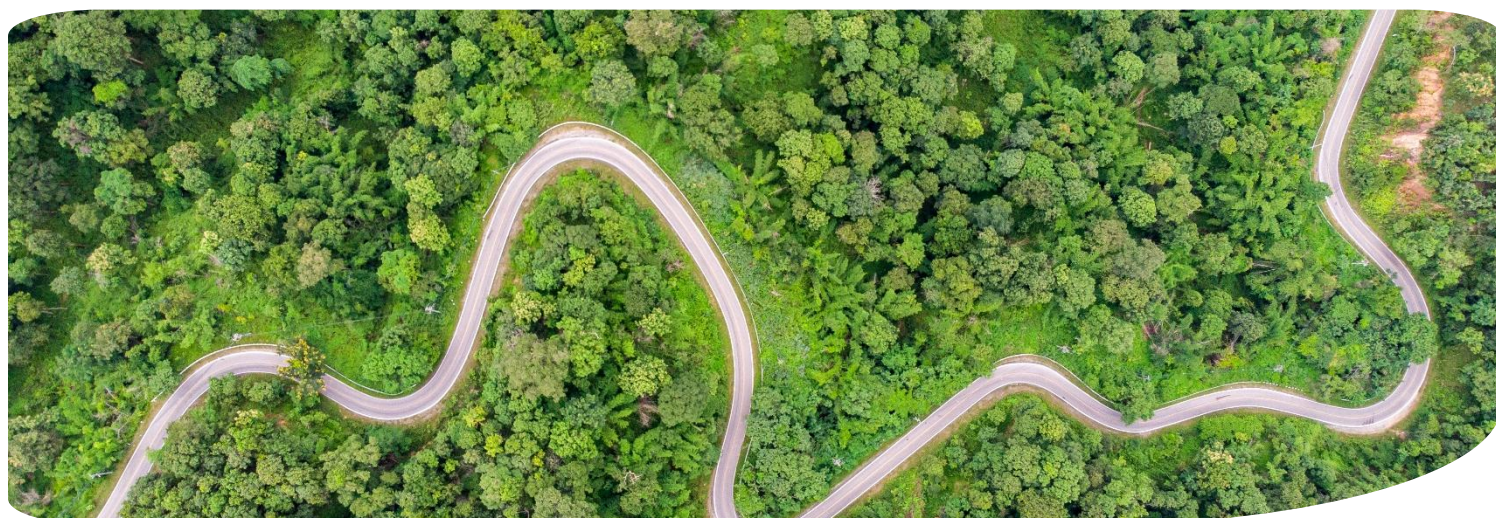
1. **Buscar la formalización progresiva:** Evaluar la opción de iniciar a través del Registro Nacional de Emprendimiento (RNE) como un primer paso hacia la formalidad, aprovechando su aparente simplicidad y menores costos iniciales, pero con una planificación clara para la eventual transición al registro mercantil tradicional.
2. **Implementar una gestión financiera rigurosa:** Desde el inicio, es crucial llevar un control detallado de ingresos y egresos, elaborar presupuestos realistas, gestionar cuidadosamente el flujo de caja y analizar la estructura de costos para identificar áreas de optimización.
3. **Conocer y planificar el cumplimiento de obligaciones:** Informarse sobre las principales obligaciones legales (constitución, permisos), laborales (LOTTT, INCES, SSO) y fiscales (SENIAT, impuestos municipales) y planificar su cumplimiento para evitar sanciones y contingencias.
4. **Invertir estratégicamente en tecnología básica:** Considerar la adquisición de herramientas tecnológicas que mejoren la eficiencia operativa y el control, como un sistema de Punto de Venta (POS) adecuado al tamaño y tipo de negocio, y asegurar una conexión a internet lo más estable posible, explorando alternativas si es necesario.
5. **Buscar activamente formación y mentoría:** Aprovechar las oportunidades de capacitación en gestión empresarial, finanzas, marketing y otras áreas relevantes. Buscar la guía de mentores o asesores con experiencia en el mercado venezolano puede ser invaluable.

Emprender en Venezuela hoy es, sin duda, una travesía marcada por desafíos singulares. El complejo entorno económico, con su inflación persistente y un poder adquisitivo reducido, junto a los obstáculos legales, fiscales y operativos, ponen a prueba la tenacidad de cada empresario. Es una realidad que muchos inician su camino impulsado por la necesidad imperante de subsistencia, en una dinámica que a menudo se conoce como "rebusque" o "matar un tigre".

No obstante, el espíritu emprendedor venezolano resplandece con una admirable capacidad de adaptación, resiliencia e innovación, incluso en las circunstancias más adversas. La clave para trascender la supervivencia diaria y forjar un "verdadero emprendimiento" con visión de futuro y potencial de crecimiento sostenido, radica en la adopción de una planificación estratégica, aunque flexible, la búsqueda constante de la formalización progresiva y la optimización inteligente de los recursos disponibles.

En este contexto, es vital considerar cómo la tercerización de funciones contables, administrativas, fiscales y de nómina puede transformarse en un poderoso aliado estratégico. Delegar estas tareas especializadas no solo permite minimizar significativamente los costos de inversión inicial y los gastos operativos recurrentes, sino que también brinda acceso a experticia crucial para navegar el complejo panorama regulatorio y fiscal venezolano, permitiéndote enfocar tu energía en el núcleo de tu negocio.

Este es el momento de reflexionar: ¿Estás construyendo una solución para el hoy o una empresa con cimientos para el mañana? La información es una herramienta fundamental. Utiliza estos conocimientos para tomar decisiones informadas, fortalecer tu modelo de negocio y diferenciarte, aspirando a un emprendimiento de calidad que no solo genere ingresos, sino que también aporte valor y contribuya activamente al tejido económico y social de Venezuela. El camino es arduo, pero el potencial de crecimiento y el impacto positivo de un emprendimiento bien estructurado son inmensos.



Cómo podemos ayudarle

Esperamos que la información le resulte útil. Si desea ampliar cualquiera de los puntos planteados, contacte con grantthornton.com.ve

Contáctenos



Jorge Gómez

Socio

E grant.thornton@ve.gt.com



Ruth Zambrano

Gerente de Consultoría

E grant.thornton@ve.gt.com



Grant Thornton

www.grantthornton.com.ve/

© 2025 Grant Thornton International Ltd. Todos los derechos reservados.

“Grant Thornton” se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton International Ltd (GTIL) y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.