

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

## MODELO DE RECONVERSIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA INFORMAL CON FINANCIAMIENTO DEL ESTADO PARA LA REGIÓN ZULIANA

### RESTRUCTURING MODEL OF THE INFORMAL ECONOMIC ACTIVITY WITH THE STATE'S FINANCING TO THE REGION OF ZULIA

Ana Prieto Sánchez<sup>1</sup>, Leiniz Zerpa López<sup>2</sup>, Marle Martínez Ramirez<sup>3</sup>

#### RESUMEN

El objetivo del trabajo es diseñar un modelo de reconversión de la actividad económica informal, a través del financiamiento del estado para atender la región zuliana. Para lograrlo, se planteó estudiar la percepción de los individuos que laboran en la economía informal respecto a la constitución de microempresas y al modelo de franquicias, se determinaron las debilidades y fortalezas que afianzarían su viabilidad. Se consultó a representantes de las instituciones públicas y entes locales que apoyan financieramente las actividades microempresariales. Se aplicó una metodología de tipo descriptiva y proyectiva. Los resultados revelaron la percepción positiva de la población respecto a la aceptación del concepto que prevé la constitución de microempresas asociadas a Pymes a través de un contrato de franquicia. El análisis condujo finalmente a la construcción del modelo.

**Palabras clave:** Reconversión, financiamiento, franquicia, economía informal, PYME.

#### ABSTRACT

The purpose of this research is to design a model of restructuring for informal economic activity, through the state's financing to support the region of Zulia. To achieve this goal, it was proposed to study people's perception about working in the informal economy area in relation to the constitution of micro-companies and to franchises model, weaknesses and strengths that would support their viability were determined. The representatives of the public and local institutions that financially

<sup>1</sup> Economista. Magíster en Gerencia de Empresas: Mención Mercadeo. Cursante VI Cohorte Doctorado en Ciencias Humanas de LUZ. Profesora Asociada. Dedicación exclusiva. Acredita en el PPI Nivel I. Secretaria Docente de Postgrado LUZ-COL. [anaprieto@cantv.net](mailto:anaprieto@cantv.net)

<sup>2</sup> Ingeniero Electrónico. Magíster en Gerencia Financiera. [leinizzerpa@cantv.net](mailto:leinizzerpa@cantv.net)

<sup>3</sup> Ingeniero en Computación. Magíster en Informática Educativa. Profesora Agregada. Dedicación exclusiva. Docente Investigadora. Miembro del Condes. Acredita en el PPI. [marlem@cantv.net](mailto:marlem@cantv.net)

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

support the micro-enterprise activities were consulted. The applied methodology is descriptive and projective. The results revealed the positive perception of the population with respect to the acceptance of the concept that anticipates the constitution of micro-companies associated to PYMEs through a franchise contract. The analysis finally leads to the construction of the model.

**Key words:** Reconstructing, financing, franchise, informal economy, PYME.

## INTRODUCCIÓN

La dinámica económica de las naciones comprende la interacción de múltiples variables que son analizadas concienzudamente de forma que permita a los expertos diagnosticar su estado y definir las políticas mas coherentes que logren su mejora, fortalecimiento o permanencia en el tiempo en función de su situación. Dentro de estas variables se ubican el empleo, el desempleo y la informalidad a través de las cuales se cuantifica y asocia la porción de la población económicamente activa y la ocupación en la cual se desempeñan.

En el caso venezolano, los últimos años han sido signados por altas tasas de desempleo lo que ha originado una migración de la población hacia el sector informal de la economía. La informalidad laboral está definida por la carencia de los beneficios sociales representados por la asistencia médico hospitalaria y un sistema de pensión para la vejez, entre otros. De igual forma, la totalidad de la actividad se caracteriza por el incumplimiento en el pago de las cargas impositivas establecidas por el Estado, originando serios trastornos en el correcto funcionamiento del flujo de recursos destinados a la prestación de los servicios que el Estado brinda a sus ciudadanos (Freije, 2002).

En este orden de ideas, se plantea la posibilidad de resolver la situación del desempleo e informalidad a través de generar puestos formales de trabajo, realizando grandes inversiones e industrializando los diferentes sectores económicos. Esta inversión debe ser mayoritariamente privada de forma que el Estado destine parte de sus ingresos provenientes de la renta petrolera, en el caso

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

de Venezuela, y la renta tributaria a la atención de los menos favorecidos con la implantación de planes sociales de atención directa; el resto del presupuesto se dedica a la mejora y ampliación de la infraestructura para soportar las nuevas actividades y el diferencial presupuestario dedicarlo a la educación y salud de la población en general. Este enfoque requiere de estrategias muy elaboradas y planes coherentes con largo tiempo de ejecutoría, lo que deje en lo inmediato un espacio de atención respecto a los ocupados informales.

Considerando lo anterior, el presente trabajo es el resultado de una investigación, cuyo objetivo fue diseñar un modelo de reconversión de la actividad económica informal con financiamiento del estado, tomando como caso de estudio la ciudad de Maracaibo. Para el logro del objetivo se procedió a identificar los planes de ayuda de los entes gubernamentales en la región zuliana para el apoyo a la pequeña y mediana empresa y la microempresa y su incidencia en la generación de empleo formal; asimismo se requería determinar si el modelo de franquicia puede ser abordado por el financiamiento gubernamental en el Zulia; seguidamente se determinó la influencia de las cargas impositivas sobre la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa; igualmente se determinó la percepción de los individuos ocupados informalmente sobre la reconversión de su actividad a través de una microempresa con formato tipo franquicia así como las debilidades y fortalezas al momento de formalizar su ocupación; para finalmente establecer el modelo de reconversión de la actividad informal para la región zuliana.

## **I. CONSIDERACIONES GENERALES**

La crisis económica de los países, independientemente de sus orígenes, dan inicio a una serie de distorsiones que atentan contra todo sistema de producción y comercialización. Aunado a esto, las deficiencias en los mecanismos de control de

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

las importaciones y la evasión fiscal originan un mercado paralelo que en parte resuelve la crisis de generación de empleo y de sustento para el ciudadano común que no logra acceder al mercado formal de trabajo.

En esta realidad, se circunscribe Venezuela que muestra variables macroeconómicas de alto desempleo y alta ocupación informal, se destaca que por primera vez en la historia del país y en forma continuada desde el año 1999 la cifra de informalidad supera el índice de empleo formal (Conindustria, 2003). Parte de la solución a esta situación estaría dada por el crecimiento de la inversión privada que pasa por la confianza que el Estado, rector de las políticas económicas, pueda brindar.

Esta crisis es acumulativa desde hace más de veintisiete años y se ha caracterizado por la desinversión y el retroceso empresarial (Conindustria, 2001). Las políticas económicas de los diferentes gobiernos han ocasionado la fuga de capitales nacionales y la disminución de la inversión extranjera, que queda reflejado en la caída del PIB per cápita cuyo máximo valor se registró en el año 1977 y a partir de allí ha descendido no pudiendo restablecerse a los niveles previos a la fecha señalada.

Bajo esta perspectiva, las diferentes investigaciones realizadas sobre la pobreza indican que la situación en lugar de estabilizarse tiende a agravarse. Para el año 1999, más de catorce millones de venezolanos se encontraban en situación de miseria (Palacios y col., 2000). Aún cuando las cifras relacionadas tienen una leve tendencia a la baja, la situación permanece como un problema cuya solución se visualiza en el muy largo plazo.

Con la carencia de un empleo formal se disminuyen las posibilidades de seguridad social, ya que no existe otro medio a través del cual se pueda asegurar la inclusión regularizada del individuo y su grupo familiar a los sistemas existentes, no habría acceso a los planes de pensión, asistencia médica y demás beneficios

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

que se derivan del empleo. De igual forma, se crea un desequilibrio en las cuentas de la Nación, ya que, aún cuando se produce una actividad económica importante que genera gastos al Estado, la misma no revierte utilidad a través de la cancelación de los tributos respectivos con los cuales, se debe costear el mantenimiento de la infraestructura y la cancelación de sueldos y salarios de los empleados públicos involucrados en el proceso.

En contraparte con la situación de desempleo y pobreza, es mundialmente reconocida la pequeña y mediana empresa como fuente generadora de empleo, dado sus características de baja tecnificación lo que conlleva a la contratación de mano de obra calificada para el desempeño de sus diferentes actividades. Sin embargo, estas pequeñas unidades de negocios no gozan del respaldo financiero necesario (Freije, 2002), y en la mayoría de los casos sus niveles de racionalidad son poco asertivos, lo cual compromete su desempeño y permanencia en el tiempo.

Sin embargo, la posición de Venezuela como país exportador de petróleo con grandes reservas y en los actuales momentos de altos precios del crudo que se traduce en ingentes ingresos derivados de esta actividad, pueden llevar a pensar que bastaría con la inversión que el Estado a través de sus programas sociales ejecuta para superar la situación de desempleo y la carencia de recursos de la población. Lamentablemente los recursos y medios utilizados no son suficientes, ya que la estructura del Estado no ha logrado amalgamar una sólida base de acción para la viabilidad de los programas sociales (Sabino, 1996), y se requiere necesariamente de la inversión, empuje e intelecto privado para hacer frente a la crisis y superarla.

La región zuliana presenta similares niveles de informalidad en su actividad económica que el resto del país, basta con transitar las calles y avenidas de la ciudad de Maracaibo para constatar a simple vista la realidad. Calles y avenidas

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

principales convertidas en bulevares comerciales, ventas ambulantes de disímiles productos, esquinas convertidas en ferias de comidas, ventas de libros y productos varios. La mendicidad es otro aspecto que resalta, “una vez que el individuo alcanza una situación de quiebra económica, con baja probabilidad de ser empleado nuevamente, liquidada la totalidad de sus activos personales y sin posibilidad de obtener ayuda, pasa a un estrato más bajo en el nivel de pobreza, se convierte en mendigo” (Orlando, 2000). Es entendible que son varios los factores que llevan a una persona a este estado, sin embargo, en lo atinente a este trabajo de investigación se resalta básicamente el factor económico.

La situación de la informalidad puede ser abordada desde varios enfoques, uno de ellos expresado en las teorías económicas y que representan soluciones a mediano y largo plazo con la intervención del Estado a través de sus políticas rectoras (Freije, 2002). Otro punto es aceptar la informalidad y crear mecanismos que permitan atenuar las exigencias tributarias y modificar la legislación que ampara al ciudadano dentro de un sistema de seguridad provisto por el Estado minimizando el aporte o cotizaciones individuales (Huerta, 2004). Otro enfoque contemplaría la participación mancomunada de ambos sectores, público y privado, y así aportar lo mejor de cada uno en pro del bienestar colectivo, propiciando la creación de riqueza tanto para el inversor privado representado en la pequeña y mediana empresa como para el ocupado informal convertido en microempresario y donde ambos casos cuenten con el apalancamiento financiero del Estado.

Dentro de las posibilidades de inversión privada, ha tomado relevancia el modelo de expansión conocido como franquicia que aventaja a otros modelos de crecimiento empresarial, ya que, su aplicación minimiza los riesgos asociados a la inversión de capitales, dado que su funcionamiento se basa en la duplicación de un emprendimiento suficientemente comprobado y el cual en su operación originaria genera utilidad.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

Por todo lo expuesto, la formulación del problema de investigación quedo definido como ¿Será viable diseñar un modelo de reconversión de la actividad económica informal con financiamiento del Estado para atender la región zuliana?

Para lograr el objetivo planteado se siguió la siguiente sistematización de inquietudes:

1. ¿Cuáles serán los planes de ayuda de los entes gubernamentales en la región zuliana para el apoyo a la pequeña y mediana empresa y microempresa y su incidencia en la generación de empleo formal?
2. ¿Cuál es la posibilidad de poder abordar el modelo de franquicia a través del financiamiento de los entes gubernamentales en la región zuliana?
3. ¿Cuál es la influencia de las cargas impositivas sobre la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa?
4. ¿Cuál será la percepción de los individuos ocupados informalmente en Maracaibo sobre la reconversión de su actividad a través de una microempresa con formato tipo franquicia así como las debilidades y fortalezas al momento de formalizar su ocupación?
5. ¿Se puede diseñar un modelo de reconversión de la actividad informal?

En ese sentido, se analiza entonces la posibilidad de poder establecer un modelo para la transformación de la actividad económica informal de la región zuliana, específicamente en la ciudad de Maracaibo, entendiéndose como tal, a aquel que permita al ciudadano común el ingreso al sistema de seguridad social que contempla la asistencia médica y hospitalaria, la inclusión al subsistema de pensión o jubilación e ingresos mensuales por encima del costo de la canasta normativa alimentaría, así también, recibir adiestramiento en las áreas de competencia en las cuales se desempeña y formalizar una estrategia de bienestar sustentable en el tiempo para sí y su entorno familiar, es la base para este estudio, que se circunscribe en un enfoque económico mercantilista de la actividad

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

desarrollada por el ciudadano en su acontecer cotidiano de informalidad para de esta manera llevarlo a franquear su realidad permitiéndole formalizar su ocupación.

## **II. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO**

La investigación realizada es del tipo descriptiva-proyectiva (Hurtado, 2002) que se caracteriza porque el resultado final aporta un nuevo instrumento que al ser aplicado derivará en modificaciones del comportamiento de los individuos en su entorno, lo cual, es característico de su tipo.

Las investigaciones proyectivas tienen como propósito primario la elaboración de una propuesta o modelo que pretende solucionar un problema de tipo práctico, bien para un grupo social o a una institución en un área específica del conocimiento, lo cual se logra a través del diagnóstico de las necesidades del momento, de los procesos explicativos o generadores y de las tendencias futuras (Hurtado, 2002).

De igual forma, el trabajo contempla las particularidades que definen a la investigación descriptiva, cuando se caracteriza a la población objeto de estudio en busca de facilitar la implantación del modelo, así también, por el hecho mismo de medir y recolectar información, de manera independiente o conjunta sobre la variable (Hernández y otros, 2003).

Durante el proceso investigativo se estudiaron los pasos previos a la obtención del modelo, ratificado en la descripción de planes de ayuda por parte de entes gubernamentales en apoyo a microempresa, de igual forma se analiza la incidencia de estos planes en la formalización de las actividades que fomentan, lo que permitió cubrir el estadio predictivo. Se explora la posibilidad de financiamiento por parte del Estado a emprendimientos que utilizan el formato de franquicia y se explica el efecto de los tributos internos sobre la pequeña y



Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

mediana empresa. Estas acciones conllevan finalmente al establecimiento del modelo objeto de estudio, donde una vez definido se ratifica el carácter proyectivo de la investigación.

En cuanto a la población, está constituida por las instituciones: Instituto Venezolano de los Seguros Sociales, el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributarias y los entes gubernamentales que apoyan financieramente a los proyectos de microempresas ubicadas en la ciudad de Maracaibo. También forman parte de la población, las personas que elaboran y expenden comidas ligeras y bebidas refrescantes no gaseosas sin contenido alcohólico de manera informal.

En referencia a las técnicas de recolección de la data, se utilizaron las técnicas documentales y la encuesta donde se recurrió a la entrevista y al cuestionario. En el primer caso, se apeló a la técnica documental para dar respuesta a lo concerniente al formato de franquicia. Se utilizó la entrevista, para determinar la forma de financiamiento por parte del estado, que se caracterizó por ser del tipo no estructurado y en formato libre lo que permitió a los entrevistados extenderse en sus repuestas y de esta forma recabar datos para responder a las inquietudes sobre los planes de ayuda de los entes gubernamentales en la región zuliana para el apoyo a la pequeña y mediana empresa y microempresa y su incidencia en la generación de empleo formal, así como también para determinar la influencia de las cargas impositivas sobre la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa

El cuestionario, significó el trabajo mayoritario dado las características de la población, trabajadores informales, para su aplicación se utilizó la modalidad directa. Esta técnica permitió obtener información precisa, confiable y pertinente para determinar la percepción de los individuos ocupados informalmente, en la ciudad de Maracaibo, sobre la reconversión de su actividad a través de una

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

microempresa con formato tipo franquicia así como las debilidades y fortalezas al momento de formalizar su ocupación

El análisis y procesamiento de los datos se trató a través de técnicas de estadística descriptiva aplicadas. De esta forma, se logró establecer las relaciones luego de presentar los datos en tablas para la obtención de las medidas estadísticas requeridas. Este tratamiento se realizó bajo el lenguaje Excel, presentando los datos obtenidos en la aplicación del cuestionario.

### **III. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL O DE REFERENCIA**

El basamento conceptual del trabajo de investigación da respuesta a las inquietudes y aclaran los diferentes aspectos sobre los cuales se sientan las bases del modelo ya que no sólo es la situación de alta informalidad, que puede ser calificada como una oportunidad para su implantación, sino aquellos contenidos conceptuales como lo es el formato de franquicias para la expansión y asociación de negocios, así como las grandes posibilidades de éxito que representan las pequeñas y medianas empresas, por sus características de flexibilidad y rápida adaptación a los cambios del entorno, lo que permite dar forma al planteamiento del modelo.

Para sustentar este estudio se tomo como base teórica las argumentaciones de varios autores tales como Rosales (2003), Iranzo y col. (1999), Orlando (2000), Palacios y col (2000), Molero, (1999), entre otros. Los conceptos teóricos de la investigación se centran en definir el uso de términos como: la informalidad en la economía; pequeña y mediana empresa; el modelo de franquicia, aquí se resaltaron las ventajas de franquiciarse, los contratos y las cargas impositivas; para finalmente analizar las fuentes de financiamiento del estado. Todas estas definiciones permitieron enlazar los diferentes conceptos y su aplicabilidad en el diseño del modelo de conversión que se estudia.

## **1. Informalidad**

La Informalidad en la economía representa al sector económicamente activo que se desempeña en trabajos donde no se cuenta con los beneficios económicos y sociales otorgados por la ley ni la posibilidad de honrar los deberes tributarios respectivos (Rosales, 2003).

En este sentido, Irazo y col (1999) afirman que el aumento de la incapacidad del sector formal de poder absorber la demanda de empleo ha degenerado en una variedad de formas de contratación que apuntan a reducir los costos laborales en detrimento de los beneficios que deben cubrir las necesidades de los trabajadores, este hecho crea una marcada diferencia entre los trabajadores altamente protegidos y los desprotegidos dentro del mismo sector que bien puede semejarse a los observados entre los formales e informales.

Una revisión del comportamiento de la informalidad económica en la ciudad de Maracaibo, en los últimos años, muestra fuertes signos de declinación de la actividad económica y de la generación de riqueza para la población (Conindustria, 2003). El valor de los bienes y servicios producidos por nacionales y extranjeros en el país se ha venido reduciendo consistentemente desde el año 1977, fecha tope en la cual se alcanza el mayor crecimiento (Conindustria, 2001).

Esta realidad, es factor determinante para plantearse la necesidad de crear mecanismos que reviertan la tendencia. Es probable que la solución definitiva se escape al planteamiento de un modelo de reconversión de la informalidad y obedece más a políticas claras y transparentes en el ámbito macroeconómico y político que fomenten la inversión privada y disminuyan el control estatal. Sin embargo, es igualmente probable que la solución definitiva no se logrará en el corto plazo y cualquier planteamiento sólido que contribuya a disminuir el impacto de la crisis se revertirá en beneficios para un gran número de venezolanos que

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

lamentablemente van enfilados por el sendero de la pobreza y la marginalidad (Orlando, 2000), excluidos de los beneficios económicos y sociales que la legislación laboral venezolana les promete.

## **2. Pequeña y Mediana Empresa**

Los pequeños y medianos emprendimientos tienen definiciones que varían según la región o país donde se ubiquen. Para el caso venezolano la definición queda establecida en el decreto N° 1547 del 9 de noviembre del año 2001 de la Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria PYMI (Cuadro 1).

Es importante considerar el concepto de PYME abordado en la investigación y que difiere de la asumida en el ámbito nacional que la define como PYMI. La diferencia radica en que la pequeña y mediana industria contempla solo un sector, el industrial, mientras que PYME es de mayor alcance y encierra en su definición al sector industrial y manufacturero, de los servicios y del comercio. Esta característica de amplitud es considerada durante el tratamiento del tema, independientemente del sector.

Resulta asimismo interesante, la gran capacidad para la generación de empleo de la pequeña y mediana industria, su adaptabilidad a los vaivenes económicos, la utilización casi exclusiva de maquinarias y equipos de origen nacional y la alta incidencia de reutilización de maquinaria usada adaptada a sus necesidades, la potencialidad para elevar y diversificar las exportaciones no tradicionales así como la flexibilidad para adaptarse a los requerimientos del mercado. Todas estas consideraciones se presentan como una fuerte alternativa al momento de emprender proyectos gubernamentales en torno a la generación de empleo o a la disminución de la informalidad (Romero y col, 1997).

## **CUADRO 1**

### **DEFINICIÓN DE PYMI EN VENEZUELA**

**Artículo 3° A los efectos del presente decreto de ley se entiende por:**

**1 Pequeña Industria, la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendidas en los siguientes parámetros:**

**1.1. Planta de trabajadores con un promedio anual no menor de once (11) trabajadores, ni mayor a cincuenta (50) trabajadores.**

**1.2. Ventas anuales entre nueve mil una (9.001) Unidades Tributarias y cien mil (100.000) Unidades Tributarias.**

**2. Mediana Industria, la unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos, comprendidas en los siguientes parámetros:**

**2.1. Planta de trabajadores con un promedio anual no menor de cincuenta y un (51) trabajadores, ni mayor a cien (100) trabajadores.**

**2.2. Ventas anuales entre cien mil una (100.001) Unidades Tributarias y doscientas cincuenta mil (250.000) Unidades Tributarias.**

**3. Emprendedor: persona interesada y capaz de identificar, evaluar y desarrollar una idea hasta transformarla en un concepto de negocio operativa o en un producto, mediante la obtención de los recursos necesarios para su ejecución y posterior comercialización.**

Fuente: Ley de Promoción y Desarrollo de la PYMI (2001).

### **3. El Modelo de Franquicia**

La franquicia se define como una forma de expansión de negocios sólidamente constituidos donde el propietario cede a través de un contrato los derechos de uso de la marca y los manuales de funcionamiento del negocio a cambio de lo cual recibe un pago inicial y regalías a futuro, siempre y cuando se cumplan los estatutos acordados en el contrato, respetando los estándares establecidos por el propietario original del negocio (Molero, 1999).

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
 Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
 Directorio CLASE / Directorio REDALyC

En líneas generales, todo negocio tradicional económicamente exitoso, de bienes o servicios, puede ver ampliada su capacidad, y por ende su rentabilidad que es el fin en sí mismo, a través del financiamiento parcial de entes externos que estén dispuestos a afrontar con entusiasmo y mínimo riesgo la operación de su similar en una ubicación distinta manteniendo los estándares alcanzados por el originario, con una inversión inicial y pagos posteriores de regalías, a través de un contrato donde se especifican las condiciones, márgenes y asistencia técnica requerida.

Establecidos en cierta forma los orígenes del formato, es de suponer que existan variaciones o diversidad dentro del concepto en función de las características de los negocios sobre el cual se aplique la estrategia de expansión o franquicia como se aprecia en el cuadro 2.

**CUADRO 2**  
**TIPOS DE FRANQUICIAS**

<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>TIPO</b>
<b>Según el Sector de Actividad</b>	Franquicia de Producción
	Franquicia de Servicio
	Franquicia Industrial
	Franquicia de Distribución
	Franquicia de Conversión
<b>Según el Grado y Nivel de Integración de la Red</b>	Franquicia Asociativa
	Franquicia Financiera
	Franquicia Activa
	Franquicia Integrada
<b>Según la Forma de Expansión Geográfica</b>	Franquicia Unitaria
	Franquicia de Area
	Franquicia Maestra Regional

Fuente: Palacios, y col (2000).

### **Según el sector de actividad**

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

**Franquicia de Producción:** en este caso el franquiciante es propietario de la marca y fábrica los productos que comercializan sus franquiciados. Ejemplo: Tiendas Montana.

**Franquicia de Servicios:** el franquiciante suministra una fórmula original, eficiente y diferente a la del resto de las empresas del ramo, garantizando la satisfacción del cliente a través del conocimiento y experiencia previamente confirmada.

**Franquicia Industrial:** también conocida como de Formato de Negocio, se caracteriza porque los nuevos establecimientos son réplicas del original, igualmente la marca y los procedimientos de operación y administración se trasladan al franquiciado a través de un contrato donde se ceden los derechos de fabricación, tecnología y comercialización. En este tipo se enmarca la mayoría de los negocios de comida rápida.

**Franquicia de Distribución,** tal y como lo expresa el nombre, el franquiciado acomete la tarea de venta al mayor o detal de la mercancía o productos ofrecidos por el franquiciante, éste no los fabrica sino que constituye una red donde el margen de venta definirá si el original es mayorista y el franquiciado minorista o se escala a una posición de mayor volumen de venta. Por lo general, el contrato no establece un pago de regalías pero se adquiere la obligación de comprar solo al franquiciante. Ejemplo: algunas franquicias de Chicha, donde el franquiciante obliga al franquiciado a adquirir la totalidad de los insumos para que posteriormente este último elabore y expendan el producto al consumidor final. Igualmente, pero en otra área de comercialización se puede citar a las tiendas Graffiti, donde los franquiciados solo pueden vender en sus establecimientos los productos y marcas distribuidos por el franquiciante.

**Franquicia de Conversión,** consiste en sumar al sistema aquellos negocios independientes del mismo ramo, con esto se logran mayores beneficios ya que el franquiciado cuenta con experiencia y participación en el área pudiendo asimilar

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

rápidamente los nuevos procedimientos y generar utilidad en el muy corto plazo. Un ejemplo de este tipo es el logrado con las empresas inmobiliarias que se han sumado al concepto de Century 21 como franquicia.

### **Según el grado y nivel de integración de la red**

**Franquicia Asociativa:** según el grado y nivel de integración a la red se tiene en este caso un aporte compartido en el financiamiento bien por parte del franquiciado en el negocio original, o del franquiciante en el nuevo negocio. El primer caso sucede cuando el negocio original se cotiza en la bolsa de valores y los franquiciados tienen acceso a la compra de acciones. Un ejemplo de este tipo lo representan los restaurantes Wendy's, donde la casa matriz por lo general se reserva el 51% de la inversión inicial.

**Franquicia Financiera:** consiste en asociar a más de un ente al momento de contratar un negocio de franquicia donde al menos uno de ellos no interviene en la operación del nuevo negocio, sin embargo aporta parte del capital inicial para su desarrollo. Este tipo de franquicia no tiene gran acogida entre los emprendedores venezolanos.

**Franquicia Activa:** es uno de los más populares en el país, y se caracteriza porque el franquiciado hace la totalidad de la inversión inicial y opera directamente el negocio.

**Franquicia Integrada:** en este caso el fabricante distribuye en forma exclusiva los productos a través de la red de franquicias.

### **Según la forma de expansión geográfica**

**Franquicia Unitaria:** el contrato establece que se opera en un solo establecimiento por franquiciante, y en caso que este desee establecer uno nuevo, deberá cancelar la totalidad de inversión inicial sin ningún tipo de consideración económica por estar ya asociado al sistema.



Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

**Franquicia de Área:** es el acuerdo entre las partes en el cual se entrega la explotación de un área específica y el franquiciado puede aperturar un número determinado de establecimientos en un tiempo establecido.

**Franquicia Maestra Regional:** es la forma de internacionalizar los negocios y en éste se entrega la explotación de una región o país completo y la posibilidad de franquiciar con emprendedores locales asumiendo la totalidad de los riesgos asociados a la región o país.

La conjunción del sistema de franquicias con el objeto de la investigación queda sustentada en la modalidad de franquicia por conversión, ya que, en el mismo se sugiere la integración de varios emprendedores que han explotado el negocio con cierto éxito lo que redundará en beneficios para las partes, logrando reducir los tiempos de recuperación de la inversión dando una nueva imagen, soporte técnico y publicidad a los negocios convertidos al sistema, así como aprovechando la economía de escala.

Para los efectos de la investigación, se considera la franquicia de conversión definida según el sector de actividad. Este tipo de franquicia consiste en sumar al sistema aquellos negocios independientes del mismo ramo, con esto se logran mayores beneficios ya que el franquiciado cuenta con experiencia y participación en el área facilitando asimilar los nuevos procedimientos y generar utilidad en el muy corto plazo. Un ejemplo de este tipo es el logrado con las empresas inmobiliarias que se han sumado al concepto de Century 21 como franquicia.

Por tanto, el objeto de la investigación queda sustentada en la modalidad de franquicia por conversión, ya que, en el mismo se sugiere la integración de varios emprendedores que han explotado el negocio con cierto éxito lo que redundará en beneficios para las partes, logrando reducir los tiempos de recuperación de la inversión dando una nueva imagen, soporte técnico y publicidad a los negocios convertidos al sistema, así como aprovechando la economía de escala.

### **3.1. Ventajas de franquiciarse**

Una de las ventajas de franquiciarse consiste en la posibilidad de iniciar una nueva actividad sin la necesidad de poseer experiencia previa y que además se logre el éxito del emprendimiento. En gran medida, el éxito radica en la posibilidad de conocer los secretos del negocio a través de la firma del contrato de franquicia, esta ventaja competitiva y de bajo riesgo se logra con: a) la adquisición de los conocimientos técnicos involucrados en la actividad, b) la forma adecuada de administrar al personal que participa, y c) sólidas y comprobadas estrategias gerenciales de forma que la rentabilidad del negocio perdure en el tiempo.

Esta experiencia denominada venta del conocimiento o know how, que Palacios y col (2000) la condensan en conocimientos técnicos, gerenciales y de manejo de personal, quedan plasmados en los diferentes manuales que el franquiciante debe ceder al franquiciado una vez se convenga a tal fin a través de la firma del contrato.

### **3.2. Los Contratos**

Todo emprendimiento requiere desde sus inicios contar con un marco regulatorio que aclare cualquier situación que pueda suscitarse durante su operación, esto no significa que la totalidad de los casos puedan ser respondidos a través de la consulta de la normativa creada, sin embargo, este asidero legal tiende a minimizar los inconvenientes sobre todo al momento de la presentación de las cuentas administrativas y operacionales. Adicionalmente, las normativas y reglamentaciones sustentan el prestigio de la marca o negocio ya que su acatamiento permite mantener los estándares de servicio y calidad del producto ofertado o producido, lo cual se traduce en beneficios para todos los involucrados en el proceso.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

Estas premisas dan entrada al tema de la formalización en la relación comercial establecida entre dos partes que acuerdan acometer una nueva actividad o emprendimiento económico y que utilizan como medio el formato de la franquicia para su ejecución, surgiendo de ésta el convenio en la firma de un contrato para regular, resguardar y normar dicha relación. De acuerdo con Palacios y col. (2000), el contrato de franquicia se define como:

“Un contrato de índole mercantil, bilateral, oneroso y de trato sucesivo, con una licencia de uso de marca incerto, a través del cual el franquiciante le otorga al franquiciado el derecho a usar su marca o nombre comercial y le transfiere todos los conocimientos y técnicas para operar el negocio. De igual forma, el franquiciado adquiere el sistema operativo comprometiéndose al pago de una regalía y al cumplimiento de los estándares y requisitos impuestos por el franquiciante, destinados a mantener la calidad del producto o servicio que ofrece la franquicia”. (13)

Las características que signan un contrato de esta naturaleza son definidas por Molero (1999) como: Bilateral, comprende la adquisición de derechos y obligaciones mutuas entre las partes. Oneroso, se produce una generación de gastos recíprocos así como ventajas para las partes. Sucesivo, se deriva de las prestaciones periódicas contenidas en el contrato tales como la renta, la compra a plazos, el pago de regalías, entre otros. El aspecto mercantilista se refiere a la consideración como actividad comercial y se establece la relación entre las partes partiendo de este hecho.

Los aspectos mas relevantes que deben estar contemplados en un contrato de esta naturaleza son: el costo inicial y regalías del sistema, la licencia de uso de marca, el plazo o vigencia del contrato, las obligaciones de las partes, las operaciones del negocio franquiciado, los seguros, consideraciones en el caso de incumplimiento y terminación del contrato, obligaciones en caso de vencimiento, el manejo de la información confidencial, los impuestos y permisos respectivos, la

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

independencia de los contratantes, la no competencia a la terminación del contrato y por último la jurisdicción e indemnización.

### **3.3. Cargas Impositivas**

Las cargas tributarias constituyen una prestación con carácter de obligatoriedad, que es establecida por el Estado en forma unilateral dado su poder imperialista, y que se ejecuta mediante la aplicación de leyes especiales y de obligatoria aceptación por todos aquellos que sean imputables de acuerdo a las tipificaciones establecidas en la respectiva ley. El fin último de estas obligaciones, es la generación de recursos hacia el Estado para atender la justa distribución de la riqueza y apuntalar el desarrollo de la nación.

En cuanto a los tributos se presentan universalmente en tres formas: Los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales. Para el caso de Venezuela, los impuestos que deben enterar los contribuyentes naturales o jurídicos que se afilien a otra empresa a través de un contrato tipo franquicia, son los mismos que debe cancelar todo ente que establece una actividad comercial. Hasta la fecha no se ha producido ninguna modificación o cambio significativo que otorgue trato diferenciador a los emprendimientos bajo este formato.

Los impuestos de ley que deben ser considerados se resumen en: Impuesto sobre la renta, que establece en su artículo que todo enriquecimiento proveniente de la actividad económica realizada en el país debe enterar ingresos al fisco en los montos y disposiciones establecidas en la ley. El impuesto al valor agregado, este impuesto grava la transferencia de propiedad de bienes muebles corporales y la prestación de servicios independientes (Palacios y col, 2000), es de obligatorio cumplimiento para toda persona natural o jurídica; el mismo opera mediante la aplicación de débitos y créditos fiscales y consiste en aplicar la alícuota del impuesto sobre la correspondiente base imponible.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

Los impuestos municipales, contemplan cinco variantes, la patente de industria y comercio, la patente sobre vehículos, el impuesto sobre inmuebles urbanos y el impuesto sobre espectáculos públicos y los tributos derivados que provengan de una Ley; de éstos se destaca la patente de industria y comercio que tiene como hecho imponible la realización de actividades económicas gravables en jurisdicción de un municipio, en la mayoría de los casos se aplica sobre los ingresos brutos y permite a la municipalidad atender la exigencia de la población y la afectación por el desarrollo de dicha actividad económica.

#### **4. Financiamiento del Estado**

En este aparte, se analizaron los planes de ayuda de los entes gubernamentales en la región zuliana para el apoyo a la pequeña y mediana empresa y a la microempresa, y su incidencia en la generación de empleo formal.

La primera consideración consistió en definir a los entes locales cuya función primordial es el otorgamiento de créditos a los microempresarios, seguidamente se estructuraron por nivel de ejecutoria quedando conformados por aquellos que responden directamente al gobierno central o nacional, los que reportan al gobierno regional y finalmente los acreditados por el gobierno municipal.

Los entes locales que financian los microemprendimientos son: Corpozulia, Fonfidez y Fundepo. Tanto Corpozulia como Fonfidez tienen un alcance estatal mientras que Fundepo se focaliza o atiende solo los requerimientos de la ciudad de Maracaibo.

Los planes o programas de apoyo a las PYMEs y microempresas se centran en el otorgamiento de créditos. De los tres entes considerados, solo uno no incluye dentro de sus objetivos el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, este es Fundepo, la razón esgrimida por el representante de la

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

institución se centra en la capacidad de financiamiento, ya que los montos otorgados son muy reducidos en comparación con las exigencias del sector.

Tanto Corpozulia como Fonfidez, contemplan dentro de su cartera crediticia la atención a las PYMEs. Los tipos de proyectos a financiar cubren todo el espectro de la actividad económica, desde la producción y transformación pasando por los servicios y la comercialización. Respecto a los requisitos que se exigen, se centran en la justificación de la capacidad de pago, la constitución de la empresa en caso de ser persona jurídica, en el cumplimiento parcial de los deberes tributarios ya que solo se considera el ISLR y el registro de la actividad ante el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y tributaria; se destaca que solo una de las dos instituciones, Corpozulia, considera el ingreso de los trabajadores de las PYMEs de carácter jurídico dentro del Sistema de Seguridad Social, para lo cual se incluye dentro de sus requisitos la respectiva solvencia del Seguro Social.

Esta realidad concuerda con lo expresado por Rosales (2003), cuando expone que para el año 1994 en Venezuela el 24.5% de las PYMEs tanto rurales como urbanas eran informales. Para 1997 el porcentaje ascendía al 45.7% y en la actualidad se estima un porcentaje de informalidad en las PYMEs venezolanas del 52.6%.

Para el caso de las microempresas, existe variedad respecto a los aspectos considerados en los créditos y las políticas de financiamiento, el cuadro 5 resume las características por institución otorgante. Las consideraciones mas importantes en relación a las microempresas y su financiamiento estriban en lo siguiente:

1. A excepción de Corpozulia que apoya financieramente solo los emprendimientos de servicios de peluquería, el resto de los entes contemplan dentro de los negocios a financiar aquellos del tipo servicio, se destaca que los

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

emprendimientos considerados de comercio, venta de mercancía, no son apoyados financieramente.

2. Los intereses son fijos y se calculan anualmente.
3. La cantidad de requisitos varia, sin embargo se aprecia que cuanto mayor es el monto a financiar mayor son los requisitos exigidos.
4. Los tiempos otorgados para la cancelación del crédito van desde 1 hasta 3 años.
5. Las facilidades contempladas como la baja tasa de interés y las consideraciones de tres meses exentos de pagos, en un caso, y de exoneración de los abonos a capital en el otro, se resume en el cuadro 3.

Para estos financiamientos no se hace exigencia alguna respecto a la cancelación de los impuestos de ley, ni la inscripción de los beneficiarios o trabajadores de los mismos en el Seguro Social. Asimismo, para todos los casos de otorgamientos de créditos al sector de la microempresa, la tasa de morosidad o recuperación crediticia es considerablemente elevada, según lo expresaron cada uno de los representantes de las instituciones estudiadas.

### **CUADRO 3**

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
 Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
 Directorio CLASE / Directorio REDALyC

### ASPECTOS CREDITICIOS Y POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LOS ENTES LOCALES PARA LAS MICROEMPRESAS

ASPECTO	CORPOZULIA	FONFIDEZ	FUNDEPO
<b>Tipo de Negocio a Financiar</b>	Transformación de Materia Prima	Transformación de Materia Prima y Servicios.	Transformación de Materia Prima y Servicios.
<b>Monto de Créditos</b>	Hasta 3.000.000,00 B.s	Hasta 5.000.000,00 Bs.	Entre 200.000,00 y 1.000.000,00 Bs.
<b>Tasa de Interés</b>	6 % Anual	8 % Anual	10 % Anual
<b>Tiempo de Pago</b>	3 Años	Entre 1 y 3 Años	1 Año
<b>Facilidades de Pago</b>	3 Primeros Meses de Gracia	3 Primeros Meses Solo pago de Intereses	No hay Facilidades Previstas
<b>Requisitos Exigidos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia Cédula de Identidad</li> <li>- Referencias Personales</li> <li>- Presupuesto Original</li> <li>- Último Recibo de Enlven o Hidrolago</li> <li>- Carta de Residencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia Cédula de Identidad del Solicitante</li> <li>- Copia Cedula de Identidad del Conyuge</li> <li>- Plan de Negocio Hasta 5.000.000,00 Bs.</li> <li>- Último Recibo de Electricidad y Croquis de la Dirección exacta</li> <li>- Carta de Residencia</li> <li>- Referencias Personales</li> <li>- Presupuesto Original</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia Cédula de Identidad</li> <li>- Fotografía</li> <li>- Referencias Personales</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

#### IV. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

La entrevista realizada a los entes gubernamentales en la región zuliana, que se caracterizó por ser del tipo no estructurado y en formato libre, permitió a los entrevistados extenderse en sus repuestas y de esta forma recabar datos para responder a las inquietudes sobre los planes de ayuda para el apoyo a la pequeña y mediana empresa y microempresa y su incidencia en la generación de empleo formal, así como también para determinar la influencia de las cargas impositivas sobre la rentabilidad de la pequeña y mediana empresa. En este sentido, se pudo concluir que:



Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

1. En el análisis del financiamiento del estado para la creación del modelo de reconversión de la actividad informal, se logró identificar los planes de ayuda de los entes gubernamentales en la región zuliana para el apoyo a la pequeña y mediana empresa y a la microempresa, y su incidencia en la generación de empleo formal.

2. Seguidamente se determinó que el modelo de franquicia si puede ser abordado por el financiamiento gubernamental. En este sentido, las leyes que forman el marco legal de la Nación en su aparte que rige las negociaciones económicas, no hace ninguna restricción o trato, ni discriminatorio, ni preferencial, respecto al formato de expansión tipo franquicia, en concordancia con lo expuesto por Morillo (2001) este hecho permite que los entes gubernamentales puedan abordar el financiamiento de este tipo de emprendimiento, por tanto, es factible asumir dentro del modelo el formato de franquicia del tipo conversión.

En este orden de ideas, el cuestionario aplicado permitió obtener información para determinar la percepción de los individuos ocupados informalmente en la ciudad de Maracaibo sobre la reconversión de su actividad a través de una microempresa con formato tipo franquicia así como las debilidades y fortalezas al momento de formalizar su ocupación. El análisis y procesamiento de los datos se trató a través de técnicas de estadística descriptiva aplicadas. A continuación se presentan los hallazgos más importantes:

1. En cuanto a la percepción de los individuos ocupados informalmente sobre la reconversión de su actividad a través de una microempresa con formato tipo franquicia así como las debilidades y fortalezas al momento de formalizar su

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

ocupación, los resultados fueron convincentes. Se muestran a continuación, los resultados obtenidos:

- a. En términos de edad, sexo, años en la actividad, nivel educativo, cantidad de hijos y el número de personas que dependen de cada individuo, permitieron corroborar parte de las inquietudes manifestadas, así como, apoyar cualquier acción que tienda a la aplicación del modelo. La tabla 1, presenta la distribución de la muestra por rango de edades, se aprecia que la ocupación informal para la ciudad de Maracaibo esta determinada mayoritariamente por los individuos cuyas edades están comprendidas entre los 26 y 40 años, con un 43.41%, seguidos de la población más joven, los de 15 a 25 años de edad, con 37.21%, luego el segmento entre 41 y 55 años con un 13.95%, seguido del 4.65% de aquellos cuyas edades se ubican entre los 56 y 65 años y finaliza con un 0.78% de trabajadores con más de 65 años. El segmento de menores de 15 años no tuvo representantes en la muestra estudiada.

**TABLA 1**

**DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR EDAD**

<b>EDADES</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr %</b>
menos de 15	0	0
26 - 40	56	43,41
15 - 25	48	37,21
41 - 55	18	13,95
56 - 65	6	4,65
mas de 65	1	0,78
<b>TOTALES</b>	<b>129</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos Obtenidos del trabajo de campo.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

En la tabla 2, se muestra la distribución por sexo, donde se aprecia que el 62.79% está constituida por hombre y el restante 37.21% son mujeres.

**TABLA 2**

**DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR SEXO**

<b>EDADES</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr</b>
Hombres	81	62,79
Mujeres	48	37,21
<b>TOTALES</b>	<b>129</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos Obtenidos del trabajo de campo.

La distribución por nivel educativo se muestra en la tabla 3, donde la población está conformada mayoritariamente por egresados del ciclo diversificado, es decir, segundo nivel de educación, ésta ocupa una porción del 53.49%.

**TABLA 3**

**DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR NIVEL EDUCATIVO**

<b>EDADES</b>	<b>Fa</b>	<b>Fr</b>
Sin nivel	2	1,55
Básica	28	21,71
Diversificada	69	53,49
TSU	22	17,05
Profesional	8	6,2
<b>TOTALES</b>	<b>129</b>	<b>100%</b>

Fuente: Datos Obtenidos del trabajo de campo.

- b. Para el estudio de la percepción sobre constitución de microempresas, los resultados son mostrados en la tabla 4. Se observa que aproximadamente el 56% está de acuerdo con la creación de microempresas, el 63% comparte la

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
 Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
 Directorio CLASE / Directorio REDALyC

idea de integrar una red de microempresarios; asimismo manifiestan una actitud positiva al pago de impuestos. En resumen, estos resultados ponen de manifiesto que existe una tendencia positiva de los individuos encuestados hacia la constitución de microempresas.

**TABLA 4**  
**CONSTITUCIÓN DE MICROEMPRESAS**

DESCRIPCIÓN DE INDICADOR	DA		NINI		DES	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
Creación de Microempresa	98	75,97	23	17,83	8	6,2
Muchas Microempresas Reducen Ventas	31	24,03	39	30,23	59	45,74
Integrar Red de Microempresarios	82	63,57	27	20,93	20	15,5
Inversión de los Créditos en los Negocios	59	45,74	39	30,23	31	24,03
Pago de Créditos	99	76,75	22	17,05	8	6,2
Pago de Impuestos	102	79,07	15	11,63	12	9,3
Pago de IVSS	106	82,17	15	11,63	8	6,2
Pago de Otros Seguros	71	55,04	33	25,58	25	19,38

Fuente: Datos Obtenidos del trabajo de campo.

- c. En la tabla 5, se presentan de manera resumida los resultados en cuanto a la percepción sobre el formato de franquicia. En términos generales, las respuestas obtenidas permiten observar que la población percibe en forma positiva cualquier estrategia de negocio basada en el formato de franquicia, lo cual, aunado a la percepción sobre la constitución de microempresas responde en buena medida al objetivo de la investigación.

**TABLA 5**  
**PERCEPCIÓN DEL FORMATO DE FRANQUICIA**

DESCRIPCIÓN	DA		NINI		DES	
	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
Con la Franquicia Mejoran Ventas	84	65,1 2	23	17,83	22	17,05
Franquicia es Trabajo y poca Ganancia	27	20,9 3	45	34,88	57	44,19
Firmar Contrato es Inconveniente	49	37,9 8	26	20,16	54	41,86
Cumplimiento de Horario	112	86,8 2	13	10,08	4	3,10
Aceptar Supervisión de Microempresa	95	73,6 4	12	9,30	22	17,05
No Mantener Uniformidad	40	31,0 1	20	15,50	69	53,49
No Cumplir Estándares	49	37,9 8	9	6,98	71	55,04
Recibir Adiestramiento	120	93,0 2	7	5,43	2	1,55

Fuente: Datos Obtenidos del trabajo de campo.

## V. MODELO DE RECONVERSIÓN DE LA ACTIVIDAD INFORMAL

Identificados los entes gubernamentales que apoyan el desarrollo de la pequeña y mediana empresa y la microempresa, sus planes de financiamiento y las políticas crediticias, se aprecia una oportunidad de facilitar el desarrollo del modelo de reconversión de la actividad económica informal a través del financiamiento de las nuevas estructuras de negocios que se conciben.

En el mismo orden de ideas, la utilización del formato de expansión de negocios conocido como franquicia, y específicamente la del tipo conversión, representaría beneficios considerables para las partes involucradas. En este caso, el microempresario que se asocia a una empresa de mayor tamaño quien funge como franquiciante, y quien tendría dentro de sus responsabilidades no solo el deber expresado en el contrato, sino aquel fundamental de transferencia de

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

principios y ética empresarial, de forma que permita al franquiciado crecer en lo económico y personal.

Las restricciones impositivas quedan supeditadas a las aplicables a cualquier tipo de emprendimiento, por lo cual, no son consideradas como una carga adicional o como un atentado a la viabilidad del modelo. Los resultados muestran la percepción de los individuos ocupados en el sector informal de la economía en la ciudad de Maracaibo, hacia la viabilidad de conformar microempresas que puedan ser asociadas a una de mayor envergadura a través del contrato de franquicia del tipo conversión, para fortalecer al sector dotándolos de conocimientos y técnicas, así también aprovechar la economía de escala para hacer mas competitivos los precios de venta de sus bienes y servicios.

Los aspectos de la seguridad social y el pago de tributos, no pueden ser abordados en forma directa por los microempresarios ya que no existe un mecanismo que así lo permita, sin embargo se aprovecha su asociación comercial con la PYME de forma de incluirlos en el sistema. Esta consideración debe quedar plasmada en el contrato de franquicia igualmente la definición de las cotizaciones y la forma de cancelación.

De esta forma queda conceptualizado el modelo de reconversión de la actividad económica informal, con financiamiento del Estado para atender la región zuliana.

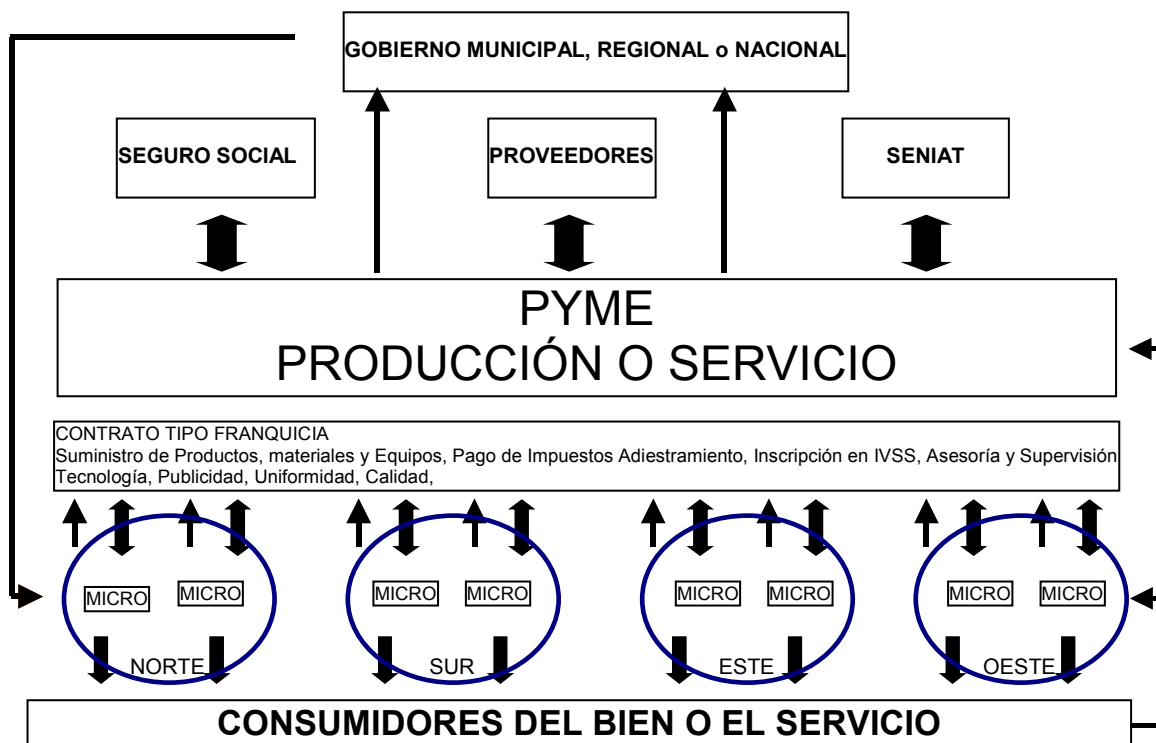
### **Propuesta del modelo**

La finalidad que se persigue, con el establecimiento de un modelo de reconversión de la actividad económica informal, es plantear una nueva forma de atención a los problemas que involucran variables macroeconómicas, que va más allá de las soluciones tradicionales y en cuya estructuración se conjugan, de forma creativa, una serie de conceptos prácticos y sencillos, de fácil aprehensión con lo cual se pretende la pronta operacionalización del modelo. Para la descripción del

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

modelo se utiliza en la figura 1, donde se aprecian los componentes y sus interrelaciones.

FIGURA 1  
MODELO DE RECONVERSIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA INFORMAL



Fuente: Elaboración propia.

Partiendo de la base de una población consumidora de bienes o servicios, los clientes, que previo a la implantación del modelo están siendo atendidos en sus requerimientos por trabajadores de la economía informal, se plantea la constitución de una PYME de igual especialidad a la actividad informal a la referenciada y a través de la cual se establece la absorción de los trabajadores

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

informales quienes, con el financiamiento del gobierno en cualquiera de sus ámbitos, se convierten en microempresarios, de esta forma, y con la firma de un contrato tipo franquicia con la PYME, pueden obtener los equipos, insumos, adiestramiento, asesoría, la inscripción en el IVSS y la cancelación de los respectivos impuestos, entre otros. Convirtiéndose en la cadena de comercialización o de prestación del servicio de la pequeña y mediana empresa.

Esta estrategia permite aprovechar las ventajas de la economía de escala para obtener precios más competitivos en la adquisición de insumos, partes y equipos, pudiendo disminuir sus costos y mejorar los precios de venta hacia su cadena de clientes. Por otro lado, la relación directa PYME – Microempresario permite minimizar los trámites con las instituciones respectivas, ente Financista, IVSS y SENIAT, haciendo un mejor aprovechamiento del tiempo y recursos del microempresario.

En la estrategia, se agrupa a los microempresarios por sector dentro de la ciudad (Norte, Sur, Este y Oeste) y se incluye en la campaña publicitaria de forma que el público en general se sienta atendido cerca de su lugar de requerimiento. En la figura, las flechas delgadas que van desde el estado hacia los microempresarios representan el flujo del dinero desde el financiamiento hasta la cancelación de las cuotas. Las flechas bidireccionales representan la relación comercial entre la PYME y los Microempresarios a través del modelo de franquicia. Las flechas que relacionan a los microempresarios con los consumidores indican la venta de productos o la prestación del servicio. Por último, la flecha que relaciona a los consumidores con los microempresarios y la PYME representa la retroalimentación del cliente hacia sus proveedores de forma de mantener la calidad del bien o el servicio.

Dentro de los costos de la franquicia a ser adquirida por el microempresario, se incluyen todos los equipos, uniformes, utensilios, consumibles, producto para



Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

un periodo de operación, gastos de transporte, gastos de apertura, publicidad y adiestramiento, se destaca que los costos de adiestramiento no pueden ser inferior al 30% del monto total del contrato.

El gasto de constitución de la PYME corre por cuenta del inversionista privado, así también, la adquisición de maquinaria, equipos, elaboración de manuales y cualquier costo adicional asociado a la pequeña y mediana empresa.

El proceso de adquisición de materia prima es una actividad asociada a la PYME. En este caso la estrategia consiste en negociar volúmenes considerables de insumos directamente con los fabricantes o en su defecto con la cadena de distribución al mayor, asegurando la entrega directa en la fábrica y haciendo uso del financiamiento comercial.

Los detalles de operación están en función del tipo de actividad a ser reconvertida, de allí que la PYME debe poseer experiencia en la actividad o que sus accionistas, de preferencia profesionales universitarios en las áreas de administración, economía, ingeniería, o carrera afín con comprobada trayectoria en la administración de empresas, hallan laborado en la actividad mencionada, bien de producción de bienes o de prestación de servicio.

Las cuatro funciones principales en estructura organizacional de la PYME son: operaciones, administración, recursos humanos y mantenimiento. Su vigencia y actuación está en función de la planificación establecida para la inclusión de los microempresarios dentro del formato, lo cual garantiza su crecimiento.

Los requerimientos de personal, determinación de la base de recursos y el estudio de costos, financiamiento y factibilidad, se establecen en función de la actividad y volumen estimado de comercialización. Estos aspectos están relacionados con la implantación y puesta en funcionamiento del modelo, constituyéndose en punto de partida para futuros trabajos.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

## **REFLEXIONES FINALES**

Basándose en la revisión bibliográfica realizada y los resultados obtenidos en el trabajo de campo, que conllevo a establecer un modelo de reconversión de la actividad económica informal, se obtuvieron las siguientes reflexiones:

1. El modelo de franquicia, como formato de expansión de negocios, no posee restricciones legales para ser abordado como un negocio que permita reconvertir la actividad económica informal en una actividad organizada formalmente, a través de la agrupación de pequeños franquiciantes de un ramo económico en particular.
2. Los individuos que laboran en actividades informales, tienen una opción positiva en la constitución de microempresas, e igual consideración respecto al hecho de asociarse a una de mayor tamaño a través de un contrato tipo franquicia.
3. Se estableció un modelo de reconversión de la actividad económica en forma conceptual. Para lo cual se plantea:
  - a. La conformación de una PYME, con fortalezas financiera y operacional, así también, con altos niveles de racionalidad, cuya actividad principal este siendo ejecutada por otros individuos de manera informal. De esta forma se estructura una estrategia de crecimiento en función de la absorción de los ejecutores informales.
  - b. Estos trabajadores informales, a través del financiamiento público o privado, concretan la conformación de una microempresa y la firma de un contrato tipo franquicia con la PYME.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

- c. Lo anterior, además de las consideraciones comerciales, incluye la estrategia de pago de impuestos y la inscripción del asociado (franquiciante) y su grupo familiar al IVSS.
- d. En el mismo orden de ideas, se establecen los planes de adiestramiento para tecnificar la actividad del microempresario de forma de incrementar su productividad y competitividad, lo cual le permitirá la permanencia en el tiempo de su negocio.

## REFERENCIAS

CONINDUSTRIA. (2001). **Situación de la Industria**. Presentación ante la LII Anual de Fedecamaras. Revista estadística de información, Vol II. N° 17.

CONINDUSTRIA.(2003). **El Cerco a la Generación de Empleo Productivo**. Revista estadística de información, Vol I. N° 6.

FREIJE, S. (2002). **El empleo Informal en América Latina y el Caribe: Causas, Consecuencias y Recomendaciones de Política**.

Disponible: <http://www.iabd.org/sds/doc/EmplInformal.pdf>. [consulta: 10-6-2005].

HERNÁNDEZ SAMPIERI Roberto, FERNÁNDEZ Carlos, BAPTISTA Pilar, (2003), **Metodología de la Investigación**. 3ra Edición. México. McGraw Hill.

HUERTA José. (2004). **El Desempleo en Venezuela**.

Disponible: <http://www.mipagina.cantv.net/jbhuerta/desempleo.htm>. [consulta: 5-7-2005].

HURTADO Jacqueline. (2002). **Metodología de la Investigación Holística**. 3ra Edición. Venezuela. Fundación Sypal.

IRANZO C, RICHTER J. y PATRUYO T. **Reestructuración Economía y Mercado de Trabajo en Venezuela**. [consulta: 5-7-2005].

Disponible:<http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/libros/trabajo2/0.pdf>.

Ley de Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria PYMI. Decreto N° 1547 del 9 de noviembre del año 2001. Venezuela.

Dep. Legal: ppx 200502zu1950 / ISSN: 1856-1810 / Catálogo LATINDEX: 14.593 / Directorio REVENCYT: RVN004  
Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB /  
Directorio CLASE / Directorio REDALyC

MOLERO M. (1999). **Desarrollo del Sistema de Franquicias como Alternativa de Comercialización de Productos y Servicios en el Mercado Venezolano.** Tesis de grado Maestría en Gerencia de Empresas: Mención Financiera. Venezuela. Universidad del Zulia.

MORILLO E. (2001). **Un Estudio de los Contratos de Franquicia en el Ordenamiento Jurídico Venezolano.** Tesis de grado Maestría en Gerencia Financiera. Venezuela. Universidad Rafael Bellosó Chacín.

ORLANDO M. (2000). **El sector Informal en Venezuela ¿Plataforma o Barrera para la Reducción de la Pobreza?** [consulta: 10-6-2005].  
Disponible: [http://www.revele.com.ve/pdf/revista\\_venezolana\\_de\\_economia\\_y\\_ciencia\\_sociales/vol7-n1/pag45.pdf](http://www.revele.com.ve/pdf/revista_venezolana_de_economia_y_ciencia_sociales/vol7-n1/pag45.pdf)

PALACIOS L., ARREDONDO J., DIEGIDIO D., SIGALA R. (2000). **Franquicias en Venezuela. Una Escuela de Emprendedores.** Revista Inversiones Vol 2. Venezuela. Universidad Católica Andrés Bello, Profranquicias y Revista Inversiones.

ROMERO J., ACOSTA A., BOHÓRQUEZ E. (1997). **Situación de la Pequeña y Mediana Industria (PYMI) en la Región Zuliana. Periodo 1989-1994** Revista de Ciencias Sociales. Universidad del Zulia. Volumen 3, Nro. 3.

ROSALES, L. (2003). **Reseña sobre la Economía Informal y su Organización en América Latina** [Disponible: [http://www.global-labour.org/la\\_economia\\_informal.htm](http://www.global-labour.org/la_economia_informal.htm). [consulta: 10-6-2005].

SABINO, C. (1996) **La Pobreza en Venezuela. [texto en línea].** [consulta: 5-7-2005].  
**Disponible:** <http://paginas.ufm.edu/sabino/Artic-EcoSoc.htm>