



SOCIEDAD VENEZOLANA DE
DERECHO MERCANTIL

REVISTA VENEZOLANA DE DERECHO MERCANTIL

IV EDICIÓN ESPECIAL

**“EL MARCO JURÍDICO DEL EMPRENDIMIENTO
EN VENEZUELA”**

COLABORADORES:

Nayibe Chacón Gómez
Diego Thomás Castagnino
Pedro Rengel Núñez
Liliana Vaudo Godina
Leonel Salazar Reyes-Zumeta
Wilfredo Monsalve García
Serviliano Abache Carvajal
David Mongiovi Testamarck
Franco Di Miele
Alejandro Ramírez
Leisbeth Berrios
Tomás Martínez

Caracas. Diciembre, 2025

© REVISTA VENEZOLANA DE DERECHO MERCANTIL

Reservados todos los derechos

DEPÓSITO LEGAL: DC20181777

ISBN: 9798530244964

La Revista Venezolana de Derecho Mercantil es una publicación de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil (SOVEDEM), editada en la ciudad de Caracas, Venezuela, de carácter científico, arbitrada, indexada, abierta, de frecuencia semestral, especializada en el área del derecho mercantil, que cuenta con una versión electrónica de acceso abierto y gratuito, y con una edición impresa de tapa blanda, cuya comercialización genera fondos que son invertidos para garantizar la mejora continua de la Revista.

La Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil no se hace responsable por el contenido de los artículos publicados en esta obra. El contenido de cada artículo es responsabilidad única y exclusiva de su autor.

Revista Venezolana de Derecho Mercantil. Edición Especial nro. 4.

“EL MARCO JURÍDICO DEL EMPRENDIMIENTO EN VENEZUELA”

Autores invitados.

Todos los trabajos fueron evaluados mediante arbitraje por pares, doble y ciego

Editores: Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil, A.C. RIF: J-41167976-3

Web site: www.sovedem.com

E-mail: sociedadderechomercantil@gmail.com

Diseño y diagramación: www.megaeditorial.com

E-mail: info@megaeditorial.com

La Revista Venezolana de Derecho Mercantil forma parte del Directorio de Latindex y es signataria de la Declaración de San Francisco sobre Evaluación de la Investigación (DORA)

Caracas, Venezuela.

Signatory of





SOCIEDAD VENEZOLANA DE
DERECHO MERCANTIL

REVISTA VENEZOLANA DE DERECHO MERCANTIL

IV EDICIÓN ESPECIAL

“EL MARCO JURÍDICO DEL EMPRENDIMIENTO
EN VENEZUELA”

COLABORADORES:

Nayibe Chacón Gómez
Diego Thomás Castagnino
Pedro Rengel Núñez
Liliana Vaudo Godina
Leonel Salazar Reyes-Zumeta
Wilfredo Monsalve García
Serviliano Abache Carvajal
David Mongiovi Testamarck
Franco Di Miele
Alejandro Ramírez
Leisbeth Berrios
Tomás Martínez

Caracas - Venezuela
Diciembre, 2025



**SOCIEDAD VENEZOLANA DE
DERECHO MERCANTIL**

PRESIDENTE HONORARIO

Julio Rodríguez Berrizbeitia

Comité Ejecutivo 2024 - 2025

DIRECTOR GENERAL

Diego Castagnino

SECRETARIA GENERAL

Nayibe Chacón Gómez

TESORERO

Daniel Pérez Pereda

DIRECTORA

Claudia Madrid Martínez

DIRECTOR

Fernando Sanquírico Pittevil

**VOCAL POR LOS PROFESORES
DE DERECHO MERCANTIL**

Carlos Domínguez

**COORDINADOR DE ASUNTOS
ACADÉMICOS**

Pedro Rengel

COORDINADOR INTERNACIONAL

Mario Bariona G.

**Comité Editorial
de la Revista Venezolana
de Derecho Mercantil**

DIRECTOR-EDITOR

Diego Castagnino

ASESOR ACADÉMICO

Kimlen Chang de Negrón

COORDINADOR

Daniel Pérez Pereda

EDITOR GRÁFICO

Juan Marcano

Sumario

<i>Presentación y agradecimientos</i>	VII
Nayibe Chacón Gómez, Kimlen Chang de Negrón, Diego Castagnino y Daniel Pérez Pereda	
ARTÍCULOS	
<i>Breves anotaciones sobre la relación entre el emprendimiento y Derecho Mercantil</i>	11
Nayibe Chacón Gómez	
<i>La regulación del emprendimiento en Venezuela: avances y retos</i>	23
Diego Thomás Castagnino	
<i>El arbitraje como mecanismo eficiente para la resolución de conflictos en startups</i>	61
Pedro Rengel Núñez	
<i>Fintech al servicio del emprendimiento</i>	71
Liliana Vaudo	
<i>Propiedad intelectual y protección de activos intangibles en el emprendimiento</i>	85
Leonel Salazar Reyes-Zumeta	
<i>El emprendimiento en Venezuela frente al eclipse de la autonomía de la voluntad</i>	103
Wilfredo Monsalve García	
<i>Los “beneficios fiscales” de los emprendimientos en Venezuela</i>	133
Serviliano Abache Carvajal y David Mongiovi Testamarck	
<i>El papel de las sociedades mercantiles en la formalización de emprendimientos</i>	157
Franco Di Miele	

<i>El financiamiento de emprendimientos: alternativas jurídicas y modelos innovadores</i>	185
Alejandro Ramírez Padrón	
<i>Cláusulas de adaptación en los acuerdos del emprendedor: herramientas para la estabilidad de los emprendimientos en Venezuela</i>	205
Leisbeth Berriós González	
<i>¿Podría el Corporate Venture Capital ser considerado una forma de financiamiento para emprendimientos?</i>	253
Tomás Martínez Navarro	
NORMAS Y CRITERIOS EDITORIALES	CCXXV

Presentación y agradecimientos

Con especial satisfacción presentamos la IV Edición Especial de la Revista Venezolana de Derecho Mercantil, número dedicado íntegramente al estudio del marco jurídico del emprendimiento en Venezuela y en el ámbito comparado. Esta edición surge en coherencia con la misión de la RVDM de promover la investigación rigurosa y la reflexión crítica sobre las transformaciones del derecho mercantil contemporáneo, especialmente en áreas donde convergen la innovación, la actividad económica y la necesidad de modernización normativa.

En Venezuela, el mes de octubre reviste un significado especial: se celebra el Día del Emprendedor, un espacio simbólico que reconoce el esfuerzo de quienes impulsan nuevas iniciativas productivas, crean empleo y contribuyen al desarrollo económico y social del país. Inspirados por esta conmemoración, decidimos dedicar esta edición extraordinaria a examinar, desde múltiples ángulos, los retos y oportunidades normativas que enfrenta el ecosistema emprendedor.

La creciente importancia de los emprendimientos, así como su formalización, financiamiento, régimen societario, protección de la propiedad intelectual, tributación, digitalización de trámites, regulación fintech y mecanismos de apoyo institucional, evidencian la urgencia de un marco jurídico claro, coherente y adaptado a las dinámicas actuales. En esta edición convergen trabajos que analizan el rol del derecho mercantil como herramienta de desarrollo, la necesidad de seguridad jurídica para fomentar la innovación, la interacción del emprendimiento con el derecho laboral, fiscal y societario, y las experiencias comparadas que pueden servir de guía para futuras reformas legislativas en el país.

A diferencia de las ediciones ordinarias de la RVDM que se publican rigurosamente de manera semestral y gracias a los aportes de los autores que responden a la convocatoria pública de cada edición, las ediciones especiales contienen artículos exclusivos de autores invitados, los cuales, al igual que ocurre en las ediciones ordinarias, son evaluados mediante arbitraje por pares, doble y ciego, para garantizar la calidad de la obra.

Este número reúne aportes de destacados especialistas, profesores, investigadores y profesionales del derecho, quienes abordan con profundidad temas como la simplificación de procedimientos, el financiamiento alternativo, los incentivos regulatorios, la responsabilidad empresarial, la interoperabilidad institucional, el gobierno corporativo en emprendimientos escalables, así como propuestas concretas para fortalecer la institucionalidad que acompaña el ciclo de vida de los nuevos negocios.

Con esta edición, la RVDM reafirma su compromiso con la difusión de conocimiento jurídico útil para el sector productivo y para los hacedores de políticas públicas, en la convicción de que un derecho mercantil moderno, accesible y bien estructurado es condición indispensable para impulsar el emprendimiento como motor de progreso.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a todos los autores, árbitros evaluadores y miembros del comité editorial, cuyo trabajo riguroso permite que esta edición mantenga los estándares de calidad académica que caracterizan a la Revista Venezolana de Derecho Mercantil.

Nuestro reconocimiento especial a los emprendedores venezolanos —hombres y mujeres que, con creatividad y valentía, apuestan por generar valor en medio de desafíos complejos—, así como a quienes desde el ámbito jurídico trabajan cada día para ofrecerles acompañamiento, seguridad y claridad normativa.

Finalmente, reiteramos el compromiso de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil y de la RVDM con la investigación y la formación de nuevas generaciones de estudiosos, convencidos de que el derecho mercantil es un pilar esencial para el crecimiento económico sostenible y para la construcción de un país de oportunidades.

La presente obra estará disponible en versión impresa de tapa blanda, cuya comercialización generará fondos, los cuales serán destinados a la mejora continua de nuestra publicación, y contará con una versión digital, de acceso abierto y gratuito que se podrá descargar gratuitamente en www.sovedem.com

Caracas, noviembre de 2025

Comité Editorial de la Revista Venezolana de Derecho Mercantil

Prof. Dr. Diego Castagnino
Director-Editor

Prof. Dra. Nayibe Chacón Gómez
Secretaria General

Prof. Daniel Pérez Pereda
Coordinador

Prof. Dra. Kimlen Chang
Asesor Académico

ARTÍCULOS

Breves anotaciones sobre la relación entre el emprendimiento y Derecho Mercantil

Nayibe Chacón Gómez*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 11-21

Resumen: En este artículo se revisa la conexión entre el emprendimiento y los conceptos fundamentales del Derecho Mercantil, como el comercio y la empresa. Se establece que el emprendedor, a pesar de distinguirse del empresario por su enfoque en la innovación y no necesariamente en la dirección de capital, comparte el núcleo del acto mercantil: la asunción de riesgos (económicos y sociales). El emprendimiento es reconocido como un motor de desarrollo económico y un mecanismo de mitigación de crisis, especialmente en contextos como el venezolano, que se ha recurrido por necesidad. Para que estas iniciativas logren la sostenibilidad, se requiere un marco institucional y jurídico que garantice la libertad económica y reduzca la volatilidad. Finalmente, se destaca que la digitalización y el uso de redes sociales han transformado los patrones comerciales, impulsando el éxito de los emprendimientos y obligando al Derecho Mercantil a adaptar su regulación a las nuevas dinámicas del mercado.

Palabras clave: emprendedor, emprendimiento, marketing digital.

Brief Annotations on the Relationship between Entrepreneurship and Commercial Law

Abstract: This article reviews the connection between entrepreneurship and the fundamental concepts of Commercial Law (Derecho Mercantil), such as commerce and the enterprise. It establishes that the entrepreneur, despite being distinguished from the businessman (empresario) by their focus on innovation and not necessarily on capital management, shares the core of the commercial act: the assumption of risk (both economic and social). Entrepreneurship is recognized as an engine for economic development and a mechanism for mitigating crises, especially in contexts like the Venezuelan one, where it has been resorted to out of necessity. For these initiatives to achieve sustainability, a solid institutional and legal framework is required to guarantee economic freedom and reduce volatility. Finally, it is highlighted that digitalization and the use of social networks have transformed commercial patterns, driving the success of new ventures and obliging Commercial Law to adapt its regulation to the new market dynamics.

Keywords: Entrepreneurship, Commercial Law, Risk Assumption, Institutional Framework, Digital Marketing.

Autora invitada

* Abogada (UCV, 1999). Especialista en Derecho Mercantil (UCV, 2005). Doctora en Ciencias Mención Derecho (UCV, 2009). Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Central de Venezuela, actualmente Directora del Instituto de Derecho Privado de esa universidad. Miembro Fundador y actual Secretaria General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil – SOVEDEM. Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales ocupando el Sillón N° 19.

Breves anotaciones sobre la relación entre el emprendimiento y Derecho Mercantil

Nayibe Chacón Gómez*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 11-21

SUMARIO:

PRESENTACIÓN. 1. *Consideraciones sobre el emprendimiento y el comercio. 2. Lo novedoso de emprender.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

PRESENTACIÓN

La sociedad siempre ha dependido de individuos capaces de ejercer liderazgo e impulsar el cambio; personas que se distinguen del resto por un conjunto particular de capacidades y habilidades, siendo reconocidas por su creatividad, innovación, iniciativa y otras características que las convierten en un factor de cambio dentro de la sociedad. Esta actividad transformadora se conoce como emprendimiento.

El Diccionario de la Lengua Española define la palabra “emprendimiento” en dos acepciones, la primera como la “acción y efecto de emprender (acometer una obra)”; y la segunda como “cualidad de emprendedor. Esta persona destaca por su emprendimiento y capacidad”,¹ por lo que se puede establecer que el emprendimiento es un término que permite identificar al objeto, es decir, el emprendimiento propiamente dicho, como al sujeto, al emprendedor, pero también se trata de la acción de “emprender” que según el citado diccionario conlleva “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.”².

Los significados de las palabras “emprendimiento” y “emprender” evocan al concepto de “comercio”, cuando es entendido como la realización de actos de comercio, por una persona que se denomina comerciante, puesto que el emprendimiento en el fondo (o a plena vista) se puede identificar con hacer actos de comercio, lo cual implica un riesgo. Pero también el emprendimiento guarda relación con la

* Abogada (UCV, 1999). Especialista en Derecho Mercantil (UCV, 2005). Doctora en Ciencias Mención Derecho (UCV, 2009). Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Central de Venezuela, actualmente Directora del Instituto de Derecho Privado de esa universidad. Miembro Fundador y actual Secretaria General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil – SOVEDEM. Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales ocupando el Sillón N° 19.

¹ Real Academia Española. *Diccionario de la Lengua Española.* <https://dle.rae.es/emprendimiento?m=form#Esj9hsT>

² *Ibidem*, <https://dle.rae.es/emprender>

empresa y el empresario; sin embargo, como señalan Bucardo Castro *et al.*³ estos términos no son sinónimos.

Emprendedor y empresario no son lo mismo, aunque muchos utilizan el término como sinónimo; el emprendedor es quien utiliza el ingenio, la audacia, el entusiasmo, la ilusión y la insatisfacción laboral para realizar un cambio a través de la innovación de las ideas, los productos o los procesos, sin que esto implique necesariamente su participación en la creación o dirección de las empresas. Por otra parte, el empresario es quien invierte en la empresa capital propio o ajeno y la dirige con la finalidad de obtener un rendimiento.⁴

Aunque se tengan como conceptos distintos, tanto el emprendimiento como la empresa y el comercio, resultan ser temas naturales que son tratados por la disciplina del Derecho Mercantil. Ahora bien, tal como señalan Vargas Valdiviezo & Uttermann Gallardo, el emprendimiento ha captado un interés mundial significativo, siendo un tema central en las agendas académicas, de investigación y gubernamentales. Este fenómeno se analiza de manera constante en contextos sociales, culturales y económicos debido a su probada capacidad para impulsar el desarrollo económico y catalizar los procesos de innovación a nivel nacional; por lo que los estudios de economía que se enfocan en la generación de riqueza y el fomento del bienestar social, encuentra en el emprendimiento una vía óptima, o al menos así ha sido considerado.⁵

La función primordial del emprendedor es reformar o revolucionar el patrón de producción existente a través del emprendimiento. Esto se logra al explotar una invención, o de manera más común, una posibilidad técnica que aún no ha sido probada en el mercado. De esta manera, la principal tarea de un emprendedor es introducir la innovación para captar la atención de la población consumidora.⁶

En este contexto, la presente investigación tiene como propósito realizar una revisión de la relación existente entre el emprendimiento y los conceptos de comercio y empresa que se emplean en el Derecho Mercantil venezolano. Por medio de una revisión documental, se anotan distintas consideraciones en torno al origen de

³ Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. & Camarena Adame, M. «Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios». *Suma de Negocios*, n°13 (2015): 98-107. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154>

⁴ *Ibidem*, 99.

⁵ Vargas Valdiviezo, M. & Uttermann Gallardo, R. «Emprendimiento: factores esenciales para su constitución». *Revista Venezolana de Gerencia*, v. 25, N° 90 (2020): 709-720. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/>

⁶ Castro Palacios, J. «Nada es sin emprendimiento». *Travesía Emprendedora*, v. 4, N° 1 (2020): 14. <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2475/2740>

la definición y las características de emprendimiento, emprendedor y propiamente la acción de emprender; para luego establecer los posibles vínculos con la concepción de comerciante contenida en la legislación mercantil venezolana.

1. Consideraciones sobre el emprendimiento y el comercio

Señalan Bucardo Castro *et al.*⁷ que el concepto de emprendedor (o *entrepreneur*) tiene sus raíces históricas en el siglo XVIII, apareciendo formalmente en la obra "*Essai Sur la Nature du Commerce en Général*" de Richard Cantillon.⁸ En su origen, el término identificaba a aquella persona cuya característica principal era la compra de bienes a precios establecidos o conocidos para su posterior venta en el mercado a precios inciertos o desconocidos; vinculando intrínsecamente al emprendedor con los elementos conceptuales de recursos y, fundamentalmente, el riesgo. Posteriormente, se estableció una distinción crucial entre el emprendedor y el inversionista, enfocándose en el tipo de rendimiento que cada uno persigue.

Mientras que el inversionista busca la rentabilidad o el rendimiento del capital que ha aportado, el emprendedor aspira a la porción de las utilidades que quedan después de haber cubierto los costos del capital del inversionista. Es decir, el emprendedor se enfoca en el resultado operativo de su acción, buscando la recompensa por la gestión, innovación y asunción de riesgo inherente al negocio.⁹

En la actualidad, el emprendimiento se encuentra definido fundamentalmente como el proceso de actuar proactivamente sobre oportunidades que no han sido percibidas por otros, con el fin de crear un nuevo producto o proceso. Es reconocido como el motor del crecimiento económico de las economías contemporáneas, actuando como una fuerza impulsora clave para la reestructuración y descentralización económica.¹⁰

⁷ Vargas Valdiviezo, M. & Uttermann Gallardo, R. «Emprendimiento: factores esenciales..., *ob. cit.*, 711.

⁸ «Richard Cantillon (c. 1680 – 1734) fue un economista irlandés-francés cuya obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* ha sido catalogada como "la cuna de la economía política". Nació en Irlanda pero desde joven se fue a vivir a París donde adquirió la nacionalidad francesa. Poco se sabe sobre la vida de Cantillon, excepto que se dedicó con éxito a la banca y al comercio desde temprana edad. Sin embargo, sus negocios le valieron múltiples enemigos que lo persiguieron hasta su trágica muerte en el incendio de su casa en Londres, el cual se cree que fue deliberado. Cantillon realizó importantes contribuciones en prácticamente todos los campos del análisis económico moderno: epistemología de la economía, microeconomía, macroeconomía y teoría monetaria, y economía internacional. *Essai Sur La Nature Du Commerce En General* fue escrito en 1730 pero no se publicó hasta 1755 debido a la fuerte censura del gobierno francés. El libro tuvo gran influencia en la teoría económica de Adam Smith y de algunos fisiócratas franceses. Sin embargo cayó en el olvido durante gran parte del siglo XIX.» <https://www.elcato.org/sites/default/files/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>

⁹ Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. & Camarena Adame, M. «Hacia una comprensión de los conceptos..., *ob. cit.*, 99.

¹⁰ Vargas Valdiviezo, M. & Uttermann Gallardo, R. «Emprendimiento: factores esenciales..., *ob. cit.*, 711.

En el caso venezolano, según anotan Monasterios-Pérez *et al.* el emprendimiento ha adquirido una función crucial como una alternativa viable frente a las altas tasas de desempleo y subempleo; dado que el emprendimiento ofrece oportunidades de generación de ingresos a la ciudadanía, convirtiéndose en un mecanismo esencial para mitigar los efectos de la crisis económica nacional. Adicionalmente, se puntualiza que la importancia del emprendimiento como fuente de ingresos para los venezolanos, requiere el aseguramiento de su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo; para lo cual las iniciativas precisan establecer una base sólida que les permita aprovechar eficazmente las oportunidades que, a pesar del entorno, el país pueda ofrecer.¹¹

La regulación del emprendimiento busca generar los incentivos financieros y tributarios para su surgimiento y desarrollo; no obstante, sigue siendo necesaria la adecuación de figuras jurídico-comerciales y su tratamiento en las instancias administrativas a estas formas de negocios y que no se limite su creación al cumplimiento de formalidades constitutivas.

Claro está para que cumpla el papel de pieza de impulso de la economía, al igual que en el ejercicio del comercio regulado por la legislación mercantil “tradicional”, es menester contar con libertad económica que permita la actuación de los emprendedores, es decir, un ambiente económico y jurídico de garantía de la libre empresa que sea óptimo para emprender. Vargas Valdiviezo & Uttermann Gallardo destacan que

factores como el “tamaño de Gobierno” y la “libertad fiscal” se presentan también como condicionantes para el desarrollo de emprendimientos. (...) estudios sostienen además que el índice de actividad empresarial por oportunidades está relacionado positivamente con temas de propiedad, derechos y de libertades laborales, mientras que la actividad emprendedora es motivada por la necesidad. Asimismo, (...) señalaron que “debe tenerse en cuenta que en estas economías las instituciones informales son consideradas superiores a las formales, debido al menor desarrollo del cuerpo legislativo que existe en estos países”. Por ello, (...) se hace un señalamiento sobre el efecto de las instituciones en la estabilidad del crecimiento económico para la región de Latinoamérica y el Caribe, dada la insuficiente existencia de trabajos enfocados en explicar el desempeño de las economías subdesarrolladas y en desarrollo a través de las instituciones.¹²

¹¹ Monasterio-Pérez, J., Rodríguez, Y., Rodríguez, A. & Gutiérrez, A. «Marco referencial para el desarrollo del emprendimiento en Venezuela, año 2023», *Prohominum. Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, v. 6, N° 3, (2024):106-127. <https://doi.org/10.47606/acven/ph0265>

¹² Vargas Valdiviezo, M. & Uttermann Gallardo, R. «Emprendimiento: factores esenciales..., ob. cit., 711.

A este respecto Bucardo Castro *et al.* sostienen que el marco institucional y la volatilidad económica de un país son determinantes cruciales para atraer inversión extranjera y estimular el crecimiento; afirman que las instituciones sólidas, de hecho, tienen un impacto significativo en la reducción de dicha volatilidad, por lo que, un entorno favorable de economía de mercado, sustentado por un marco jurídico y con políticas públicas en materia económica adecuadas, se postula como la fórmula ideal para impulsar la actividad emprendedora.¹³ Siendo también necesarios para la realización de cualquier giro comercial.

En cuanto al emprendedor se concibe como la capacidad inherente de una persona para organizar y gestionar los diversos factores de producción, innovar, asumir riesgos y manejar eficazmente situaciones imprevistas o inciertas.¹⁴ Para enriquecer la comprensión del concepto de emprendedor, es esencial incorporar la dimensión de la asunción de riesgos de manera integral; puesto que el emprendedor no limita su riesgo al capital económico, sino que también expone su imagen social y asume los costos psicológicos significativos que están asociados con la posibilidad de fracaso. Se reconocen como elementos del “espíritu emprendedor” los siguientes: (a) el entorno; (b) las características del individuo; (c) el proceso, y (d) la organización creada; y “se identifica al emprendedor a partir de los roles que cumple al concebir e implementar la idea: (a) innovación; (b) administración o coordinación, y (c) toma de riesgos.”¹⁵

Por su parte, Díaz Yaguantín anota que el “emprendimiento” posee una significativa importancia conceptual, estableciendo de inmediato una asociación directa con la palabra “esfuerzo”. Esta conexión fundamental implica que el proceso emprendedor se basa intrínsecamente en la dedicación y el trabajo riguroso, lo que bien puede confundirse con el citado “espíritu emprendedor”; ya que esta dedicación es la clave para iniciar un camino que conduzca al crecimiento económico y, en última instancia, a la independencia financiera y operativa del individuo.¹⁶

2. Lo novedoso de emprender

Como determinan Bucardo Castro *et al.* iniciar un emprendimiento o negocio no es una condición única ni indispensable para definir a un emprendedor; ya que no requiere ser necesariamente un inventor; su rol radica en adoptar una visión

¹³ Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. & Camarena Adame, M. «Hacia una comprensión de los conceptos...», *ob. cit.*, 100.

¹⁴ *Ídem.*

¹⁵ *Ídem.*

¹⁶ Díaz Yaguantín, E. «Emprendimiento», *Travesía Emprendedora*, v. 6, Nº 1 (2022): 35-38. <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2937/3213>

creativa al implementar o llevar a la práctica innovaciones o invenciones ya existentes desarrolladas por otros.¹⁷ Advierten los citados autores¹⁸ que la actividad emprendedora se distingue por varios aspectos fundamentales:

- 1. Destrucción Creativa:** Implica que la introducción de nuevos productos o servicios innovadores inevitablemente reemplaza o saca de circulación a aquellos que prevalecían previamente en el mercado, impulsando la evolución económica.
- 2. Creación de Valor:** Se refiere a la habilidad del emprendedor para reubicar los recursos económicos, moviéndolos desde áreas de baja productividad hacia aquellas que ofrecen un rendimiento y una productividad superiores.
- 3. Identificación de Oportunidades:** El emprendedor no es un mero generador de cambios, sino un explotador activo de las oportunidades que el cambio inherente al mercado ofrece.
- 4. Ingenio y Liderazgo de Recursos:** Destaca la capacidad no solo de identificar y aprovechar las oportunidades de negocio, sino también de afrontar de manera creativa y eficiente los desafíos que surgen de la escasez o la falta de recursos necesarios para materializar dichas oportunidades.

Si bien estos elementos permiten caracterizar el emprendimiento y al emprendedor, no cabe duda en la actualidad se ha generado un gran movimiento en torno al emprendimiento, que ha tenido lugar en paralelo con el desarrollo de las redes sociales, de la aparición de grupos de “conocedores” que si llegar a ser profesionales, son personas que se distinguen en ciertas áreas y que propagan sus negocios a través de estas redes de interconexión social, sin requerir entramados gerenciales propios de las grandes empresas para llegar a una multitud de posibles consumidores o clientes de eso que configura el emprendimiento.

Emprender es una actividad que se debe trabajar día a día, puesto que la sociedad está en constante cambio; un emprendedor debe ser observador de esto y estar actualizado para generar los posibles cambios que crea convenientes y que sean de provecho para el éxito de la empresa. El emprendimiento debe ser inculcado desde una edad muy temprana, debido a que no solo se aplica en el mundo de los negocios, al contrario, está presente en cualquier proyecto profesional y de vida. Al contar con ciertos conocimientos sobre cómo ejercer dichos procesos, las personas podrán desenvolverse de una mejor forma en el mundo.¹⁹

¹⁷ Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. & Camarena Adame, M. «Hacia una comprensión de los conceptos...», *ob. cit.*, 100.

¹⁸ *Idem*.

¹⁹ Castro Palacios, J. «Nada es sin emprendimiento». *Travesía Emprendedora*, v. 4, Nº 1 (2020): 15. <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2475/2740>

En este sentido, Piguave Espin & Marín Richard²⁰ señalan que cualquier emprendimiento o negocio, independientemente de su tamaño o sector, para que logre el éxito y la permanencia sostenida en el mercado, es imprescindible que su plan de desarrollo se cimiente en una estructura sólida de actividades, técnicas, herramientas y estrategias bien definidas; dentro de las que resulta crucial se encuentran la implementación efectiva y oportuna de los planes de marketing. Sostienen que si estas gestiones publicitarias se omiten o se realizan de forma deficiente, la trayectoria del emprendimiento en el ámbito comercial será, inevitablemente, efímera, siguiendo la volatilidad de los deseos y necesidades de los consumidores.²¹

Mera-Plaza *et al.* enfatizan que en los últimos años, las redes sociales han evolucionado de ser meras plataformas para interacciones personales a convertirse en una herramienta de trabajo esencial que impulsa un vasto número de negocios, especialmente aquellos que se configuran como emprendimientos, y permiten asegurar su éxito y la prolongación en el tiempo.²²

CONCLUSIONES

La revisión conceptual confirma que el emprendimiento y la acción de emprender se vinculan estrechamente con la esencia del Derecho Mercantil y el comercio tradicional. Si bien se distingue al emprendedor, como el impulsor de la innovación y la idea, del empresario, inversor y director de capital, ambos convergen en el ejercicio de actos que implican una asunción de riesgo. El emprendedor, desde sus orígenes históricos, se caracteriza por actuar sobre precios inciertos y, además del riesgo económico, expone su imagen social. En el contexto venezolano, donde el emprendimiento surge a menudo como respuesta a la necesidad y a las deficiencias del mercado laboral, esta inherente asunción de riesgo lo convierte en una actividad de alta volatilidad, lo que refuerza la necesidad de un marco legal que lo regule y proteja.

Para que el emprendimiento cumpla su papel como motor de desarrollo económico y social, particularmente en economías en desarrollo como la venezolana, es imperativo que las iniciativas transitén de la necesidad a la oportunidad y logren

²⁰ Piguave Espin, R. & Marín Richard, D. «Emprendimiento sin marketing no es emprendimiento». *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, v. 2, N° 1 (2018): 41. <https://journalbusinesses.com/index.php/revista/article/view/10>

²¹ *Ídem*.

²² Mera-Plaza, C., Cedeño-Palacios, C., Mendoza-Fernández, V. & Moreira-Choez, J. «El marketing digital y las redes sociales para el posicionamiento de las PYMES y el emprendimiento empresarial». *Revista Espacios*, N°. 3(2022): 27-34. <https://revistaespacios.com/a22v43n03/a22v43n03p03.pdf>

la sostenibilidad a largo plazo. Esto requiere la existencia de un entorno institucional sólido y una libertad económica garantizada. La investigación subraya que un marco jurídico y de políticas públicas adecuadas, que aborden la carencia de capital, la inestabilidad y la falta de experiencia administrativa, es la fórmula esencial para atraer inversión y fomentar el crecimiento. Sin instituciones robustas y políticas económicas estables, los emprendimientos, al igual que cualquier giro comercial, verán limitada su capacidad para crear valor y generar la destrucción creativa necesaria para la evolución del mercado.

El auge del emprendimiento en la era digital demuestra una revolución en los patrones de producción y comercialización, en que las redes sociales han pasado de ser plataformas sociales a herramientas de trabajo esenciales. Este fenómeno ha permitido que los emprendimientos, incluso aquellos con recursos limitados, puedan implementar estrategias de marketing digital vitales para su posicionamiento y éxito. Esta evolución tecnológica, que facilita la identificación y explotación de oportunidades de mercado de forma masiva, obliga al Derecho Mercantil a modernizarse. La legislación debe adaptarse para regular eficazmente las nuevas dinámicas de la publicidad, la contratación electrónica y la protección de datos inherentes a los modelos de negocio basados en redes, asegurando la seguridad jurídica en este novedoso entorno comercial.

BIBLIOGRAFÍA

- Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. & Camarena Adame, M. «Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios». *Suma de Negocios*, v. 6, N° 13 (2015): 98-107. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X15000154>.
- Castro Palacios, J. «Nada es sin emprendimiento». *Travesía Emprendedora*, v. 4, N° 1 (2020): 14-16. <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2475/2740>
- Díaz Yanguatín, E. «Emprendimiento», *Travesía Emprendedora*, v. 6, N° 1 (2022): 35-38. <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/travesiaemprendedora/article/view/2937/3213>
- Fondo de Cultura Económica. *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, Richard Cantillon. 1950. <https://www.elcato.org/sites/default/files/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>
- Mera-Plaza, C., Cedeño-Palacios, C., Mendoza-Fernández, V. & Moreira-Choez, J. «El marketing digital y las redes sociales para el posicionamiento de las PYMES y el emprendimiento empresarial». *Revista Espacios*, N°. 3(2022): 27-34. <https://revistaespacios.com/a22v43n03/a22v43n03p03.pdf>

- Monasterio-Pérez, J., Rodríguez, Y., Rodríguez, A. & Gutiérrez, A. «Marco referencial para el desarrollo del emprendimiento en Venezuela, año 2023», *Prohominum. Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, v. 6, N° 3, (2024):106-127. <https://doi.org/10.47606/acven/ph0265>
- Piguave Espín, R. & Marín Richard, D. «Emprendimiento sin marketing no es emprendimiento». *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, v. 2, N° 1 (2018): 40-46. <https://journalbusinesses.com/index.php/revista/article/view/10>
- Vargas Valdiviezo, M. & Uttermann Gallardo, R. «Emprendimiento: factores esenciales para su constitución». *Revista Venezolana de Gerencia*, v. 25, N° 90 (2020): 709-720. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/>

La regulación del emprendimiento en Venezuela: avances y retos

Diego Thomás Castagnino*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 23-59

Resumen: El presente artículo examina el marco jurídico del emprendimiento en Venezuela, su evolución reciente y los retos que enfrenta su consolidación institucional. A partir del análisis de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (2021), su reforma de 2024 y la proliferación de leyes estatales, se identifican los principales avances en materia de formalización, simplificación administrativa, incentivos fiscales y digitalización. El estudio se apoya en la comparación con los modelos de Colombia y España, referentes regionales en la implementación de políticas integrales de emprendimiento. Se concluye que, aunque la normativa venezolana ha evolucionado hacia un sistema más inclusivo y dinámico, persisten desafíos vinculados con la coordinación interinstitucional, el acceso al financiamiento, la estabilidad económica y la sostenibilidad del ecosistema emprendedor.

Palabras clave: Emprendimiento, marco normativo, política pública, innovación, formalización, desarrollo económico.

The Regulation of Entrepreneurship in Venezuela: Progress and Challenges

Abstract: This article examines the legal framework governing entrepreneurship in Venezuela, its recent evolution, and the challenges it faces in achieving institutional consolidation. Based on the analysis of the Law for the Promotion and Development of New Enterprises (2021), its 2024 amendment, and the emergence of regional entrepreneurship laws, it identifies the main advances in formalization, administrative simplification, tax incentives, and digitalization. The study also draws comparisons with Colombia and Spain, both regional benchmarks in the implementation of comprehensive entrepreneurship policies. The research concludes that although Venezuelan regulation has evolved toward a more inclusive and dynamic system, significant challenges remain regarding inter-institutional coordination, access to financing, economic stability, and the long-term sustainability of the entrepreneurial ecosystem.

Keywords: Entrepreneurship, legal framework, public policy, innovation, formalization, economic development.

Autora invitada

* Doctor en Derecho *Cum Laude*, Universidad Católica Andrés Bello - Venezuela (UCAB). Abogado, UCAB. Abogado, Universidad Internacional de La Rioja - España. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario, Universidad de Alcalá - España. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela (UCV). Magíster en Educación Universitaria, Universidad del Istmo - Guatemala. Profesor de pre y postgrado UCV y UCAB. Árbitro del CACCC y del CEDCA. Miembro Fundador y Director General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje, Club Español e Iberoamericano del Arbitraje, Latin American International Arbitration, ALARB y CIarb. Email: diego.castagnino@gmail.com

La regulación del emprendimiento en Venezuela: avances y retos

Diego Thomás Castagnino*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 23-59

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *Contexto y fundamento jurídico del emprendimiento en Venezuela.* 2. *Principales innovaciones del marco jurídico del emprendimiento.* 2.1. *Reconocimiento expreso del emprendimiento como actividad económica formal previa a la constitución de una sociedad mercantil.* 2.2. *Simplificación registral.* 2.2.1. *Crítica a la obligación de adoptar un tipo societario del Código de Comercio transcurridos tres años.* 2.2.2. *La controversia sobre la “personalidad jurídica” del emprendimiento.* 3. *Impacto jurídico y económico.* 3.1. *La descentralización normativa: ecosistemas estadales.* 3.2. *Valoración doctrinal y desafíos de articulación.* 4. *Evaluación comparada y propuestas de perfeccionamiento normativo.* 4.1. *Chile: simplificación y ventanilla única.* 4.2. *Colombia: formalización progresiva y educación financiera.* 4.3. *Perú: inclusión financiera y categorización empresarial.* 4.4. *Brasil: marco unificado de microemprendimiento individual (MEI).* 4.5. *España: un marco jurídico y fiscal favorable al emprendimiento innovador.* 5. *Diagnóstico y propuestas para modelo venezolano actual.* 5.1. *Unificación digital del registro de emprendedores.* 5.2. *Clarificación de incentivos tributarios.* 5.3. *Creación de un régimen de formalización escalonada.* 5.4. *Fortalecimiento del financiamiento y la capacitación.* 5.5. *Hacia un modelo integral de emprendimiento sostenible.*
CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el emprendimiento ha dejado de ser un fenómeno espontáneo para convertirse en una categoría jurídica y económica reconocida dentro del derecho público y del derecho mercantil venezolano. Su regulación expresa comenzó con la promulgación de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendi-

* Doctor en Derecho *Cum Laude*, Universidad Católica Andrés Bello - Venezuela (UCAB). Abogado, UCAB. Abogado, Universidad Internacional de La Rioja - España. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario, Universidad de Alcalá - España. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela (UCV). Magíster en Educación Universitaria, Universidad del Istmo - Guatemala. Profesor de pre y postgrado UCV y UCAB. Árbitro del CACCC y del CEDCA. Miembro Fundador y Director General de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje, Club Español e Iberoamericano del Arbitraje, Latin American International Arbitration, ALARB y CIarb. Email: diego.castagnino@gmail.com

mientos (En adelante: Ley de Emprendimientos), publicada en la Gaceta Oficial N.º 6.656 Extraordinario del 15 de octubre de 2021¹, norma que representó un hito en la política económica nacional al institucionalizar un marco de apoyo a las iniciativas productivas de pequeña escala. La posterior Reforma de 2024 (En adelante: Reforma), publicada en Gaceta Oficial N.º 6.842 Extraordinario del 16 de septiembre de 2024, consolidó un tránsito normativo orientado a la formalización progresiva, al reconocimiento de los emprendedores como actores económicos y a la integración de la innovación dentro de la planificación estatal.

En paralelo, diversos estados de la República —como Lara, Miranda, Guárico, Yaracuy, Sucre, Apure y Anzoátegui— han dictado leyes propias que complementan el marco nacional, configurando una estructura descentralizada de fomento y financiamiento. Este proceso ha estado acompañado por políticas públicas como la creación de la plataforma Emprender Juntos, el Registro Nacional de Emprendedores (RNE) y programas de capacitación impulsados por la banca pública y privada. A la fecha, las autoridades no han aclarado de manera oficial si la plataforma denominada Emprender Juntos es el Registro Nacional de Emprendedores al que hace referencia el artículo 16 de la Ley de Emprendimientos o si se trata de cuestiones diferentes.

El propósito de este trabajo es analizar la regulación venezolana del emprendimiento desde una perspectiva integral, evaluando tanto sus avances jurídicos e institucionales como los retos estructurales que persisten en su implementación. Para ello, se revisa el contexto nacional, se examinan los principales instrumentos normativos y se desarrolla un análisis comparado con Colombia y España, dos jurisdicciones que han logrado consolidar modelos exitosos de política emprendedora. La investigación se enmarca en el derecho económico contemporáneo y adopta una metodología jurídico-descriptiva y comparativa. Más allá de comentar la legislación vigente, busca ofrecer una visión crítica y propositiva que permita comprender cómo la regulación puede convertirse en un instrumento eficaz de transformación productiva y desarrollo sostenible.

1. Contexto y fundamento jurídico del emprendimiento en Venezuela

La trayectoria venezolana en materia societaria ofrece un antecedente directo de la actual política de fomento al emprendimiento. Con la reforma de 1955 del Código de Comercio se incorporó la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.),

¹ Asamblea Nacional, Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, Gaceta Oficial Ext. n.º 6.656, 15 de octubre de 2021, art. 3, <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos-20211116202828.pdf>.

concebida para facilitar la asociación de pequeños comerciantes y profesionales bajo un régimen de responsabilidad limitada, reduciendo las barreras de entrada frente a la sociedad anónima. Esta figura buscaba flexibilizar la constitución de pequeñas y medianas empresas y favorecer sus emprendimientos. Sin embargo, la falta de actualización de los límites legales del capital social terminó desplazándola en la práctica. De allí que autores como Pecchio Brillembourg² y Chang De Negrón³, propongan su recuperación como vehículo idóneo para la formalización de unidades productivas emergentes, en consonancia con los objetivos de la Ley de Emprendimientos y su Reforma de 2024.

Por otro lado, el ordenamiento venezolano no contempla la figura de las sociedades unipersonales en el momento de su constitución, lo que limita considerablemente las opciones de los emprendedores individuales que desean desarrollar su actividad económica bajo una forma societaria. El Código de Comercio exige la concurrencia de al menos dos socios para constituir cualquier sociedad mercantil, permitiendo la existencia de un único socio solo de manera sobrevenida, como resultado de un proceso de transformación o concentración de acciones o cuotas. Esta posibilidad constituye una solución artificiosa y engorrosa, alejada de las necesidades reales de los emprendedores, quienes suelen requerir estructuras jurídicas flexibles y de rápida constitución. La alternativa tradicional ha sido la firma personal, pero esta no genera una persona jurídica distinta del comerciante ni confiere limitación de responsabilidad. En consecuencia, el patrimonio personal del empresario se confunde con el de su negocio. En la práctica, la firma personal cumple únicamente una función de publicidad registral, al acreditar ante el Registro Mercantil que una persona natural ejerce el comercio, sin ofrecer las ventajas organizativas y patrimoniales propias de las sociedades mercantiles.

Ante la imposibilidad de constituir nuevas sociedades de responsabilidad limitada —derivada de la falta de actualización del límite legal del capital social máximo, fijado en una cifra irrisoria por efecto de los procesos inflacionarios que ha atravesado el país—, la inexistencia de sociedades unipersonales y la ineficiencia de las firmas personales, el emprendimiento en Venezuela carecía, antes de la promulgación de la ley original, de un marco jurídico específico. Las micro y pequeñas iniciativas operaban en la informalidad, enfrentando barreras burocráticas para constituirse

² Isabella Pecchio Brillembourg, “Sobre la naturaleza de las sociedades de responsabilidad limitada y su capital social. Una propuesta para su recuperación y uso”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, N° 4 (2020): 431-481, especialmente 479, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/4/RVDM_2020_4_431-481.pdf

³ Kimlen Chang De Negrón, “Abogando por el resurgimiento de la S.R.L. (Reflexiones sobre la capacidad del Saren de fijar su capital social)”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, N° 4 (2020): 37-54, https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_d6cc9989a73e49a58963eef2dddecc.pdf

como personas jurídicas y acceder al financiamiento. La Ley de Emprendimientos buscó revertir esa situación al establecer un Registro Nacional de Emprendedores, incentivos fiscales temporales y programas de capacitación. No obstante, las deficiencias en su reglamentación y la falta de coordinación interinstitucional limitaron su eficacia inicial. De esta manera, la regulación venezolana en materia de emprendimiento ha avanzado hacia la formalización, aunque todavía enfrenta desafíos relevantes en materia de coordinación institucional, acceso al financiamiento y estabilidad normativa.

Desde la perspectiva macroeconómica, la reforma contribuye a estimular la economía de base y la generación de empleo no dependiente. En efecto, “[e]l emprendimiento con el pasar del tiempo, ha causado impacto positivo en la generación de nuevas empresas, provoca la creación de empleos y eficiencia productiva, para lograr mayor competitividad en mercados internacionales, por esto, cumple un papel primordial en el crecimiento económico de los países, pero necesita diferentes maneras de financiación adecuadas a sus necesidades”⁴. En este sentido, la experiencia venezolana, aunque incipiente, apunta hacia una estrategia de diversificación que busca reducir la dependencia de sectores extractivos.

En el plano dogmático, la regulación del emprendimiento debe entenderse como una expresión del principio de libertad de empresa y de la autonomía de la voluntad, pilares del derecho mercantil venezolano. Estos principios permiten que las partes ajusten las condiciones de su actividad económica conforme a sus intereses y necesidades, dentro de los límites impuestos por el orden público y las buenas costumbres. En consecuencia, el marco normativo del emprendimiento debe preservarse como un espacio de libertad y experimentación jurídica, evitando una sobrerregulación que convierta la innovación en un trámite.

El emprendimiento constituye, en esencia, una manifestación de la autonomía individual y la capacidad creadora del comerciante, expresada en su libertad para innovar y asumir riesgos. En este sentido, el marco normativo que lo regula debe concebirse como un sistema que acompaña la iniciativa privada, más que como un instrumento de dirección o control. Como se ha sostenido con anterioridad⁵, el derecho debe entenderse como un fenómeno evolutivo que emerge de las prácticas, costumbres y acuerdos voluntarios entre individuos, lo que implica reconocer que la verdadera innovación jurídica surge del intercambio espontáneo en el mercado y no exclusivamente de la intervención legislativa.

⁴ María E. Saldarriaga, Willington Benítez Chará y Eduardo Andrés Concha Cerón, “Las dos caras del emprendimiento: formal e informal”, *Agala* 12(2): 223.

⁵ Ver: Diego Thomás Castagnino, “El análisis económico del derecho desde la Escuela Austriaca y sus implicaciones en el derecho mercantil contemporáneo”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. 14 (2025): 41.

Desde esta perspectiva, el emprendimiento venezolano puede considerarse la expresión contemporánea de ese orden espontáneo que impulsa el desarrollo económico desde abajo hacia arriba, desafiando los modelos normativos centralizados y reivindicando la primacía de la iniciativa privada sobre la planificación estatal.

Desde el punto de vista constitucional, la regulación del emprendimiento debe observar el principio de reserva legal como garantía democrática de legitimidad y estabilidad normativa. El tratamiento previo de este tema en estudios anteriores⁶ revela que el principio constitucional de reserva legal se refiere a una orden constitucional de que determinadas materias deban ser reguladas exclusivamente por normas sancionadas por el órgano legislativo. Se trata de una verdadera garantía del orden democrático, que procura proteger el principio de representatividad de la ciudadanía en el poder legislativo.

De esta forma, cualquier normativa orientada al fomento del emprendimiento debe emanar de una ley formal dictada por el Parlamento, preservando la separación de poderes y evitando la discrecionalidad administrativa. Solo así puede garantizarse que la promoción de la libertad económica se enmarque en un régimen jurídico previsible, respetuoso de la autonomía privada y de la voluntad de los emprendedores.

No puede prescindirse de la consideración de que la articulación entre el régimen venezolano de emprendimiento y la Agenda 2030 de las Naciones Unidas es un aspecto que merece atención. En efecto, la realidad actual exige leer cuerpos normativos como la Ley de Emprendimientos a la luz de la visión de desarrollo que orienta al sistema internacional, especialmente observando que "La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible [...] establece una visión transformadora hacia la sostenibilidad económica, social y ambiental"⁷, de modo que el reconocimiento del emprendimiento como categoría jurídica y económica en Venezuela no es solo una respuesta a la coyuntura interna, sino también un intento de insertar la política económica nacional en un paradigma de sostenibilidad, inclusión y visión de largo plazo, aunque como veremos más adelante también presenta deficiencias importantes.

⁶ Diego Thomás Castagnino, "El principio de la reserva legal en materia mercantil", *Revista de la Facultad de Derecho*, No. 75 (2020–2021): 415

⁷ Naciones Unidas, *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe* (Santiago: CEPAL, 2018), p. 5.

Desde una perspectiva regional, la Agenda 2030 es presentada como “una oportunidad histórica para América Latina y el Caribe” porque incorpora prioridades como la erradicación de la pobreza extrema, la reducción de la desigualdad y el crecimiento económico inclusivo con trabajo decente⁸. El tejido emprendedor que la legislación venezolana busca promover, particularmente a través de la formalización de iniciativas de pequeña escala y de la creación de instrumentos de financiamiento y acompañamiento técnico, puede entenderse como una de las palancas internas para aprovechar esa oportunidad y corregir, desde abajo, las brechas estructurales de empleo, innovación y productividad que afectan al país.

En consecuencia, los Objetivos de Desarrollo Sostenible no operan únicamente como un catálogo de metas abstractas, sino que “son una herramienta de planificación y seguimiento para los países, tanto a nivel nacional como local”⁹, lo que implica que instrumentos como la Ley de Emprendimientos, las leyes estatales y los programas asociados al Registro Nacional de Emprendedores deberían ser diseñados y evaluados con indicadores alineados con los ODS, en especial los vinculados con trabajo decente y crecimiento económico, innovación, reducción de desigualdades y fortalecimiento institucional. Ello refuerza la idea de que el emprendimiento no es un fin en sí mismo, sino un componente de una estrategia más amplia de desarrollo sostenible.

Finalmente, la lectura del emprendimiento venezolano en clave de Agenda 2030 permite resaltar su dimensión transversal. La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, “que incluye 17 Objetivos y 169 metas, presenta una visión ambiciosa del desarrollo sostenible e integra sus dimensiones económica, social y ambiental”¹⁰, por lo que el ecosistema emprendedor regulado en Venezuela debería contribuir simultáneamente a la generación de ingresos, a la inclusión social de grupos históricamente excluidos —como mujeres, jóvenes y migrantes retornados— y a la transición hacia modelos productivos menos intensivos en carbono. En este sentido, la consolidación de un marco normativo coherente, previsible y coordinado para el emprendimiento se convierte en condición de posibilidad para que el país participe de manera efectiva en esa agenda orientada a la dignidad y la igualdad de las personas.

⁸ *Idem.*

⁹ *Idem.*

¹⁰ *Ibid.*, 7.

2. Principales innovaciones del marco jurídico del emprendimiento

La Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos representó un punto de inflexión en la política jurídica venezolana orientada a la promoción de la actividad emprendedora, sentando las bases para reconocer institucionalmente al emprendedor como sujeto económico. Esta ley declara la creación de herramientas de simplificación administrativa basada en tecnologías de la información y la comunicación, incentivos fiscales y financiamiento especializado, con el propósito de consolidar un ecosistema normativo capaz de acompañar el ciclo de vida completo del emprendimiento, desde su gestación hasta su madurez empresarial.

Con la creación de una ley especial en materia de emprendimiento, Venezuela sigue el modelo de Colombia (Ley 2069 de 2020)¹¹ y de España (Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes)¹². De esta manera, la regulación venezolana avanza hacia una concepción multinivel del emprendimiento, donde el derecho mercantil, el derecho tributario y las políticas de innovación convergen en un mismo sistema jurídico-funcional. Su impacto trasciende el plano normativo al buscar crear condiciones reales de sostenibilidad para los nuevos actores económicos, atendiendo a la necesidad de reducir la informalidad y de articular los esfuerzos dispersos entre niveles de gobierno.

Frente a este escenario, las principales innovaciones del marco jurídico del emprendimiento se agrupan en seis ejes: (i) el reconocimiento expreso del emprendimiento como actividad económica formal aun antes de su constitución societaria; (ii) la simplificación de trámites administrativos basada en tecnologías de información y comunicación; (iii) la ampliación de los incentivos tributarios; (iv) la creación de un fondo nacional de financiamiento y asistencia técnica; (v) la promoción de incubadoras y aceleradoras de negocios; y (vi) la instauración de mecanismos de seguimiento y evaluación de resultados. Cada uno de estos componentes traduce en disposiciones normativas concretas la aspiración de formalizar, digitalizar y transparentar el proceso de desarrollo empresarial, configurando un marco más coherente con las exigencias contemporáneas de competitividad y gobernanza económica.

¹¹ Ley 2069 de 2020, por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia, *Gestor Normativo - Función Pública* (diciembre de 2020), <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>.

¹² Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, *Boletín Oficial del Estado*, núm. 306 (22 de diciembre de 2022). Referencia: BOE-A-2022-21739. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2022-21739>.

2.1. Reconocimiento expreso del emprendimiento como actividad económica formal previa a la constitución de una sociedad mercantil

La Ley de Emprendimientos reconoce al emprendimiento como actividad económica formal aun antes de completar su inscripción ante el registro mercantil. Este reconocimiento se materializa mediante la inscripción del emprendedor en el Registro Nacional de Emprendimientos, el cual otorga personalidad jurídica al emprendimiento con arreglo al artículo 16 de la Ley de Emprendimientos y le habilita para mantener relaciones jurídicas con la Administración (tributaria, crediticia y de fomento) y sujeta al emprendedor a un mínimo estatuto de cumplimiento (identificación fiscal, emisión de comprobantes, conservación de registros básicos y reportes estandarizados).

El diseño responde a la racionalidad de una formalización gradual al preservar el núcleo de garantías de la empresa organizada, pero se reducen las barreras de entrada para la etapa exploratoria del negocio. La clave técnica consiste en separar con nitidez los planos, así el registro especial de emprendimiento otorga personalidad jurídica al emprendimiento y lo dota de un estatus formal que le permite operar con beneficios condicionados y obligaciones proporcionales a la entidad de sus operaciones. La eficacia de esta innovación depende de tres elementos: plazos perentorios para “graduar” hacia figura societaria; reglas claras de recaptura de beneficios ante incumplimientos; y un esquema de contabilidad simplificada que asegure trazabilidad sin trasladar cargas desproporcionadas.

2.2. Simplificación registral

El principio de interoperabilidad aplicado a la relación entre el Registro Nacional de Emprendimientos y el Servicio Autónomo de Registros y Notarías (SAREN) tiene el potencial de transformar la constitución societaria en un flujo único de datos. La información aportada en la etapa provisional (identidad, domicilio fiscal, rubro, evidencias de actividad) pre-aprueba el expediente de constitución, de forma que la transición al régimen mercantil se limitaría a actos de verificación, otorgamiento e inscripción. Jurídicamente, la interoperabilidad exige (i) estándares de datos y taxonomías comunes; (ii) reconocimiento de firmas y sellos electrónicos; (iii) reglas de gobernanza de la información (finalidad, minimización, seguridad, auditoría) y un régimen de responsabilidades por tratamiento indebido. En términos operativos, una adecuada implementación del principio de interoperabilidad reduce costos de transacción, tiempos de apertura y errores de digitación; en términos institucionales, es necesario concretizar deberes por ejemplo imponiendo acuerdos sobre

tiempos de respuesta, contingencias y continuidad operativa interinstitucionales. Su éxito debe medirse por el tiempo medio de constitución (días/horas), el porcentaje de expedientes sin subsanaciones y la disponibilidad del servicio.

En todo caso, la Ley de Emprendimientos introdujo ajustes sustantivos que fortalecen el tránsito desde la informalidad hacia la formalización mercantil. El cambio más relevante de la Reforma de 2024 fue la extensión de la vigencia del registro en el RNE de dos a tres años, tras los cuales el emprendedor deberá formalizar su empresa ante el Registro Mercantil, so pena de incurrir en ilícitos tributarios formales, materiales y penales previstos en la legislación tributaria. Esta reforma representa un hito en la política de progresiva formalización, pues otorga tiempo para la maduración de proyectos y su eventual conversión en pequeñas y medianas empresas.

Durante dicho período de tres años, el emprendimiento goza de beneficios fiscales y acceso a programas de financiamiento, pero también adquiere la obligación de evolucionar hacia una figura mercantil formal al término del plazo. Este diseño introduce un concepto de formalización gradual, coherente con el proceso que atraviesa el emprendedor desde la fase experimental de su proyecto hasta etapas posteriores de consolidación formal.

El Derecho Mercantil moderno debe favorecer el tránsito natural de la economía informal hacia la empresa organizada, reduciendo los costos jurídicos de acceso al mercado. Así, la reforma de 2024 consolida un puente jurídico entre el emprendimiento y la sociedad mercantil, aproximando la realidad venezolana a modelos de avanzada, aunque la mera declaración legislativa resulta insuficiente para la concretización de cambios estructurales comprobables, pues debe venir acompañada de acciones concretas de los actores involucrados para traducirse en resultados positivos en la formalización de los sujetos del tráfico jurídico mercantil.

2.2.1. Crítica a la obligación de adoptar un tipo societario del Código de Comercio transcurridos tres años

La reforma de 2024 prolonga la vigencia del registro en el RNE de dos a tres años, transcurridos los cuales el emprendimiento debe transformarse en una sociedad mercantil tradicional conforme al Código de Comercio¹³. Esta disposición busca promover la formalización, aunque el legislador desaprovechó la oportunidad de crear una figura societaria propia del emprendedor individual, más flexible y adaptada a la escala de las microempresas.

¹³ Código de Comercio de Venezuela, Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 475 (Caracas: 21 de diciembre de 1955), arts. 201.

El Código de Comercio de 1955 sigue anclado en un modelo decimonónico que exige al menos dos socios para constituir una sociedad mercantil (arts. 201 y 212), permitiendo la unipersonalidad solo sobrevenida mediante concentración de cuotas o acciones. Ello fuerza al emprendedor a recurrir a “socios nominales” o estructuras ficticias para cumplir con la formalidad, práctica que distorsiona la transparencia societaria y vulnera el principio de veracidad registral.

Desde la perspectiva del derecho comparado, esta rigidez contrasta con las tendencias modernas del derecho societario latinoamericano y europeo. En Uruguay, por ejemplo, la Ley 19.820 de 2019 creó la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), que puede ser unipersonal desde su constitución y se constituye íntegramente por medios digitales ante la Auditoría Interna de la Nación. La SAS uruguaya permite la limitación de responsabilidad, flexibilidad en la estructura y agilidad en la toma de decisiones, convirtiéndose en el vehículo preferido de *startups* y profesionales independientes. De manera análoga, Colombia (Ley 1258 de 2008), Argentina (Ley 27.349 de 2017) y México (Reforma a la Ley General de Sociedades Mercantiles de 2016) admiten sociedades unipersonales simplificadas con personalidad jurídica plena desde su inscripción.

En este contexto, el modelo venezolano impone al emprendedor una transición forzosa hacia tipos societarios tradicionales que no responden a las necesidades de capital, gobernanza ni escala del emprendimiento moderno. La política legislativa debió haber introducido una sociedad simplificada o unipersonal con régimen de responsabilidad limitada, capital mínimo flexible y constitución digital, alineada con los principios de la *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Sociedades Simplificadas* (2021). De no hacerlo, el sistema perpetúa una brecha entre la formalización administrativa y la empresarial, desincentivando la evolución natural de los proyectos incubados bajo el RNE.

2.2.2. La controversia sobre la “personalidad jurídica” del emprendimiento

El artículo 4 de la Ley de 2021, ratificado por la reforma, dispone que “los emprendimientos adquieren personalidad jurídica con su inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento”. Esta redacción plantea una incongruencia con el sistema mercantil venezolano.

En el ordenamiento vigente, la personalidad jurídica mercantil se adquiere solo con la inscripción en el Registro Mercantil, conforme a los artículos 212 y 215 del Código de Comercio, que establecen la existencia legal de la sociedad a partir

de su registro y publicación. El RNE, en cambio, es un registro administrativo, no constitutivo de personas jurídicas, sino habilitante para acceder a programas y beneficios públicos.

Si se interpretara literalmente el artículo 4, los emprendimientos registrados adquirirían una personalidad jurídica *sui generis*, diferente de la mercantil y carente de un régimen de responsabilidad, de capital, de órganos de administración y de publicidad material. Esto generaría inseguridad jurídica en sus relaciones con terceros, pues no está claro si pueden ser sujetos plenos de derechos y obligaciones patrimoniales, ni cómo responderían frente a acreedores o al fisco.

El artículo 4 no podría otorgar personalidad jurídica plena, sino un reconocimiento formal o administrativo de la actividad económica, que habilita al emprendedor para actuar ante el Estado, emitir facturas, abrir cuentas bancarias y acceder a financiamiento, sin convertirlo en una persona jurídica independiente. Esta lectura armoniza la ley con los principios del Código de Comercio y con la jurisprudencia venezolana que reserva la personalidad jurídica a las entidades inscritas en el Registro Mercantil. En efecto, la jurisprudencia de la Sala de Casación Social ha establecido, siguiendo a Morles, una distinción entre la existencia de la sociedad y el inicio de su personalidad jurídica, al indicar que “[l]a sociedad mercantil nace con el acuerdo de voluntades (contrato), como nacen con él las restantes convención de orden consensual (...) pero la personalidad jurídica sólo se adquiere con el cumplimiento de las formalidades indicadas en la Ley”¹⁴.

El artículo 4 de la Ley de Emprendimientos ha sido recientemente criticado por Rondón Haaz en su discurso de incorporación como Individuo de Número a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Sobre esta disposición, observa el jurista, en referencia directa a la Ley de Emprendimiento, que:

[S]u texto legal atribuye personalidad jurídica al emprendimiento y no a las personas emprendedoras, lo que resulta difícil de entender, pues si aquellas son personas, no tiene sentido atribuirse a quien ya la tiene. Por otra parte no se preceptúan los otros atributos de la personalidad como patrimonio, nombre y domicilio, además de no indicarse los requisitos formales de constitución, sobre todo si se tiene presente la actividad registral que causa y requiere. Si se llegara el entendimiento que dicha atribución es al emprendedor o a los emprendedores, hay espacio para preguntarse: ¿Se trata de una nueva y distinta persona como lo son los socios en las sociedades?¹⁵

¹⁴ TSJ-SCS 5/5/2011 (Exp. 2010-001247). Véase Diego Thomás Castagnino, *Decisiones del Tribunal Supremo de Justicia en materia Mercantil (2000-2020)* (Caracas: abediciones, 2021), 35

¹⁵ Pedro Rondón Haaz, *Discurso de incorporación del Doctor Pedro Rondón Haaz como Individuo de Número al sillón 16 de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2025), 32.

Rondón Haaz también alude directamente a las consecuencias que produciría, en términos prácticos, la omisión de registro especial por parte de los emprendedores en lo atinente a su régimen de responsabilidad. En este sentido apunta que “la no inscripción en el nombrado Registro Especial ocasiona la responsabilidad ilimitada de los emprendedores por causa de su ejercicio del derecho a aprender, quedando sometido a las reglas e instituciones correspondientes a la naturaleza de su emprendimiento, que puede ser de variada *natura*”¹⁶.

La omisión del legislador en precisar las consecuencias jurídicas del registro en el RNE representa una de las debilidades más notorias del marco jurídico del emprendimiento en Venezuela. Sin delimitación expresa del alcance de esa “personalidad”, existe el riesgo de crear un régimen híbrido que confunde la formalización del emprendedor ante la Administración con la adquisición de personalidad jurídica por parte del emprendimiento.

2.3. Incentivos tributarios ampliados (ISLR e IVA)

La ampliación de incentivos tributarios persigue suavizar la curva de caja en la fase de inversión y aprendizaje. Desde la técnica tributaria, se trata de beneficios condicionados a la permanencia en el registro, al cumplimiento formal y, cuando proceda, a umbrales de ingresos o activos; ello alinea los incentivos con la transición hacia el régimen general. Para garantizar integridad, resultan indispensables las cláusulas de recaptura ante incumplimiento; las reglas de vinculación para partes relacionadas y los libros y comprobantes mínimos (aun simplificados) que aseguren trazabilidad. La coordinación vertical con tributos estatales y municipales es fundamental para evitar superposiciones o “zonas grises”. El desempeño debe evaluarse con indicadores de ampliación de base, costo fiscal de la exoneración frente a formalización neta, y tasa de supervivencia post-beneficio (12/24/36 meses).

La legislación nacional también se apoya en normas complementarias como la Ley Orgánica de Coordinación y Armonización de las Potestades Tributarias de los Estados y Municipios (LOCAPTEM), publicada en la Gaceta Oficial N.º 6.755 Extraordinario del 10 de agosto de 2023, que limita al 1% de los ingresos brutos la carga impositiva municipal aplicable a emprendimientos y ordena la creación de un régimen simplificado de tributos¹⁷. Asimismo, la Resolución del Ministerio de

¹⁶ *Ibid.*, 33.

¹⁷ Artículo 43. A los fines de favorecer la creación de un ecosistema favorable al desarrollo de los nuevos emprendimientos, establecidos de conformidad con la ley especial que rige la materia, no podrá exceder del uno por ciento (1 %) de ingresos brutos anuales obtenidos por las y los contribuyentes. Los municipios procurarán establecer un régimen tributario simplificado para los emprendimientos, a los fines de favorecer y promover la inclusión formal de los pequeños agentes económicos, fortalecer un estado generalizado de cultura tributaria y reducir la evasión fiscal.

Economía y Finanzas publicada en la Gaceta Oficial N.º 6.783 Extraordinario del 29 de diciembre de 2023 desarrolló las tablas máximas de valores tributarios, incorporando un Apéndice IV con el Régimen Simplificado para Emprendimientos.

El tope del 1% de los ingresos brutos aplicable a emprendimientos y la creación del Régimen Simplificado para Emprendimientos (IAE) constituyen un cambio estructural en la relación entre el emprendedor y el fisco. Desde la perspectiva económica, esta política tributaria cumple una doble función: por una parte, incita la formalización, al reducir la carga inicial sobre los pequeños negocios, y, por la otra, amplía la base fiscal, al incorporar contribuyentes que antes permanecían en la informalidad.

En la práctica, el *Global Entrepreneurship Monitor 2024 Global Report* revela que la situación del emprendimiento en Venezuela muestra avances en algunos aspectos, pero también refleja muchas dificultades. El Fondo Monetario Internacional (FMI) previó que el país crecerá un poco más de 2 por ciento en 2024, con una mejora moderada en 2025. En ese contexto, las cifras oficiales indican que desde octubre de 2021 se han registrado y certificado cerca de 1,4 millones de nuevos emprendedores. De ellos, el 64 por ciento son mujeres¹⁸.

A pesar de ese dinamismo, las condiciones para emprender en Venezuela siguen siendo muy frágiles. El índice NECI, que mide el ambiente para el emprendimiento en distintos países, le asignó al país una puntuación de 3,5 en 2024, un leve aumento respecto al año anterior. Sin embargo, como otras naciones mejoraron más rápido, Venezuela bajó al puesto 55 entre 56 países evaluados¹⁹. Dentro de las áreas medidas por el *Global Entrepreneurship Monitor 2024 Global Report*, algunas como el acceso al mercado y el respaldo cultural a quienes emprenden recibieron notas aceptables. También se evaluó de manera regular la educación empresarial después de la escuela y la infraestructura física. No obstante, la mayoría de los factores clave, como el acceso a financiamiento, la seguridad jurídica, el respaldo del gobierno y la conexión con la investigación científica, obtuvieron calificaciones muy bajas²⁰.

En particular, Venezuela ocupó el último lugar en cuatro indicadores fundamentales, ambos relacionados con el financiamiento, las políticas públicas sobre impuestos y burocracia, y el traspaso de conocimientos desde la investigación hacia

¹⁸ Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2024 Global Report* (Londres: Global Entrepreneurship Research Association, 2024): 203, <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51621>

¹⁹ *Idem*.

²⁰ *Idem*.

el mundo empresarial²¹. Aunque hubo algunos puntos positivos, como una valoración media del acceso de las mujeres a recursos y el interés por la sostenibilidad, los expertos concluyen que el Estado sigue sin brindar un apoyo suficiente a los nuevos negocios²².

La actividad emprendedora también se redujo durante el último año. El porcentaje de adultos que están empezando o gestionando un negocio bajó de uno de cada cuatro a solo uno de cada ocho²³. También cayó notablemente la cantidad de negocios consolidados. Menos de uno de cada cincuenta adultos mantiene un negocio establecido en 2024, la cifra más baja entre todos los países estudiados²⁴. La mayoría de quienes inician un emprendimiento lo hacen porque no encuentran otra forma de generar ingresos. Nueve de cada diez emprendedores afirman que empezaron su negocio porque escasean los empleos²⁵.

Sin embargo, muchas personas mantienen el deseo de emprender. Más del 80 por ciento cree tener las habilidades necesarias para hacerlo, y el 60 por ciento percibe buenas oportunidades en su entorno. Aun así, un tercio no se anima a emprender por miedo al fracaso²⁶. Las expectativas de crecimiento son bajas: solo uno de cada diez emprendedores espera poder contratar a seis o más personas en los próximos cinco años.

No obstante, la sostenibilidad del emprendimiento en Venezuela dependerá de la capacidad de las entidades locales para mantener un equilibrio fiscal, evitando distorsiones derivadas de la multiplicidad de incentivos estatales y municipales. El marco regulatorio del emprendimiento configura un entramado coherente que vincula el fomento, la formalización, la tributación y el financiamiento, evidenciando la consolidación de una política pública transversal de emprendimiento que parece quedarse sólo en el papel cuando se trata de medidas concretas y eficaces.

²¹ *Idem.*

²² *Idem.*

²³ *Idem.*

²⁴ *Idem.*

²⁵ *Idem.*

²⁶ *Idem.*

2.4. Fondo Nacional para el Desarrollo de emprendimientos (crédito y asistencia técnica)

El Fondo introduce un instrumento financiero-técnico que no pretende sustituir al crédito privado, sino catalizarlo mediante garantías parciales, créditos blandos y servicios de asistencia técnica (plan de negocios, contabilidad, cumplimiento, propiedad intelectual, marketing digital). Su diseño institucional debe prever un órgano rector con mandato explícito, comités de inversión con criterios objetivos y líneas especializadas (innovación, emprendimiento femenino, cadenas agro, exportación). Las condicionalidades inteligentes —desembolsos vinculados a hitos verificables, como formalización, generación de empleo o ventas declaradas— favorecen el uso eficiente de recursos. La convergencia con la banca pública y privada, así como con programas de garantías, reduce el costo de capital y mejora la bancabilidad de proyectos. La Circular SIB-II-GGR-GNP-05551 (11 de agosto de 2022) de la Superintendencia de Bancos (SUDEBAN) exige el certificado RNE como requisito indispensable para otorgar créditos a personas naturales emprendedoras, alineando la política bancaria con la formalización legal.

La consolidación del ecosistema emprendedor requiere también mecanismos de financiación colaborativa que complementen la acción del Estado. En este sentido, el capital riesgo constituye un instrumento idóneo para canalizar ahorro privado hacia proyectos emergentes, aportando tanto recursos como conocimiento técnico y redes de negocio. Como se ha sostenido²⁷, el capital riesgo contribuye con el desarrollo de la economía de un país, al direccionar el exceso de ahorro y conocimientos técnicos de los inversionistas a determinadas empresas o proyectos, generando fuentes de trabajo, profesionalizando actividades e introduciendo nuevos bienes y servicios al mercado. Este tipo de financiamiento, al igual que las incubadoras y aceleradoras reconocidas por la ley, favorece la creación de alianzas público-privadas y fortalece la sostenibilidad financiera del emprendimiento.

En otro orden de ideas, se debe indicar que la Providencia SNAT/2024/000102 del SENIAT introdujo la facturación electrónica obligatoria, que permite la trazabilidad de operaciones y mejora la transparencia fiscal, (G.O. N.º 43.032 del 19 de diciembre de 2024), a la vez que, facilita la trazabilidad fiscal de los pequeños negocios. La digitalización no solo simplifica el cumplimiento, sino que integra a los emprendedores al sistema tributario en tiempo real, garantizando un mayor control

²⁷ Diego Thomás Castagnino, "El capital riesgo como fuente de financiación empresarial en Venezuela", *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. 4 (2020): 70.

del ciclo económico. Ambos instrumentos refuerzan la idea de que la formalización jurídica debe ir acompañada de inclusión financiera y tecnológica, pilares del emprendimiento sostenible.

2.5. Reconocimiento y articulación de servicios de incubación

La Ley de Emprendimientos refuerza el acompañamiento institucional al establecer que el órgano rector brindará apoyo metodológico y logístico para facilitar el establecimiento de servicios de consultoría, “industria de soportes” y centros de incubación en todo el territorio nacional, con la finalidad de acompañar el desarrollo de nuevos emprendimientos (art. 21). Esta previsión se articula con la Red Nacional de Emprendimiento como espacio abierto de participación entre órganos y entes del Estado, emprendedoras, emprendedores y organizaciones con vocación de apoyo (art. 22).

Desde la técnica legislativa, sería conveniente completar este marco con instrumentos de certificación voluntaria de prestadores (estándares mínimos de gobernanza, gestión de datos y propiedad intelectual, inclusión), así como con esquemas de cofinanciamiento competitivos y reportes de desempeño (tasas de graduación, inversión levantada, empleo y ventas), a fin de reducir asimetrías de información y alinear incentivos público-privados sin caer en dependencias o conflictos de interés. Estas medidas propositivas se insertan en una concepción policéntrica del derecho mercantil, donde fuentes privadas y públicas co-producen normas y prácticas eficientes, bajo autorregulación supervisada.

2.6. Mecanismos de seguimiento y evaluación de impacto

La Ley de Emprendimientos atribuye al órgano rector (Ministerio competente en materia económica y financiera) funciones de diseño, coordinación y gestión del ecosistema emprendedor (arts. 13 y 14) y exige poner a disposición un informe nacional de permisos (art. 19). Aunque no establece de forma expresa un reporte anual de impacto, la técnica legislativa y las mejores prácticas de rendición de cuentas aconsejan institucionalizar reportes periódicos de resultados que incluyan metas, indicadores verificables y microdatos anonimizados, así como cláusulas de revisión periódica —por ejemplo, bianual— que permitan ajustar incentivos y programas sobre la base de evidencia empírica.

La adopción de estos mecanismos no solo fortalecería la transparencia administrativa y la eficiencia en el uso de los recursos públicos, sino que además se alinearía con los principios del buen gobierno corporativo, extendidos al ámbito público:

responsabilidad, rendición de cuentas, equidad, integridad y transparencia. El seguimiento del desempeño de la ley permitiría incorporar metodologías de gobernanza basada en datos, consolidando un modelo de gestión pública orientado a resultados y no únicamente a la ejecución presupuestaria.

Asimismo, la publicación periódica de reportes de impacto facilitaría la participación ciudadana y académica, al abrir la información sobre el desempeño del ecosistema emprendedor a investigadores, gremios y asociaciones empresariales. Ello fomentaría un entorno de colaboración interinstitucional y control social informado, donde las universidades y centros de investigación puedan contribuir con evaluaciones independientes.

Desde una perspectiva ética y de derecho económico, la institucionalización de estos mecanismos contribuiría a la construcción de confianza pública y al fortalecimiento de la seguridad jurídica, factores imprescindibles para atraer inversión y consolidar una cultura emprendedora sostenible. En definitiva, el seguimiento y la evaluación no deben concebirse como una formalidad burocrática, sino como herramientas estratégicas de aprendizaje institucional que retroalimentan la calidad normativa y garantizan que la política de emprendimiento cumpla su objetivo final de transformar la innovación en desarrollo económico y bienestar social.

3. Impacto jurídico y económico

Desde la perspectiva jurídica, la Ley de Emprendimientos constituye un hito en la transición del emprendedor informal hacia la formalidad mercantil, al reconocer —por primera vez en el ordenamiento venezolano— una categoría jurídica intermedia que permite la actuación económica bajo amparo normativo antes de la constitución de la sociedad mercantil. Este reconocimiento configura un nuevo estatuto jurídico-administrativo del emprendedor, caracterizado por la obtención de un registro provisional y temporal que otorga visibilidad ante la Administración Pública y habilita el acceso a programas de fomento e incentivos fiscales. El diseño responde a la lógica de la formalización progresiva, inspirada en modelos de *soft incorporation*, mediante la cual el sujeto económico transita gradualmente desde la informalidad hacia la plena personalidad jurídica mercantil. En consecuencia, la reforma amplía el espectro de sujetos legitimados para participar en el tráfico jurídico, reduce los costos de cumplimiento asociados a la constitución de sociedades mercantiles y pretende generar un entorno normativo más inclusivo. No obstante, el reto jurídico principal radica en asegurar que esta formalidad administrativa no se convierta en un limbo regulatorio, sino en una etapa transitoria dotada de incentivos claros y límites temporales, evitando tanto la desnaturalización del régimen societario como la competencia desleal frente a las empresas plenamente constituidas.

El éxito del marco regulatorio dependerá de su capacidad para generar previsibilidad y estabilidad normativa, condiciones indispensables para la inversión y la confianza empresarial. En efecto, el derecho debe permitir anticipar las consecuencias de las acciones; su valor radica en ser una predicción confiable y no un mero mandato susceptible de cambiar²⁸. Si las normas se modifican con frecuencia o carecen de claridad sobre sus efectos —como ocurre con la ambigüedad respecto a la personalidad jurídica conferida por el Registro Nacional de Emprendimiento—, se erosiona la función de garantía del derecho y se desalienta la formalización. La estabilidad normativa no es un valor retórico, sino un componente estructural de la economía de mercado que constituye un presupuesto indispensable para el desarrollo económico.

Desde el punto de vista económico, la norma busca transformar el emprendimiento en motor de crecimiento y diversificación productiva, incentivando la formalización fiscal, el acceso al crédito y la inclusión financiera. Al permitir que los emprendimientos registrados accedan a instrumentos de financiamiento público y privado, la ley promueve la ampliación de la base contributiva, la bancarización de nuevos actores económicos y la reducción del sesgo de informalidad estructural que ha caracterizado al mercado venezolano.

En términos macroeconómicos, esta transición puede favorecer la reconstrucción del tejido empresarial, incrementar la recaudación tributaria por ampliación de la base —sin necesidad de elevar tasas impositivas— y estimular la innovación mediante la competencia formal. Sin embargo, estos efectos se ven condicionados por variables exógenas que exceden el ámbito de la norma, entre los cuales destacan la persistente inflación, la inestabilidad cambiaria, las restricciones de acceso a divisas y la falta de seguridad jurídica en materia de inversiones constituyen factores que pueden limitar el impacto efectivo de las disposiciones de fomento. El derecho económico comparado demuestra que la eficacia de las leyes de emprendimiento no depende exclusivamente del texto legal, sino de la coherencia sistémica entre marco normativo, entorno macroeconómico e instituciones de apoyo.

Desde una óptica estructural, la modernización del marco de emprendimiento debe acompañarse de una reforma integral del derecho mercantil venezolano, que actualice sus instrumentos financieros y societarios. Ya en 2020 se advirtió, por ejemplo, que el Decreto-Ley de Fondos y Sociedades de Capital de Riesgo debe ser reformado, con el objetivo de hacerlo más operativo, menos restrictivo y para

²⁸ Diego Thomás Castagnino, “El análisis económico...”, 35-56.

darle más espacio a la libre autonomía de la voluntad de las partes²⁹. La observación conserva plena vigencia hoy. Sin un entorno regulatorio que incentive la inversión privada y la cooperación empresarial, la Ley de Emprendimientos corre el riesgo de convertirse en un esfuerzo aislado, incapaz de generar un impacto económico sostenido.

Además, el capital riesgo debe entenderse como un contrato de colaboración empresarial, donde las partes comparten el interés común de la prosperidad del negocio, combinando temporalidad inversora con proyección de largo plazo para el receptor del financiamiento. Esta concepción cooperativa coincide con la filosofía del emprendimiento moderno, que ve en la asociación estratégica un instrumento de eficiencia económica y creación de valor social.

La experiencia comparada en América Latina —particularmente en Colombia, Chile y México— confirma que las políticas de fomento solo alcanzan resultados sostenibles cuando se insertan en ecosistemas de inversión y gobernanza estables. En Colombia, la Ley 2069 de 2020 redefinió el emprendimiento como política de Estado, con instrumentos de financiamiento, educación y compras públicas inclusivas³⁰; en Chile, la Ley N.º 20.659 de 2013 simplificó la constitución de sociedades por medios electrónicos, reduciendo tiempos y costos³¹; y en México, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa consolidó un sistema permanente de apoyo técnico y crediticio³².

En estos países, el fortalecimiento de las redes de incubadoras, aceleradoras y fondos de capital semilla, junto con la digitalización de trámites administrativos, ha reducido la mortalidad empresarial y mejorado la productividad de las micro y pequeñas empresas. En cambio, cuando la formalización no se acompaña de condiciones macroeconómicas previsibles y de acceso real a crédito y tecnología, los incentivos se agotan en el corto plazo y los emprendimientos retornan a la informalidad.

En este sentido, la Ley de Emprendimientos venezolana constituye un avance jurídico necesario, pero no suficiente. En efecto, a través de ella se crea el andamiaje normativo para integrar al emprendedor en el sistema económico formal, pero su impacto estructural dependerá de la consistencia interinstitucional, la estabilidad

²⁹ Diego Thomás Castagnino, "El capital riesgo..."

³⁰ Ley 2069 de 2020, "Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia", Diario Oficial N.º 51.544 (Bogotá: 31 de diciembre de 2020).

³¹ Ley N.º 20.659, "Simplifica el régimen de constitución, modificación y disolución de las sociedades comerciales", Diario Oficial de la República de Chile (8 de febrero de 2013).

³² Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Diario Oficial de la Federación (México, 30 de diciembre de 2002).

de las reglas económicas y la capacidad estatal de evaluación y ajuste. La ley, por sí sola, puede facilitar la transición legal hacia la formalidad, pero solo un entorno económico previsible permitirá que esa formalización se traduzca en productividad, innovación y sostenibilidad empresarial.

Debemos recordar que, la estabilidad del orden jurídico mercantil se encuentra íntimamente ligada al respeto del procedimiento legislativo y a la previsibilidad de las normas que rigen la actividad económica. Respetar el orden de producción de las leyes es respetar la separación de los poderes públicos, lo cual viene a ser un termómetro de la calidad democrática de un país³³.

En consecuencia, la consolidación de un ecosistema emprendedor sostenible exige seguridad jurídica, entendida no solo como protección del derecho de propiedad o de la libertad de empresa, sino también como previsibilidad en la producción normativa. Cualquier alteración o delegación indebida de competencias erosiona la confianza de los agentes económicos e inhibe la inversión privada, elementos esenciales para el éxito de la política de emprendimiento.

El legislador venezolano enfrenta el desafío de diseñar un marco de fomento al emprendimiento que respete la libertad de empresa y la autonomía de la voluntad, sin incurrir en un exceso de tutela estatal. El papel del Estado debe ser el de garante de reglas generales y abstractas, no el de protagonista en la microgestión de la actividad económica ni en la supresión de la libre autonomía de la voluntad³⁴.

La experiencia internacional demuestra que los ecosistemas emprendedores más dinámicos se construyen sobre un derecho mercantil flexible y policéntrico, donde la creatividad empresarial se desenvuelve dentro de reglas predecibles, pero no asfixiantes. En consecuencia, la política venezolana de fomento al emprendimiento debería orientarse hacia la simplificación regulatoria y la reducción de cargas administrativas, priorizando la libertad económica como condición indispensable para la innovación.

3.1. La descentralización normativa: ecosistemas estadales

El desarrollo legislativo venezolano en materia de emprendimiento no se ha limitado al ámbito nacional. Diversos estados han aprobado leyes propias que adaptan los principios de la Ley de Emprendimientos a sus realidades territoriales, consolidando una red de ecosistemas subnacionales.

³³ Diego Thomás Castagnino, “El principio de la reserva...”, 405

³⁴ Diego Thomás Castagnino, “El análisis económico...”

La Ley de Innovación y Emprendimiento del Estado Apure³⁵, publicada en la Gaceta Oficial del Estado Apure N.º 125, Ordinario, de fecha 4 de junio de 2024, se presenta como un desarrollo estadal de la Ley de Emprendimientos, combinando el discurso de la “independencia económica”, la diversificación productiva y el “Plan de la Patria” con un esquema institucional bastante denso para una economía regional frágil. La ley reproduce la lógica del RNE y crea, además, registros estadales propios (REMPREN y REINNOVA), atribuyéndoles un rol importante en la formalización del emprendimiento, al punto de reconocer personalidad jurídica durante un lapso de hasta dos años, lo que consolida al emprendimiento como categoría jurídica transitoria y potencialmente precaria antes del salto al régimen empresarial ordinario, aunque al igual que ocurre con otras leyes estadales en disposiciones análogas, debe tomarse en cuenta la Reforma de 2024 que extendió el mencionado lapso de dos a tres años mediante la modificación del artículo 17. La norma promete simplificación de trámites, incentivos tributarios, acceso preferente a compras públicas y articulación con municipios bajo la sombrilla de la Ley de Coordinación y Armonización Tributaria; sin embargo, al mismo tiempo multiplica instancias (Secretaría de Desarrollo Económico, Dirección de Innovación y Emprendimiento, Estado Mayor estadal y estados mayores municipales, red estadal, etc.), con fuerte concentración de poder en el Ejecutivo regional y escasos contrapesos para la selección de beneficiarios y la gestión de exoneraciones fiscales. El riesgo práctico es que el emprendedor de a pie siga enfrentándose a una superposición de registros, requisitos y espacios de interlocución —nacionales, estadales y municipales— donde la discrecionalidad política puede pesar más que criterios objetivos de viabilidad económica, lo que tensiona la proclamada “simplificación” y genera incertidumbre regulatoria en lugar de un entorno claro y estable para la actividad productiva.

La Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos del Estado Lara³⁶, publicada en la Gaceta Oficial del Estado Lara, Gaceta Ordinaria N.º 25.392 de 22 de mayo de 2024, se presenta como un desarrollo estadal de la Ley Nacional de Nuevos Emprendimientos, reproduciendo su lógica de ecosistema, registro y vigencia limitada del emprendimiento antes de su migración al régimen mercantil ordinario. En este sentido, destacan tres elementos: (i) la construcción de una institucionalidad propia —el Consejo Estadal de Emprendimiento— con fuerte presencia de órganos del Poder Ejecutivo y representantes sectoriales, pero sin contrapesos claros en materia de manejo de información y selección de beneficiarios; (ii)

³⁵ Ley de Innovación y Emprendimiento del Estado Apure (Gaceta Oficial del Estado Apure N.º 125, Ordinario, 4 de junio de 2024).

³⁶ Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos del Estado Lara (Gaceta Oficial del Estado Lara, Gaceta Ordinaria N.º 25.392, 22 de mayo de 2024).

la reafirmación del Registro Nacional de Emprendimientos como puerta de entrada a la personalidad jurídica y la fijación de un plazo máximo de dos años para que el emprendimiento se transforme en empresa formal inscrita en el Registro Mercantil, norma que colide con el artículo 17 de la Ley de Emprendimientos a partir de la Reforma de 2024 que extendió este plazo de dos a tres años; y (iii) la promesa de incentivos tributarios, simplificación de trámites, acceso preferencial a compras públicas y uso de espacios privados como vitrinas para productos de emprendedores, todo lo cual luce positivo en el papel pero exige coordinación real con municipios, banca pública y privada, y con la normativa de armonización tributaria para no convertirse en un catálogo de buenas intenciones difícilmente exigible. La fuerte inserción discursiva en el “Plan de la Patria”, el “método de las 4F” y el movimiento político oficial revela que el fomento del emprendimiento se concibe más como instrumento de una política económica y social ideologizada que como una política de clima de negocios estable, lo que genera incertidumbre y discrecionalidad en la asignación de apoyos y en el trato efectivo a los emprendimientos productivos de vocación empresarial.

La Ley para el Fomento del Emprendimiento y la Innovación del Estado Bolivariano de Miranda³⁷, publicada en la Gaceta Oficial del Estado Bolivariano de Miranda Ordinaria N.º 5.390 del 25 de abril de 2024, creó el Instituto Regional para el Emprendimiento Mirandino (IREMIR) como ente autónomo encargado de ejecutar políticas, coordinar programas y administrar el Fondo de Emprendimiento. Este cuerpo normativo organiza el ecosistema mirandino en cuatro subsistemas fundamentales:

1. Formación y educación, orientado a incorporar el emprendimiento en el sistema educativo;
2. Formalización, que coordina los trámites con registros y autoridades municipales;
3. Financiamiento e inversión, que regula créditos y compras públicas como herramientas de apalancamiento; y
4. Ferias y mercados, que impulsa la comercialización de productos bajo la marca *Hecho en Miranda*.

³⁷ Ley para el Fomento del Emprendimiento y la Innovación del Estado Bolivariano de Miranda (Gaceta Oficial del Estado Bolivariano de Miranda, Ordinaria N.º 5.390, 25 de abril de 2024).

Asimismo, se crea un Registro Estadal de Identificación y un Observatorio de Emprendimiento e Innovación con funciones de análisis y evaluación de impacto. La Ley deroga el antiguo Fondo de Desarrollo Económico del Estado Miranda (FONDEMIR), transfiriendo sus activos al IREMIR.

La Ley para el Fomento y Desarrollo de la Innovación y el Emprendimiento del Estado Yaracuy de 2024³⁸ crea el subsistema de emprendimiento que está compuesto por todas las organizaciones públicas y privada, naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras "que ofrecen servicios de asesoría técnica, financiera, administrativa, tributaria, acompañamiento en general, a las emprendedoras y emprendedores en el estado" y que está bajo la coordinación del Instituto Autónomo de Desarrollo Económico del Estado Yaracuy (IADEY), responsable además del Registro Regional de Innovación y Emprendimiento y del Observatorio Emprendedor (arts. 7 y 8). La ley estadal bajo comentario dispone eximentes y exoneraciones tributarias, promueve un subsistema de inversión y financiamiento integrado con la banca pública y privada, y establece un subsistema de formación empresarial que incorpora al emprendimiento en la educación media y universitaria. Asimismo, institucionaliza un Sistema de Ferias de Emprendimiento, como espacio de validación de productos y encadenamiento productivo local.

La Ley Especial para el Fomento del Emprendimiento y el Impulso de la Innovación del Estado Bolívar³⁹, publicada en la Gaceta Oficial del estado Bolívar, Ordinaria N.º 3.149, de 26 de octubre de 2023, se inserta también en la tendencia reciente de los estados a dictar normas propias de apoyo al emprendimiento y a la innovación, paralelas al marco nacional. El legislador estadal reconoce al emprendimiento como política pública estratégica y procura articularlo con la innovación, lo que en principio es consistente con la necesidad de diversificar las economías regionales y de ofrecer cierto acompañamiento institucional a iniciativas productivas de pequeña escala. Sin embargo, una ley especial de este tipo tiende a acumular declaraciones programáticas y mandatos genéricos, mientras las competencias materiales y tributarias efectivas del estado son limitadas, lo que plantea el riesgo de duplicar estructuras, superponer registros y planes con los ya previstos en la legislación nacional de emprendimiento y en la normativa municipal sobre actividades económicas. La eficacia real del instrumento dependerá menos de sus enunciados declarativos y más de que exista una reglamentación apropiada, mecanismos de coordinación con municipios y órganos nacionales, procedimientos simples y verificables para el

³⁸ Ley para el Fomento y Desarrollo de la Innovación y el Emprendimiento del Estado Yaracuy (2024).

³⁹ Ley Especial para el Fomento del Emprendimiento y el Impulso de la Innovación del Estado Bolívar (Gaceta Oficial del estado Bolívar, Ordinaria N.º 3.149, 26 de octubre de 2023).

acceso a programas de apoyo, y reglas transparentes de seguimiento y rendición de cuentas que eviten que la ley quede en un plano meramente simbólico.

Lo propio ocurre en el estado Sucre mediante la Ley que Crea el Instituto Autónomo de Emprendimiento del Estado Sucre (EMPSUCRE)⁴⁰, publicada en la Gaceta Oficial del Estado Sucre N.º 2.892 Extraordinaria, de fecha 22 de mayo de 2023, la cual establece un ente descentralizado de carácter formativo y financiero, encargado de la capacitación, incubación y apoyo técnico a los emprendedores sucrenses. Entre los objetivos perseguidos por EMPSUCRE se encuentran los siguientes: “1.- Contribuir en la promoción, coordinación y ejecución de políticas, programas y proyectos que fomenten, articulen y consoliden una base económica estadal, comunal y sustentable; 2.- Explotar las potencialidades económicas del estado Sucre, a través de la creación de una sólida red de emprendedores; 3.- Promover acciones orientadas a la ejecución de programas de organización, capacitación, asistencia técnica, financiamiento y apoyo en el proceso de comercialización y mercadeo; 5.- Dinamizar la economía de la región con actividades pesqueras, agrícolas, industriales, turísticas, comerciales, artísticas, servicios y las relacionadas con el procesamiento, elaboración y distribución de productos alimenticios”. Esta normativa, al igual que varias otras de las tratadas en este apartado, presenta serias contradicciones respecto de la forma de Estado prevista en la Constitución de 1999 y forma de distribución territorial del poder público, siendo que no se prevé en nuestro modelo constitucional un nivel comunal.

El Consejo Legislativo del Estado Bolivariano de Guárico aprobó la Ley para el Fomento, Desarrollo e Impulso del Pequeño y Mediano Emprendimiento⁴¹, publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 83 del 21 de junio de 2022. Esta norma define el Registro Estadal Auxiliar de Emprendimientos (REAE) como extensión del RNE nacional, con una vigencia máxima de dos años, plazo tras el cual el emprendedor debe formalizarse como comerciante conforme al Código de Comercio tal como lo indica la Ley de Emprendimientos. Asimismo, crea el Fondo para el Desarrollo Socio-Productivo y Nuevos Emprendimientos, encargado de financiar proyectos productivos mediante recursos líquidos, insumos o equipamiento, incluso en monedas digitales o convertibles. El Estado guariqueño se compromete, además, a aplicar exoneraciones parciales de tributos estadales y a promover un sistema denominado Guárico Emprende, orientado a la simplificación digital de trámites.

⁴⁰ Ley que Crea el Instituto Autónomo de Emprendimiento del Estado Sucre (Gaceta Oficial del Estado Sucre N.º 2.892, Extraordinaria, 22 de mayo de 2023).

⁴¹ Ley para el Fomento, Desarrollo e Impulso del Pequeño y Mediano Emprendimiento (Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 83, 21 de junio de 2022).

La Ley del Instituto de Emprendimiento e Innovación del Estado Anzoátegui⁴², de 6 de junio de 2022, crea el Instituto de Emprendimiento e Innovación del Estado Anzoátegui (IDEANZ) como instituto autónomo adscrito al gobernador y lo convierte en el eje de la política estadal de apoyo al emprendimiento, con competencias que van desde el diseño de políticas públicas hasta la administración de un fondo de financiamiento, la articulación con el llamado Ecosistema Nacional de Emprendimiento y la gestión de créditos, garantías y supervisión técnica de los proyectos. La ley mezcla la lógica clásica de fomento económico con el discurso del “Plan de la Patria” y de la economía comunal y popular, e incorpora al emprendimiento en un esquema fuertemente centralizado en la figura del gobernador, ya que el presidente y los directores son de libre nombramiento y remoción, lo que reduce los contrapesos institucionales sobre un órgano que tiene vocación de manejo de recursos financieros importante. Esta ley estadal reproduce varias definiciones y categorías de la legislación nacional de emprendimiento, crea un aparato administrativo propio y deroga fondos estadales anteriores, pero no resuelve del todo el riesgo de solapamiento con los programas nacionales y municipales ni el problema de la carga regulatoria para el emprendedor, que sigue obligado a lidiar con registros, garantías y supervisiones múltiples.

3.2. Valoración doctrinal y desafíos de articulación

El panorama normativo venezolano en materia de emprendimiento revela una descentralización funcional del fomento económico, en la que los estados actúan como nodos territoriales de implementación. Esta tendencia refuerza la lógica cooperativa del Estado federal al permitir la adaptación de los principios nacionales a realidades locales.

No obstante, la proliferación de leyes estadales plantea retos de coordinación institucional y armonización de incentivos, especialmente en lo referente a registros, fondos y exoneraciones fiscales. La existencia de múltiples subsistemas regionales —como el IREMIR, el IADEY o los fondos guariqueños— requiere mecanismos de interoperabilidad y control que garanticen la coherencia del ecosistema nacional y eviten la duplicación de beneficios. En términos comparados, el modelo venezolano se aproxima a experiencias latinoamericanas donde la gobernanza multinivel del emprendimiento combina marcos nacionales con programas subnacionales de innovación y microfinanzas.

⁴² Ley del Instituto de Emprendimiento e Innovación del Estado Anzoátegui (6 de junio de 2022).

La implementación práctica de la Ley de Emprendimientos se canaliza actualmente a través de la plataforma digital “Emprender Juntos”. Este portal constituye el instrumento oficial para la inscripción en el RNE y la obtención del correspondiente certificado, requisito indispensable para acceder a beneficios fiscales y programas de financiamiento, tal como fue examinado previamente. No obstante, según la perspectiva asumida en este estudio, dicho registro no genera personalidad jurídica plena, sino un reconocimiento temporal de la actividad económica emergente, conforme a los artículos 7 y 9 de la Ley de Emprendimientos.

La Ley de Emprendimientos venezolana consolidó un modelo de fomento estructurado que combina incentivos fiscales, formalización gradual y digitalización administrativa. Su impacto jurídico reside en haber introducido una visión dinámica del emprendimiento como categoría transitoria hacia la sociedad mercantil, mientras que su impacto económico se refleja en el incremento de la base formal y la articulación entre políticas financieras y fiscales. Sin embargo, la efectividad del sistema dependerá de la coherencia institucional entre niveles de gobierno y de la capacidad estatal para garantizar continuidad normativa y estabilidad económica.

En síntesis, la regulación venezolana en materia de emprendimiento ha avanzado de manera significativa en su dimensión formal y administrativa, pero aún arrastra rezagos estructurales que limitan su eficacia práctica. La ausencia de figuras societarias modernas —como las sociedades unipersonales o simplificadas— y la ambigüedad respecto a la personalidad jurídica de los emprendimientos registrados constituyen vacíos que erosionan la coherencia del sistema y debilitan la seguridad jurídica del emprendedor. Estos problemas no solo revelan una desconexión entre el derecho mercantil tradicional y la realidad económica contemporánea, sino que también explican la necesidad de una reforma más integral, orientada a la actualización del régimen societario venezolano en armonía con las mejores prácticas internacionales.

Precisamente en ese contexto debe entenderse Ley de Emprendimientos, que, si bien no modificó el Código de Comercio ni creó nuevas formas societarias, sí introdujo una serie de innovaciones sustantivas y procedimentales destinadas a mejorar la operatividad del sistema, reducir los costos de formalización y fortalecer los mecanismos de apoyo institucional, aunque presenta serias inconsistencias dogmáticas que podrían afectar su eficacia real.

4. Evaluación comparada y propuestas de perfeccionamiento normativo

El marco jurídico venezolano en materia de emprendimiento ha experimentado avances notables desde 2021, con la consolidación de una legislación nacional coherente y su progresiva expansión hacia los niveles estadales. Sin embargo, la experiencia comparada demuestra que el éxito de las políticas de fomento no depende solo de la existencia de normas favorables, sino de la capacidad institucional para coordinar, simplificar y sostener en el tiempo los instrumentos jurídicos y financieros.

La revisión comparada permite identificar buenas prácticas regionales —especialmente en países como Chile, Colombia, Perú y Brasil— cuyas políticas de emprendimiento ofrecen lecciones aplicables a la realidad venezolana. El análisis comparado resulta esencial para identificar los avances y desafíos de la regulación venezolana, especialmente a la luz de modelos consolidados como los de Colombia y España.

4.1. Chile: simplificación y ventanilla única

Chile ha logrado consolidar uno de los ecosistemas más eficientes de América Latina gracias al programa “Tu Empresa en un Día”, sustentado en la Ley N.º 20.659 de 2013, que permite constituir sociedades por medios electrónicos y obtener el RUT en 24 horas. Su éxito se basa en tres principios exportables: (i) digitalización integral de trámites; (ii) reducción de costos de transacción, y (iii) interoperabilidad entre registros y servicios públicos. En contraste, el sistema venezolano aún mantiene fragmentación entre el RNE y los registros mercantiles, lo que evidencia la necesidad de avanzar hacia una plataforma unificada bajo gestión coordinada del SAREN y el Ministerio de Economía y Finanzas.

4.2. Colombia: formalización progresiva y educación financiera

Colombia implementó el Decreto 957 de 2019 “Por el cual se adiciona el capítulo 13 al Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único del Sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamenta el artículo 2º de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011” y la Ley 2069 de 2020, referida en apartados anteriores de este estudio, que redefinieron la microempresa y crearon mecanismos de formalización gradual mediante el Régimen Simple de Tributación (RST). A diferencia del modelo venezolano, el sistema colombiano articula de manera directa educación financiera, tributación simplificada y acceso al crédito, gestionados por el Servicio Nacional de Emprendimiento (SENA).

Esta coordinación tripartita es clave para reducir la informalidad y garantizar sostenibilidad. En Venezuela, iniciativas semejantes podrían implementarse a través de alianzas entre el Fondo Nacional de Emprendimientos, la SUDEBAN y las universidades públicas con programas de extensión.

En Colombia, la Ley 2069 de 2020 constituye el pilar normativo del ecosistema emprendedor contemporáneo. Esta norma, vigente y desarrollada mediante decretos reglamentarios del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, promueve la formalización progresiva de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de cinco ejes: (i) simplificación administrativa y tarifas diferenciadas, (ii) acceso preferencial a compras públicas, (iii) ampliación de mecanismos de financiamiento, (iv) fortalecimiento institucional y (v) educación emprendedora.

La Ley redefine el papel de iNNpulsa Colombia como entidad articuladora del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación y crea el mecanismo de *sandbox* regulatorio, que permite la experimentación supervisada de modelos de negocio innovadores en entornos financieros y tecnológicos. Asimismo, introduce la contabilidad simplificada para microempresas y dispone la creación de consultorios empresariales universitarios, consolidando la vinculación entre academia y tejido productivo. Esta arquitectura jurídica ha convertido a Colombia en un referente regional en políticas de emprendimiento, destacando su capacidad de armonizar simplificación normativa, inclusión financiera y cultura de innovación.

4.3. Perú: inclusión financiera y categorización empresarial

El Régimen MYPE Tributario (RMT) peruano, regulado por la Ley N.º 30524 de 2016, diferencia entre micro, pequeñas y medianas empresas, asignando obligaciones y beneficios proporcionales a su capacidad económica. Este enfoque segmentado podría aplicarse en Venezuela mediante la creación de categorías escalonadas dentro del RNE, que permitan adaptar los incentivos fiscales y la carga regulatoria a cada fase del emprendimiento (incipiente, consolidado o empresarial).

4.4. Brasil: marco unificado de microemprendimiento individual (MEI)

El Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei Complementar 123/2006) instituyó el Microempreendedor Individual (MEI), figura jurídica que simplifica la tributación, la seguridad social y la facturación digital en un único sistema. Su éxito se debe a la integración institucional y a la existencia de un portal digital nacional que centraliza registros, pagos y obligaciones. La experiencia brasileña muestra que la simplificación no implica ausencia de control, sino sustitución de burocracia por trazabilidad electrónica, un principio que coincide con la orientación de la Providencia SENIAT SNAT/2024/000102 en Venezuela.

4.5. España: un marco jurídico y fiscal favorable al emprendimiento innovador

El ordenamiento jurídico español constituye hoy uno de los modelos más consolidados de política integral de fomento al emprendimiento en Europa. A través de un conjunto articulado de normas —la Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes; la Ley 18/2022, de 28 de septiembre, de creación y crecimiento de empresas; la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización; el Real Decreto-ley 13/2022, de 26 de julio, por el que se establece un nuevo sistema de cotización para los trabajadores autónomos; y la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal— España ha configurado un marco jurídico, fiscal y financiero que favorece la creación, consolidación y sostenibilidad de las *startups*.

La Ley 28/2022, conocida como Ley de *Startups*, introdujo por primera vez la categoría jurídica de empresa emergente y estableció un régimen fiscal diferenciado orientado a la innovación. Reconoce beneficios como la reducción del tipo del Impuesto sobre Sociedades durante los primeros ejercicios, la posibilidad de aplazamiento de deudas tributarias y deducciones por inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i). Además, regula un régimen migratorio especial —el visado para teletrabajadores de carácter internacional— y medidas para facilitar la participación de talento extranjero en el ecosistema español.

Complementariamente, la Ley 18/2022, conocida como Ley Crea y Crece, refuerza el principio de simplificación administrativa y digitalización. Autoriza la constitución de sociedades de responsabilidad limitada con capital mínimo simbólico y promueve la financiación alternativa mediante *equity crowdfunding*. Entre sus medidas estructurales destaca la implantación progresiva de la factura electrónica obligatoria entre empresas y profesionales, concebida como mecanismo de transparencia fiscal y lucha contra la morosidad. El desarrollo reglamentario, previsto por el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, prevé una implantación escalonada a partir de 2026.

El marco fiscal español impone a todo emprendedor la inscripción ante la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), la llevanza de una contabilidad conforme al Plan General Contable y el cumplimiento periódico de obligaciones en materia de Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) e Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), según la forma jurídica elegida. Esta estructura fiscal, aunque compleja, ofrece un abanico de deducciones y bonificaciones aplicables a inversiones en innovación, empleo juvenil o formación, incentivando la reinversión productiva.

La dimensión laboral y de protección social también ha sido objeto de modernización. El Real Decreto-Ley 13/2022 instauró un sistema de cotización por ingresos reales para los trabajadores autónomos, con posibilidad de ajuste de tramo varias veces al año, alineando la contribución con la capacidad económica del emprendedor y mejorando la progresividad del sistema. Por su parte, la Ley 16/2022 reformó profundamente el régimen concursal, introduciendo los planes de reestructuración preconcursal y ampliando el mecanismo de la segunda oportunidad, que permite a las personas físicas emprendedoras obtener la exoneración de sus pasivos sin necesidad de liquidar su patrimonio, siempre que cumplan un plan de pagos viable.

En conjunto, estas normas configuran un ecosistema jurídico y fiscal integral orientado a la innovación, la transparencia y la resiliencia. España ha logrado articular la simplificación administrativa con incentivos fiscales y mecanismos de reestructuración eficientes, favoreciendo la sostenibilidad empresarial. La digitalización de la gestión fiscal —impulsada por la factura electrónica y los sistemas automatizados de cumplimiento— no solo mejora la trazabilidad y el control tributario, sino que también refuerza la confianza del inversor extranjero en un entorno regulatorio previsible.

Desde una perspectiva comparada, el caso español ofrece lecciones particularmente útiles para América Latina y, en especial, para Venezuela. La existencia de una ley específica para *startups* demuestra la eficacia de reconocer jurídicamente la figura de la empresa emergente; la vinculación entre formalización, fiscalidad y digitalización evidencia la necesidad de adoptar políticas integrales; y la consagración de mecanismos de segunda oportunidad ilustra una concepción moderna del emprendimiento como proceso dinámico, en el que el error o el fracaso no suponen exclusión definitiva del sistema económico.

5. Diagnóstico y propuestas para modelo venezolano actual

La comparación internacional permite identificar tres debilidades estructurales en el modelo venezolano:

1. Fragmentación institucional: coexistencia de múltiples registros y fondos estatales, sin un sistema interoperable ni estándares comunes de información.
2. Asimetría fiscal: superposición de exoneraciones nacionales, estatales y municipales, que genera incertidumbre sobre los límites de los beneficios tributarios.
3. Déficit de acompañamiento técnico: la política de emprendimiento carece de un componente sostenido de formación empresarial y asesoría postformalización, lo que deriva en tasas elevadas de mortalidad de los emprendimientos en los primeros dos años.

Estas brechas reducen la eficacia del marco jurídico y obstaculizan la transición de los emprendedores hacia estructuras empresariales consolidadas. De tal manera que, sin perjuicio de las propuestas realizadas a lo largo de este trabajo, a continuación, se enumeran otras en aras del perfeccionamiento normativo:

5.1. Unificación digital del registro de emprendedores

Un problema que persiste ha sido la brecha tecnológica que limita el acceso a los sistemas digitales de registro y seguimiento en regiones rurales. Es por ello que, el RNE debería transformarse en una plataforma interoperable que integre los registros estadales bajo un solo número identificador nacional. Ello requeriría la promulgación de un Reglamento Único del Registro Nacional de Emprendimientos, emitido por el Ejecutivo Nacional, que fije parámetros técnicos y administrativos comunes. Este mecanismo garantizaría trazabilidad, control fiscal y transparencia en la gestión de beneficios. Además, contribuirá a superar la ausencia de mecanismos claros de rendición de cuentas sobre el uso de los fondos públicos destinados a emprendedores.

5.2. Clarificación de incentivos tributarios

Se recomienda establecer un Catálogo Nacional de Incentivos para Emprendedores, publicado anualmente por el Ministerio de Economía y Finanzas, en el que se consoliden las exoneraciones y alivios fiscales otorgados por los distintos niveles de gobierno. De esta manera se evitaría la superposición de beneficios y se reforzaría el principio de certeza tributaria, esencial para atraer inversión privada y cooperación internacional.

5.3. Creación de un régimen de formalización escalonada

Inspirado en los modelos colombiano y peruano, se sugiere incorporar al RNE una categorización triple:

1. Emprendedor Incipiente (menos de 12 meses de actividad);
2. Emprendedor Consolidado (de 12 a 36 meses); y
3. Microempresa Formalizada (más de 36 meses, con registro mercantil).

Cada nivel tendría beneficios diferenciados en materia tributaria, crediticia y formativa, incentivando el cumplimiento progresivo de obligaciones.

5.4. Fortalecimiento del financiamiento y la capacitación

Sigue existiendo una necesidad de educación financiera y jurídica, aún débil en amplios sectores de la población emprendedora. Los fondos nacionales y estatales deberían destinar al menos el 30% de sus recursos a programas de formación y acompañamiento técnico. Asimismo, se propone crear incubadoras regionales certificadas mediante convenio con las universidades y la banca pública, garantizando asesoría jurídica, contable y tecnológica a los emprendedores durante sus primeras fases de desarrollo.

5.5. Hacia un modelo integral de emprendimiento sostenible

El perfeccionamiento del marco normativo venezolano exige pasar de un enfoque declarativo a uno operativo, sustentado en tres ejes:

1. Gobernanza coordinada
2. Simplificación administrativa y digitalización total: unificando trámites en una sola plataforma nacional.
3. Educación y acompañamiento empresarial permanente: como requisito para la sostenibilidad económica.

La articulación de estos elementos permitiría evolucionar desde un sistema de apoyo fragmentado hacia un modelo integral de emprendimiento sostenible, capaz de fomentar innovación, productividad y empleo formal en el país.

La comparación internacional confirma que los sistemas más exitosos de fomento al emprendimiento se apoyan en simplificación normativa, gobernanza coordinada y acompañamiento técnico. La legislación venezolana avanza en esa dirección, pero requiere ajustes que aseguren interoperabilidad institucional, coherencia fiscal y continuidad formativa.

CONCLUSIONES

El estudio realizado permite afirmar que Venezuela ha experimentado un avance normativo significativo en la institucionalización del emprendimiento como categoría jurídica. La Ley de 2021 y su Reforma de 2024 sentaron las bases de un sistema progresivo de formalización, orientado a reducir la informalidad y promover la inclusión económica. Asimismo, la creación del RNE, los incentivos fiscales y la digitalización de trámites constituyen pasos concretos hacia una mayor transparencia y eficiencia administrativa.

No obstante, el país enfrenta retos estructurales que condicionan la eficacia de este marco legal. La ausencia de coordinación efectiva entre los niveles nacional y estadal, la limitada disponibilidad de crédito productivo, la inestabilidad macroeconómica y la insuficiente educación financiera limitan el potencial de crecimiento de los nuevos negocios. El emprendimiento venezolano requiere políticas de largo plazo que combinen seguridad jurídica, simplificación regulatoria y estabilidad institucional, garantizando que la formalización se traduzca en sostenibilidad económica.

La comparación con modelos como los de Colombia y España evidencia la importancia de concebir el emprendimiento como una política transversal, articulada con la educación, la innovación y la política fiscal. En consecuencia, la experiencia venezolana debe avanzar hacia un marco de gobernanza colaborativa, en el que las instituciones, la academia y el sector privado compartan responsabilidades en la promoción de un ecosistema emprendedor robusto, competitivo y sostenible. Solo mediante la consolidación de una regulación coherente, previsible y promotora de la innovación será posible que el emprendimiento se consolide como un motor real del desarrollo económico y social del país.

La regulación del emprendimiento debe equilibrar la certeza jurídica con la libertad creativa del empresario. El desafío está en identificar el punto de equilibrio, esto es, un marco normativo que proporcione certeza y seguridad, pero que no sustituya la capacidad de los comerciantes para tomar sus propias decisiones. La legislación venezolana ha dado pasos importantes en la dirección correcta, pero aún debe evolucionar hacia un modelo que combine seguridad jurídica con flexibilidad institucional, garantizando que la norma sirva de impulso y no de obstáculo a la iniciativa privada.

En definitiva, toda regulación en materia de emprendimiento debe orientarse a potenciar la libertad económica, no a restringirla. El Estado cumple un papel indispensable como garante de las condiciones que permiten su ejercicio, pero no como sustituto de la iniciativa privada. Para el ejercicio de la libertad económica hace falta la presencia del Estado, materializada mediante un ordenamiento normativo que, lejos de afectar a la libertad económica, la potencie y la refuerce.

Desde esta óptica, el derecho mercantil venezolano debe evolucionar hacia un modelo de cooperación entre Estado y emprendedores, donde la ley actúe como catalizador de la innovación y no como un obstáculo burocrático. El respeto a la reserva legal, a la separación de poderes y a la previsibilidad normativa constituye, por tanto, la piedra angular de un ecosistema emprendedor sostenible.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Nacional, Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, *Gaceta Oficial Ext.* n.º 6.656, 15 de octubre de 2021, <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos-20211116202828.pdf>
- Castagnino, Diego Thomás, “El análisis económico del derecho desde la Escuela Austriaca y sus implicaciones en el derecho mercantil contemporáneo”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. 14 (2025).
- _____, *Decisiones del Tribunal Supremo de Justicia en materia Mercantil (2000-2020)*. Caracas: abediciones, 2021.
- _____, “El principio de la reserva legal en materia mercantil”, *Revista de la Facultad de Derecho*, No. 75 (2020-2021).
- _____, “El capital riesgo como fuente de financiación empresarial en Venezuela”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. 4 (2020).
- Chang De Negrón, Kimlen. “Abogando por el resurgimiento de la S.R.L. (Reflexiones sobre la capacidad del Saren de fijar su capital social)”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, Nº 4 (2020), https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_d6cc9989a73e49a58963eef2dddecc.pdf
- Código de Comercio de Venezuela, *Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 475*. Caracas: 21 de diciembre de 1955.
- Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2024 Global Report* (Londres: Global Entrepreneurship Research Association, 2024): 203, <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=51621>
- Ley 2069 de 2020, “Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”, *Diario Oficial N.º 51.544*. Bogotá: 31 de diciembre de 2020.
- Ley 2069 de 2020, por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia, *Gestor Normativo - Función Pública*. Diciembre de 2020, <https://www.funcionpublica.gov.co/eval/gestornormativo/norma.php?i=160966>
- Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes, *Boletín Oficial del Estado*, núm. 306. 22 de diciembre de 2022. Referencia: BOE-A-2022-21739. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2022-21739>
- Ley de Innovación y Emprendimiento del Estado Apure. *Gaceta Oficial del Estado Apure N.º 125*, Ordinario, 4 de junio de 2024.
- Ley del Instituto de Emprendimiento e Innovación del Estado Anzoátegui. 6 de junio de 2022.
- Ley Especial para el Fomento del Emprendimiento y el Impulso de la Innovación del Estado Bolívar. *Gaceta Oficial del estado Bolívar*, Ordinaria N.º 3.149, 26 de octubre de 2023.
- Ley N.º 20.659, “Simplifica el régimen de constitución, modificación y disolución de las sociedades comerciales”, *Diario Oficial de la República de Chile*. 8 de febrero de 2013.
- Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, *Diario Oficial de la Federación*. México, 30 de diciembre de 2002.

Ley para el Fomento del Emprendimiento y la Innovación del Estado Bolivariano de Miranda. Gaceta Oficial del Estado Bolivariano de Miranda, Ordinaria N.º 5.390, 25 de abril de 2024.

Ley para el Fomento y Desarrollo de la Innovación y el Emprendimiento del Estado Yaracuy. 2024.

Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos del Estado Lara. Gaceta Oficial del Estado Lara, Gaceta Ordinaria N.º 25.392, 22 de mayo de 2024.

Ley para el Fomento, Desarrollo e Impulso del Pequeño y Mediano Emprendimiento. Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 83, 21 de junio de 2022.

Ley que Crea el Instituto Autónomo de Emprendimiento del Estado Sucre. Gaceta Oficial del Estado Sucre N.º 2.892, Extraordinaria, 22 de mayo de 2023.

Naciones Unidas, *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL, 2018.

Pecchio Brillembourg, Isabella, "Sobre la naturaleza de las sociedades de responsabilidad limitada y su capital social. Una propuesta para su recuperación y uso", *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, Nº 4 (2020), http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/4/RVDM_2020_4_431-481.pdf

Rondón Haaz, Pedro, *Discurso de incorporación del Doctor Pedro Rondón Haaz como Individuo de Número al sillón 16 de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2025.

Saldarriaga, María E., Benítez Chará, Willington y Concha Cerón, Eduardo Andrés, "Las dos caras del emprendimiento: formal e informal", *Agala* 12(2).

TSJ-SCS 5/5/2011 (Exp. 2010-001247).

El arbitraje como mecanismo eficiente para la resolución de conflictos en startups

Pedro Rengel Núñez*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 61-70

Resumen: En los negocios y contrataciones de las *startups* y en general de cualquier empresa, es no sólo conveniente sino podría decirse que hasta imprescindible, convenir en el medio más eficiente de solución de disputas entre las partes. El arbitraje es un medio de solución de controversias altamente eficiente y eficaz porque entre otras cosas excluye dirimir las controversias en los tribunales ordinarios, brinda celeridad y confidencialidad, permite seleccionar árbitros especializados, tiene un procedimiento flexible diseñado por las partes, otorga mayor grado de certeza en los costos, contempla la posibilidad de obtener medidas cautelares y proporciona un laudo obligatorio, sin apelación y de ejecución judicial forzosa en Venezuela y en el exterior.

Palabra clave: *startups*, nuevos emprendimientos, arbitraje, eficiencia, eficacia

Arbitration as an Efficient Mechanism for Dispute Resolution in Startups

Abstract: In business and contracts of startups and in general of any corporation, it is not only convenient but even indispensable to agree on the most efficient mechanism of resolution of disputes between parties. Arbitration is a highly efficient and effective mean to solve controversies because among other things, excludes the resolution of disputes in ordinary courts, provides speed and confidentiality, allows to select specialized arbitrators, provide a flexible procedure designed by the parties, envisage the possibility to obtain precautionary measures and gives a mandatory award without appeal and of forced judicial execution in Venezuela and abroad.

Keywords: *startups*, new ventures, arbitration, efficiency, effective.

Autor invitado

* Abogado Universidad Católica Andrés Bello 1982, Master en Jurisprudencia Comparada, New York University, 1983, miembro del Consejo Consultivo y profesor del Programa de Estudios Avanzados de Arbitraje PREAA de la Universidad Monteávila, Caracas, Presidente de la Asociación Venezolana de Arbitraje AVA (2025-2027), Presidente Honorario del Capítulo Venezolano del Club Español del Arbitraje, miembro y expresidente del Comité de Arbitraje de Venamcham, miembro de la lista de conciliadores y árbitros del CEDCA y del CACC, socio de Travieso Evans Arria & Rengel.

El arbitraje como mecanismo eficiente para la resolución de conflictos en startups

Pedro Rengel Núñez*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 61-70

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *Marco legal del arbitraje en Venezuela.* 2. *La eficiencia del arbitraje.* 2.1. *Excluye dirimir las controversias en los tribunales ordinarios.* 2.2. *Brinda celeridad y confidencialidad.* 2.3. *Selección de árbitros especializados.* 2.4. *Procedimiento flexible diseñado por las partes.* 2.5. *Mayor grado de certeza en los costos.* 2.6. *Posibilidad de obtener medidas cautelares.* 2.7. *Laudo obligatorio, sin apelación y de ejecución judicial forzosa.* 3. *El respaldo de la jurisprudencia al arbitraje.* CONCLUSIONES.

INTRODUCCIÓN

Los nuevos emprendimientos, también llamados *startups*, pueden entenderse como aquellas empresas emergentes, de reciente creación, que apoyadas fuertemente en la tecnología, intentan desarrollar un modelo de negocio escalable y con alto potencial de crecimiento. A diferencia de las pequeñas y medianas empresas tradicionales, llamadas *pymes*, las *startups* se enfocan en la innovación, la agilidad y la capacidad de adaptarse rápidamente al mercado para lograr una expansión exponencial.

Para las *startups* como para cualquier empresa, la inclusión en sus múltiples negocios y contrataciones de los términos y condiciones comerciales de forma clara y precisa es esencial para la buena marcha del emprendimiento y para el logro de los objetivos propuestos. De la misma forma, la selección de la forma o medio de resolución de conflictos derivados de esas contrataciones resulta igualmente esencial.

En toda contratación es no sólo conveniente sino podría decirse que hasta imprescindible, convenir en el medio más eficiente de solución de disputas entre las partes. Una buena y experimentada asesoría legal no pierde de vista la importancia que tiene en toda contratación una cláusula de resolución de conflictos con el medio

* Abogado Universidad Católica Andrés Bello 1982, Master en Jurisprudencia Comparada, New York University, 1983, miembro del Consejo Consultivo y profesor del Programa de Estudios Avanzados de Arbitraje PREAA de la Universidad Monteávila, Caracas, Presidente de la Asociación Venezolana de Arbitraje AVA (2025-2027), Presidente Honorario del Capítulo Venezolano del Club Español del Arbitraje, miembro y expresidente del Comité de Arbitraje de Venamcham, miembro de la lista de conciliadores y árbitros del CEDCA y del CACC, socio de Travieso Evans Arria & Rengel.

más eficiente para ello, a la par de la importancia que tienen las cláusula económicas, plazo de duración y terminación del contrato, entre otras.

El arbitraje es un medio de solución de controversias altamente eficiente y eficaz y por ello es la alternativa preferida en el comercio internacional, donde el arbitraje ha tenido un desarrollo impresionante. Como lo señala el autor Diego Castagnino, el arbitraje tradicionalmente se ha asociado a grandes operaciones comerciales y corporaciones transnacionales, aunque ha ido ampliando su espectro de aplicación, adaptándose a las necesidades de las partes, sobre todo en contextos donde la desconfianza hacia el sistema judicial ordinario es elevada.¹

En el presente trabajo nos proponemos dar respuesta a la pregunta de si el arbitraje realmente resulta un medio eficiente y eficaz para dirimir disputas en nuestro país, y por lo tanto es recomendable para los *startups*.

1. Marco legal del arbitraje en Venezuela

Repasemos brevemente el marco legal del arbitraje en Venezuela, donde para comenzar tiene rango constitucional. El artículo 258 de la Constitución establece que la Ley promoverá el arbitraje, la conciliación, la mediación y cualesquiera otros medios alternativos para la solución de conflictos. Además el arbitraje tiene su ley especial que lo rige, la Ley de Arbitraje Comercial (LAC), promulgada en 1998, inspirada en la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (Ley Modelo *UNCITRAL*), en la que se enmarcan la mayoría de las legislaciones del mundo.²

Por si fuera poco, Venezuela es firmante de la Convención de New York sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras, suscrita por la mayoría de los países del mundo, bajo la cual un laudo arbitral dictado en Venezuela puede ejecutarse en el exterior.

Al amparo de la LAC, en Venezuela contamos con dos centros de arbitraje que ya cuentan con más de una veintena de años de experiencia en la administración de casos arbitrales, el Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje CEDCA y el Centro de Arbitraje de la Cámara de Caracas (CACC), ambos con sendos reglamentos de arbitraje inspirados en la normativa de centros de arbitraje internacional de mayor reputación y prestigio.

¹ Diego Castagnino, Arbitraje y PyMEs: una decisión de buen gobierno corporativo, en *Revista Principia No. 11* (Centro de Investigación y Estudios para la Resolución de Controversias de la Universidad Monteávila, Caracas 2024) 18

² En la página web de *UNCITRAL* <https://uncitral.un.org/es> puede encontrarse todo lo relacionado con la Ley Modelo y sus Notas explicativas; también se reportan los países que la han adoptado. A la fecha de este trabajo se reportan 83 países.

Todo esto sin duda confiere al arbitraje en Venezuela un marco legal y normativo muy sólido que brinda mucha seguridad jurídica, aunado a varios otros aspectos que veremos más adelante.

2. La eficiencia del arbitraje

La eficiencia del arbitraje como medio de solución de conflictos radica en varios aspectos que reseñaremos de seguidas:

2.1. Excluye dirimir las controversias en los tribunales ordinarios

Tal como lo dispone el artículo 5 de la LAC, el acuerdo arbitral es exclusivo y excluyente de la jurisdicción ordinaria pues en virtud de del acuerdo arbitral las partes se obligan a someter sus controversias a la decisión de árbitros y consecuentemente renuncian a hacer valer sus pretensiones ante los jueces.

Esto es considerado como una ventaja importante en beneficio de ambas partes, que evitan enfrentar un largo, costoso y penoso juicio.

La intervención de los tribunales ordinarios en el arbitraje es limitada, sólo está prevista para auxiliar al tribunal arbitral en la ejecución de medidas cautelares, para ejecutar judicialmente el laudo arbitral y para conocer y decidir el recurso de nulidad contra el laudo.

2.2. Brinda celeridad y confidencialidad

Los centros de arbitraje reportan que las demandas arbitrales se deciden en un promedio de 8 meses, lo cual representa un grado de eficiencia muy superior a la de un largo, costoso y penoso litigio en los tribunales judiciales ordinarios.

Además no puede dejar de mencionarse que los centros de arbitraje que administran los casos arbitrales muestran una especial diligencia y efectividad en lo que se refiere a la notificación del demandado, que normalmente se practica en muy pocos días, y en general en todas las actuaciones que deben realizar dentro del procedimiento arbitral.

La confidencialidad del procedimiento arbitral es generalmente considerada una ventaja respecto a un juicio ordinario, donde el expediente es de acceso público. El expediente arbitral sólo deja de ser confidencial en el supuesto de que contra el laudo arbitral se interponga recurso de nulidad ante los tribunales superiores competentes.

2.3. Selección de árbitros especializados

El procedimiento arbitral permite que, en vez de someter la controversia a jueces designados por el Estado, las partes pueden elegir los árbitros que consideren más especializados y competentes para conocer y decidir su caso.

Por otra parte, no debemos dejar de resaltar que en los más de 27 años de vigencia de la LAC, los centros de arbitraje reportan muy pocos casos de recusaciones de árbitros, casi todas declaradas no procedentes. Puede decirse que esta experiencia no es muy distinta a lo que ocurre en otros países y sobre todo en el arbitraje internacional, donde son escasas las recusaciones, y aún más escasas las que resultan procedentes. Desde nuestro punto de vista, esto habla muy bien de cómo se vienen desenvolviendo tanto los centros de arbitraje como los árbitros en general.³

2.4. Procedimiento flexible diseñado por las partes

Aunque el procedimiento arbitral se lleva a cabo conforme al reglamento del centro de arbitraje escogido por las partes, contempla un importante grado de flexibilidad y de participación de las propias partes en el diseño del procedimiento, sobre todo respecto al cronograma procesal y a la promoción y evacuación de pruebas, lo cual contrasta con la camisa de fuerza que impone el procedimiento en los tribunales ordinarios.

2.5. Mayor grado de certeza en los costos

Una de las ventajas del arbitraje versus el litigio en los tribunales ordinarios es la certeza en los costos del procedimiento, que deriva de que la tarifa administrativa y los honorarios de los árbitros están determinados en las tablas de los respectivos centros de arbitraje. Los honorarios de los árbitros generalmente consisten en un porcentaje determinado de la cuantía del reclamo arbitral.

Además, los reglamentos de arbitraje venezolanos contemplan la posibilidad de acogerse a un procedimiento expedito con un árbitro único, lo cual redunda no sólo en mayor celeridad sino en un ahorro de costos significativo respecto al procedimiento arbitral regular con un tribunal arbitral integrado por 3 árbitros.

Esta certeza en los costos representa una diferencia enorme respecto a la incertidumbre de los costos que puedan estar involucrados en un juicio ordinario por causa de la imposibilidad de determinar su duración. Aunque en alguna medida

³ Pedro Rengel Núñez, Sobre la recusación de los árbitros, en *Revista MARC–VENAMCHAM/CEDCA* 2da. Edición, 2022

existe una inexacta percepción de que el arbitraje es costoso, pensamos que ello quizás se deba a que no se han estimado bien los costos involucrados en un largo y penoso juicio.

2.6. Posibilidad de obtener medidas cautelares

Es sabido que en el juicio ordinario las medidas cautelares *inaudita parte*, es decir, antes de que el demandado se entere de la demanda para prevenir que se insolvente o traspase sus bienes, pueden ser indispensables para garantizar la ejecución de una sentencia favorable.

Pues en el arbitraje, las medidas cautelares constituyen también una herramienta esencial para asegurar la efectividad del laudo. Los árbitros están dotados por la LAC de poderes cautelares para dictar medidas preventivas. Los reglamentos de los centros de arbitraje contemplan la posibilidad de designar un árbitro de emergencia para dictar medidas cautelares que garanticen la ejecución de un laudo favorable.

La práctica arbitral en Venezuela nos muestra que en los centros de arbitraje se han dictado varias decenas de laudos cautelares⁴ que se han venido ejecutando normalmente en los tribunales ordinarios, sin que estos tengan potestad para revisar la decisión cautelar arbitral sino que se limitan a practicar las medidas dictadas por los árbitros.

2.7. Laudo obligatorio, sin apelación y de ejecución judicial forzosa

Una ventaja indudable del arbitraje es que está concebido como un procedimiento de una única instancia, donde la decisión sustantiva de fondo o mérito del asunto no está sujeta a revisión por una instancia superior, como ocurre en el procedimiento judicial ordinario.

Esto significa que el laudo arbitral es vinculante y de obligatorio cumplimiento, es decir, no tiene apelación. Sólo está sujeto a una revisión de forma mediante el recurso de nulidad por las causales taxativas previstas en la LAC, que básicamente pueden agruparse en: (i) causales jurisdiccionales, relativas a la existencia y validez del acuerdo arbitral y a la arbitrabilidad de la controversia; (ii) causales procedimentales, relativas a que el procedimiento arbitral se ajuste al acuerdo arbitral y a la normativa aplicable, que abarque sólo lo previsto en el acuerdo arbitral y no se exceda de lo contenido en él, y las relativas al debido proceso, notificación de la parte, derecho

⁴ Varios de ellos se resenjan en los compendios de laudos publicados por el CEDCA en la Memoria Arbitral I, Caracas 2011, Memoria Arbitral II, Caracas 2014 y Memoria Arbitral III, Caracas 2019.

a la defensa y derecho de las partes a hacer valer sus derechos, y (iii) causal del orden público, el cual no puede ser contrariado en el laudo. Ninguna de las causales contempla el error de derecho o *in iudicando* de los árbitros.⁵

Aunque las causales de nulidad son taxativas, nuestra doctrina y jurisprudencia coinciden en que son lo suficientemente amplias para que en ellas se pueda subsumir cualquier violación de derechos o garantías fundamentales, concretamente del debido proceso, de forma que el recurso de nulidad constituye un medio idóneo para restablecer prontamente la situación jurídica que pueda haber sido infringida por el laudo.

Hay que resaltar que el recurso de nulidad no suspende la ejecución judicial forzosa del laudo a menos que el recurrente otorgue caución o fianza suficiente. La ejecución judicial forzosa del laudo arbitral se realiza bajo el procedimiento de ejecución de sentencias previsto en el Código de Procedimiento Civil. Además, como señalamos más arriba, bajo la Convención de New York, el laudo arbitral dictado en Venezuela puede ser ejecutado en el exterior.

Todas las antes enumeradas ventajas del arbitraje ya las ha traído a colación Diego Castagnino como soporte a la viabilidad y conveniencia del arbitraje como herramienta de resolución de conflictos en PyMEs, desde una perspectiva de buen gobierno corporativo, aunque en su opinión se deben superar barreras como la percepción de que el arbitraje tiene altos costos y que hay una falta de conocimiento especializado sobre el tema.⁶

3. El respaldo de la jurisprudencia al arbitraje

En estos 27 años de la LAC, el CEDCA y el CACC, reportan sobre los 400 laudos, de los cuales sólo cerca del 10% han sido impugnados y menos del 3% han resultado anulados. Estas cifras por si solas hablan de que el arbitraje es un medio eficiente y eficaz para la resolución de conflictos en Venezuela.

⁵ Para profundizar sobre el tema, ver: Pedro Rengel Núñez, La Impugnación del Laudo Arbitral, en *Anuario Venezolano de Arbitraje Nacional e Internacional No. 1, 2020* (Asociación Venezolana de Arbitraje, Caracas). También ver: José Gregorio Torrealba, en *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, enero- junio 2020, nro. 160, Caracas.

⁶ Diego Castagnino, Arbitraje y PyMEs: una decisión de buen gobierno corporativo, 41

Como dijimos más arriba, el CEDCA y el CACC también reportan varias decenas de laudos cautelares, y se da la circunstancia de que uno sólo ha sido anulado, lo cual también muestra un importante grado de eficiencia del arbitraje para garantizar a través de las medidas cautelares, la ejecución de un laudo definitivo favorable.

Las causales de nulidad de laudos arbitrales frecuentemente invocadas son la inmotivación del laudo, el silencio de prueba, la ultrapetita y la infracción del orden público. La jurisprudencia nos muestra que son reiteradamente rechazadas por los tribunales, en la mayoría de los casos porque los alegatos de los recurrentes lo que revelan es más bien un mero desacuerdo con la decisión sustantiva de fondo o mérito de los árbitros, no revisable en nulidad. Podemos dar cuenta de un solo laudo arbitral anulado parcialmente por ultrapetita y un solo laudo anulado por infracción del orden público.

Ahora bien, como hemos dicho, contra el laudo arbitral únicamente procede el recurso de nulidad. Surge la pregunta de cómo es que también puede caber el amparo o la revisión constitucional y hasta el avocamiento. Es cierto que la jurisprudencia de la Sala Constitucional (SC) del Tribunal Supremo de Justicia (TSJ) ha admitido la posibilidad del amparo y la revisión constitucional en arbitraje, pero bajo la premisa fundamental de que el laudo arbitral contenga violaciones de la Constitución no subsanables por el mecanismo judicial ordinario del recurso de nulidad previsto en la LAC, o que viole criterios vinculantes de la SC, en el caso de la revisión constitucional.

La doctrina de la SC es clara al establecer que el amparo constitucional solo sería procedente si la violación constitucional no puede enmarcarse en las causales de nulidad contempladas en la LAC. La realidad es que no pasan de 10 los amparos intentados en arbitraje, casi todos reiteradamente declarados inadmisibles tanto por los tribunales superiores como por la SC, por existir la vía ordinaria del recurso de nulidad para denunciar las violaciones alegadas. Solamente un laudo arbitral ha sido anulado por la Sala Constitucional por vía de amparo, al considerar que las violaciones denunciadas no podían encuadrarse en ninguna de las causales de nulidad (renuncia al arbitraje por haber acudido a la vía judicial y violación de la cosa juzgada).

La revisión constitucional sólo se ha intentado muy pocas veces contra sentencias de tribunales superiores que deciden recursos de nulidad y han venido siendo desestimadas por no encontrarse que se hayan desconocido precedentes dictados por la SC, o efectuado una indebida aplicación de una norma o principio constitucional. Por si fuera poco, en 2 casos recientes la revisión constitucional ha servido más bien para resucitar laudos arbitrales que habían sido erróneamente anulados.

Respecto a la figura del avocamiento, que como ha reportado la doctrina, ha sido usada en los juicios ordinarios, muchas veces de manera disfuncional y fraudulenta, ha sido intentada en el arbitraje solamente en 2 casos, y en ambos ha sido desechada por la Sala Constitucional, al no observarse los graves desórdenes procesales que son presupuesto legal necesario para la procedencia del avocamiento.⁷

Lo cierto es que ni el amparo, la revisión constitucional o el avocamiento han servido para descarrilar los arbitrajes o para que el poder judicial entre indebidamente a conocer y decidir el fondo o mérito de los casos.

CONCLUSIONES

En definitiva, lo que revela la experiencia de estos 27 años de vigencia de la LAC, desarrollada por nuestros centros de arbitraje y por los abogados que se dedican a la práctica del derecho arbitral y su procedimiento, junto con el valioso cuerpo jurisprudencial constituido por numerosas sentencias de los tribunales superiores y de la SC del TSJ, contentivas de relevantes criterios, principios y fundamentos legales y doctrinales en materia de arbitraje es que el arbitraje en Venezuela goza de muy buena salud, que la gran mayoría de las escasas impugnaciones de laudos arbitrales en Venezuela han resultado infructuosas por infundadas, y sobre todo, que no se observan decisiones judiciales que puedan considerarse como grave impedimento u obstáculo para la buena marcha del arbitraje en el país y para la eficiencia y eficacia de este medio de resolución de controversias.

Así como se ha afirmado que el arbitraje representa una herramienta poderosa para la resolución de controversias en pequeñas y medianas empresas, de la misma forma no cabe duda de que resulta muy recomendable para las startups adoptar cláusulas arbitrales en sus negocios y contrataciones para la solución de sus controversias de modo más eficiente, rápido y económico que si se someten a la jurisdicción de los tribunales judiciales.

⁷ Para revisar el tema, ver Pedro Rengel Núñez, *Jurisprudencia sobre nulidad de laudos arbitrales en Venezuela*, segunda edición ampliada (Ediciones TraviesoEvans, Universidad Monteávila, CIERC, Caracas, 2024)

Fintech al servicio del emprendimiento

Liliana Vaudo*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 71-84

Resumen: Las actividades emprendedoras están reguladas en la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos. Esta Ley busca implementar políticas para fomentar la innovación en el desarrollo económico venezolano, y qué mejor manera de hacerlo que introducir en dichos emprendimientos soluciones de tecnología financiera para facilitar los procesos de circulación de dinero en los procesos de producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades y bienestar de la población. El uso de esta tecnología puede impactar de manera favorable en los procesos productivos, gestión de auditorías, preservación de la data y en la información financiera, así como en la gestión y medición del riesgo. Es así como en aras de facilitar estos procesos es necesario implementar mecanismos de seguridad, mediante la formación y desarrollo de una cultura de cumplimiento de las regulaciones del Estado y normas internas, así como estándares tales como la norma ISO 27015 y 27001; así como algunas recomendaciones como las del Grupo de Acción Financiera Internacional, o de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, que puedan ser incorporadas a la práctica diaria para avanzar hacia la sostenibilidad y consolidación futura del emprendimiento en su transición al mundo empresarial.

Palabras clave: Emprendimientos; *Compliance*; Estándares; Seguridad; Tecnología Financiera.

Fintech at the service of entrepreneurship

Abstract: Startups activities are regulated by the Ley de Promoción y Desarrollo de la actividad para the Promotion and Development of New Startups. This Law seeks to implement policies to encourage innovation in Venezuelan economic development, and what better way to do this than by introducing financial technology solutions in these ventures to ease the circulation processes of money in the production of goods and services aimed at meeting the needs and well-being of the population. The use of this technology can positively impact production processes, audit management, data preservation, and financial information, as well as risk management and measurement. Therefore, in order to facilitate these processes, it is necessary to implement security mechanisms through training and the development of a culture of compliance with state regulations and internal standards, as well as standards such as ISO 27015 and 27001; and some recommendations like those of the Financial Action Task Force or the Organization for Economic Cooperation and Development which can be incorporated into daily practice to advance towards sustainability and the future consolidation of entrepreneurship in its transition to the business world.

Keywords: *Compliance*; Standards; Security; Fintech; Startups.

Autora invitada

* Abogada, Universidad Central de Venezuela. Doctora en Ciencias mención Derecho. Universidad Central de Venezuela, cursando el postdoctorado en Derecho de la misma Universidad. Especialista en Derecho Procesal. Universidad Central de Venezuela. Especialista en Ciencias Penales y Criminológicas. Universidad Central de Venezuela. Diplomado en educación virtual (Unimet). Bootcamps en competencias digitales (Unimet). Profesor Titular de la Universidad Metropolitana y Profesor Investigador. Orcid 0000-0002-6008-2066, Vice Presidenta de la Sociedad Venezolana de Compliance, socio profesional del Instituto Latinoamericano de Compliance, Directora del Observatorio de Derecho Corporativo y Buenas Prácticas Empresariales de la Universidad Metropolitana, Venezuela. Correo institucional lvaudo@unimet.edu.ve Afiliación Universidad Metropolitana, Venezuela.

Fintech al servicio del emprendimiento

Liliana Vaudo*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 71-84

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1.-*Regulación del emprendimiento en la normativa venezolana; 2. Tecnología fintech y emprendimientos; 2.1. Emprendimientos y empresas fintech. 2.2. Emprendimientos fintech en algunos países de América. 3. Parámetros de seguridad y compliance.* CONCLUSIONES. REFERENCIAS.

INTRODUCCIÓN

El fomento de las actividades emprendedoras conlleva como lo establece el artículo 2 de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos.

- Desarrollar políticas destinadas a fomentar la creación de un ecosistema favorable al desarrollo armónico de la economía nacional, mediante la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades y bienestar de la población. En este sentido, persigue la justa distribución de la riqueza para elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica de la Nación.
- Impulsar la iniciativa emprendedora, la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población.
- Favorecer el ejercicio del derecho a dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley.

* Abogada, Universidad Central de Venezuela. Doctora en Ciencias mención Derecho. Universidad Central de Venezuela, cursando el postdoctorado en Derecho de la misma Universidad. Especialista en Derecho Procesal. Universidad Central de Venezuela. Especialista en Ciencias Penales y Criminológicas. Universidad Central de Venezuela. Diplomado en educación virtual (Unimet). Bootcamps en competencias digitales (Unimet). Profesor Titular de la Universidad Metropolitana y Profesor Investigador. Orcid 0000-0002-6008-2066, Vice Presidenta de la Sociedad Venezolana de Compliance, socio profesional del Instituto Latinoamericano de Compliance, Directora del Observatorio de Derecho Corporativo y Buenas Prácticas Empresariales de la Universidad Metropolitana, Venezuela. Correo institucional lvaudo@unimet.edu.ve Afiliación Universidad Metropolitana, Venezuela.

El auge de actividades de emprendimiento, suele utilizar tecnología digital como objeto o como herramienta para facilitar la circulación del dinero y la realización del seguimiento de su gestión de riesgos, auditorías y otros procesos necesarios para su buen funcionamiento.

Este auge que han tenido las fintech en Venezuela y el mundo, han permitido aplicar la innovación al servicio de la sociedad y el entorno, facilitando el intercambio de productos y servicios y el modo en el cual se realizan los negocios. En todo caso, es importante que las actividades se lleven a cabo de forma sostenible apostando por convertirse en sociedades mercantiles productivas y responsables,, debiendo tener por norte la ética y el cumplimiento normativo.

1. Regulación del emprendimiento en la normativa venezolana

Para hablar de la regulación sobre el fomento de los emprendimientos, se debe, en primer término hacer referencia a la principal regulación con que cuenta Venezuela en materia de emprendimientos, ya que, el fomento de las actividades emprendedoras conlleva mencionar el contenido del artículo 2 de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos¹, que establece cuáles son sus objetivos.

El referido artículo señala que la ley persigue desarrollar políticas destinadas a fomentar la creación de un ecosistema favorable al desarrollo armónico de la economía nacional, mediante la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades y bienestar de la población. En este sentido, persigue la justa distribución de la riqueza para elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica.

Esta Ley, en su artículo 5, ratifica el derecho de los emprendedores al ejercicio de la actividad económica de su preferencia, contenido en el artículo 112 de la Constitución.²

Por otra parte, la referida norma establece la creación de fórmulas para el estímulo tributario exonerando a aquellos emprendedores cuyas ventas anuales no superen en diez mil veces el tipo de cambio oficial de la moneda de mayor valor, publicado por el Banco Central de Venezuela ³. En tal sentido, fija como prioridad para el Estado el financiamiento y facilidades de acceso al crédito, estando obligadas

¹ Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos. Gaceta Oficial Nro 6.656 Extraordinario del 15/10/2021

² Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial Nro. 36.860 del 30/12/1999.

³ Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos. Gaceta Oficial Nro 6.656 Extraordinario del 15/10/2021 Art. 10.

las instituciones bancarias a establecer los productos y servicios con condiciones favorables respecto a plazo, tasa y períodos de gracia, debiendo el Estado privilegiar las compras públicas.⁴

Cabe recordar que el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de economía y finanzas, tiene a su cargo la inscripción de los emprendimientos en el registro correspondiente, ya que, como lo dice la ley,⁵ Se trata de un registro público del órgano rector que además lleva el control de los actos y contratos relativos a los emprendimientos. Este registro dura dos (2) años, debiendo seguidamente el emprendedor acudir al Registro Mercantil correspondiente, para otorgar a su emprendimiento alguna de las formas jurídicas contenidas en el Código de Comercio.

2. Tecnología fintech y emprendimientos

2.1. *Emprendimientos y empresas fintech*

Las empresas de tecnología financieras ofrecen servicios a los clientes sin que necesariamente participen en intermediación bancaria, Incorporando productos y soluciones, que ahorran tiempo y satisfacen nuevos intereses de los usuarios.⁶ Cabe recordar que los servicios de intermediación financiera en Venezuela se rigen mediante la Resolución 001-21 de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN)⁷, que crea las “Normas que regulan los servicios de tecnología financiera (Fintech)”, para ese sector, exigiendo que deben constituirse como sociedades anónimas conformadas con un mínimo de cinco (5) socios capitalistas y no como emprendimientos.⁸

En tal sentido, la SUDEBAN define a las Fintech como “soluciones financieras propiciadas por la tecnología, que involucra a todas aquellas empresas de servicios financieros que utilizan procesos y sistemas tecnológicos de avanzada para poder ofrecer productos y servicios financieros innovadores bajo nuevos modelos de negocio”.⁹

⁴ Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos. Gaceta Oficial Nro 6.656 Extraordinario del 15/10/2021. Arts. 11-12.

⁵ Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos. Gaceta Oficial Nro 6.656 Extraordinario del 15/10/2021. Arts. 15-17.

⁶ KPMG. (2021) *Fintech y su marco regulatorio en Venezuela*. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ve/pdf/2021/08/fintech-y-su-marco-regulatorio-en-venezuela.pdf>

⁷ SUDEBAN 2021 .“Normas que regulan los servicios de tecnología financiera (Fintech)” 4 de enero de 2021 y, reimprima y publicada en Gaceta Oficial No 42.162, de fecha 6 de julio de 2021

⁸ SUDEBAN 2021 .“Normas que regulan los servicios de tecnología financiera (Fintech)” 4 de enero de 2021 y, reimprima y publicada en Gaceta Oficial No 42.162, de fecha 6 de julio de 2021, art. 4

⁹ SUDEBAN 2021.“Normas que regulan los servicios de tecnología financiera (Fintech)” 4 de enero de 2021. art. 3 numeral 8.

En el sector bancario, por ejemplo, la mencionada Resolución referida establece como productos y servicios que pueden ofrecer las Fintech del sector bancario, las siguientes:

- Productos de Pago y Ahorros como los ahorros automatizados de las cuentas de los usuarios a una nueva cuenta, los Ahorros Automatizados a una plataforma P2P que se presta a los usuarios de las redes sociales a través de chatbots.
- Pagos Móviles: Pagos Móviles de Cooperación Directa Banco-Operador de Red Móvil, mediante un Proveedor asociado externo a varias instituciones financieras, Pagos móviles-cobro directo a la cuenta del teléfono móvil, con una factura al operador de red o una tarifa prepagada,
- Pagos con tarjetas de crédito mediante API a través de una empresa operadora de pasarela de pagos, siendo asignado un código Informático (API) que ofrece a personas naturales o jurídicas incorporar en sus sistemas un servicio de pagos en tiendas en línea.
- Tarjetas prepagadas de manera virtual que son ofrecidas por Internet o telefonía móvil, afiliadas a marcas nacionales o internacionales, teniendo la forma de tarjetas de crédito como por ejemplo Locatel.
- Pasarelas de pagos: Que constituyen una pluralidad de servicios prestados por las empresas a sus clientes.
- Productos dentro de Instituciones Bancarias como las Plataformas de conexión de Fintech con asociaciones con instituciones bancarias, destinadas a gestión de riesgos, especialmente a fin de prevenir delitos de corrupción, financiamiento del terrorismo y de la proliferación de armas, así como prevenir el lavado de activos¹⁰.

Debe tenerse claro, sin embargo, que SUDEBAN regula aquellas instituciones que realizan actividad de intermediación financiera y por lo tanto, salvo los deberes de reportar actividades sospechosas o inusuales cuando su actividad se vincule con alguno de los sujetos obligados conforme a las Resoluciones 001-2021 y 010-2025, para funcionar no requieren cumplir con las restantes exigencias aplicables al sector bancario. En este sentido, su función es vigilar el buen desempeño de estas instituciones en la prevención y mitigación de riesgos penales, especialmente en materia de

¹⁰ SUDEBAN 2021 . 4 de enero de 2021 y, reimpressa y publicada en Gaceta Oficial No 42.162, de fecha 6 de julio de 2021, artículo 16.

delincuencia organizada, fraudes y corrupción. Por ejemplo, que un emprendimiento se constituya como plataforma educativa y sea utilizada para el blanqueo de capitales o realice actividades ilícitas de intermediación financiera sin que sea su objeto.

Ahora bien, cabe diferenciar que en los casos de actividades de intermediación financiera, las exigencias legales de registro mercantil como sociedad anónima con un mínimo de cinco (5) socios, demuestra que no pudiera actuar bajo la forma de emprendimiento, dadas las exigencias constitutivas, lo cual no significa que el mismo no pueda utilizar dicha tecnología como herramienta o directamente como objeto de su actividad económica.

En este punto, Abache señala que SUDEBAN “solamente tiene competencia administrativa para regular las actividades económicas del sector bancario; lo cual excluye de su ámbito competencial sectorial a cualquier persona jurídica que simplemente no forme parte del sector bancario”¹¹ excluyendo cualquier actividad mercantil que no pertenezca a este sector., indicando que la Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014) no contempla las empresas fintech y mal puede SUDEBAN regular las actividades de las Instituciones de Tecnología Financiera.

Aquí entraría como reseña la situación acaecida en 2023 con PideYummy, cuando fue suspendida la aplicación por SUDEBAN, por el incumplimiento de los requisitos exigidos en la Resolución 001-21, al considerar la Superintendencia de Instituciones del Sector Bancario, que la empresa realizaba captación de fondos a través de su *wallet* sin estar inscrita como Fintech ITFB.¹²

En otro sentido, la tecnología financiera permite desarrollar herramientas que se vinculen con la efectividad de la actividad emprendedora y con la seguridad financiera. En este orden de ideas, en materia de emprendimientos puede servir para realizar actividades como *crowfarming*, *crowdfunding*, sistemas de gestión de *compliance*, plataformas de pago, préstamos P2P, *bigtech* (plataformas como Amazon y Google) gestión automatizada de procesos, digitalización de procesos y auditoría, uso de criptomonedas en los pagos, entre otras modalidades; debiendo tener en cuenta que esta terminología vinculada con el *Bigtech*, el *Regtech*, las *Insurtech* y *Fintech* pertenecen todos al mundo del marketing, como lo señalan Rojas y sus colaboradores.

¹¹ Abache Serviliano. (2022) La Regulación de las Fintech en Venezuela. *Revista de la Facultad de Derecho UCAB*. Nro 75. Pp. 135-136. https://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/75/UCAB_2020-2021_75_101-140.pdf.

¹² Vaudio, Liliana (2024) Criterios de Buen Gobierno Corporativo en Empresas Fintech Venezolanas. Especial Referencia al Sistema Financiero. *Revista Internacional de Ciencias Sociales Interdisciplinarias*. ISSN: 2474-6029 p.14. DOI: <https://doi.org/10.18848/2474-6029/CGP/v12i01/1-22>

Como es sabido, en la actualidad se ofrecen numerosas herramientas de soluciones tecnológicas, tales como comercio a persona (C2P), también llamado de persona a persona (P2P), viable en el caso de emprendimientos, ya que no debería exigirse para ellos la formalidad de sociedad anónima, lo cual no excluye que deban reportar al sector bancario cualquier evidencia de actividades sospechosas o inusuales. También es factible el acceso a los servicios de intermediación financiera en beneficio de sus clientes, facilitando la circulación de activos y mecanismos de pago y crédito.

Como ejemplo de emprendimiento que mira hacia el futuro sostenible y productivo, cabe citar a Morillo y Terán (2024), quienes presentan un caso innovador como lo es el de “Clabe Ganadera” una empresa de *Crowfarming* la cual como herramienta tecnológica fomenta el desarrollo sostenible, ofreciendo educación, estrategia comunicacional, y aporte social a las comunidades ¹³ La finalidad de este emprendimiento es que las personas naturales y jurídicas inviertan en el sector ganadero.

2.2. Emprendimientos fintech en algunos países de América

En el ámbito latinoamericano, el primer país con regulación de Fintech fue México, que aprobó la “Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera” ¹⁴ la cual autoriza la operación de las Fintech, ofreciendo confianza a los clientes e inversionistas. Esta incorporación viene a visibilizar la operación de los emprendimientos, haciendo más transparentes los recursos y creando espacios de prueba para el desarrollo de otras iniciativas.

Esa Ley busca evitar además los fraudes y el lavado de activos; además de ofrecer confianza y seguridad en los sistemas de pago y también las actividades del sector financiero. siendo fundamental atenerse al marco regulatorio y cumplir con las obligaciones exigibles al modelo de negocio, en este caso al emprendimiento que se desarrolle.

Asimismo, establece que para operar como institución con tecnología financiera, requieren autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) con el previo acuerdo del Comité Interinstitucional.¹⁵ Para el caso en que

¹³ Morillo, John y Terán Oriana, 2024. Industria e Innovación, una apuesta fintech al desarrollo económico en Venezuela. Caso:Clabe Ganadera. Vol 18, num. 1, 2024, revistas.uclave.orgGestión y Gerencia. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12789311> pp.36-55

¹⁴ Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.....(2018) www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF.pdf

¹⁵ Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.....(2018) Art. 11. www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF.pdf

requiera operar con criptoactivos o monedas virtuales, se requiere además, la autorización del Banco de México.¹⁶

En México por ejemplo, han surgido plataformas de pago no bancarias tales como la Fintech on Demand: que mueve fondos de pago electrónico b2b para la administración de las empresas, con el fin de poder hacer el monitoreo de gastos y ahorro. De igual manera, la herramienta BRX Payments, la cual consiste en una tarjeta para pagar en comercios y a través de la plataforma virtual, requiriendo un mínimo de capital.

También en América Latina, una serie de startups sirven de ejemplo respecto de la incorporación de la tecnología fintech en la realización de sus negocios de forma flexible, entre las cuales destacan: Rappi y Yummy de delivery de alimentos, encomiendas, Yummy Rides y Ridery como startups de transporte, Kavak en México para la compra y venta de autos usados, Platzi como plataforma educativa de cursos en línea, entre otros.

En este sentido, destaca la normativa uruguaya con la Ley 19.820 de Fomento el Emprendedurismo publicada el 27 de noviembre de 2019²³, que contempla los sistemas de financiamiento colectivo pero mediado igualmente por la autorización de la Superintendencia de Servicios Financieros. En tanto que el Decreto de Urgencia N° 013-2020 fomenta el financiamiento de las MIPYME, los emprendimientos y las STARTUPS¹⁸

De igual manera, en Estados Unidos existen regulaciones que persiguen la transparencia incluso en Mipymes y en las empresas de responsabilidad limitada (LLC), las cuales están obligadas a reportar su información al Departamento del Tesoro, basados en la Ley de Transparencia Corporativa (CTA) y la “Jumpstart Our Business Startups Act” (llamada ley JOBS), destinada a facilitar financiamiento a las Startups a través de *crowdfunding* de recaudación.

Badell, refiere que en Colombia la normativa fintech se encuentra dispersa y trae como ejemplos la Ley 173520 (2014)¹⁹ que se encarga de regular las “medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales, y abarca

¹⁶ Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (2018) Establece en este sentido: (...) el Banco de México podrá establecer plazos, términos y condiciones que deberán observar las ITF para los casos en que los activos virtuales que este haya determinado se transformen en otros tipos o modifiquen sus características (...) www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/RLITF.pdf

¹⁷ Ley 19.820 de Fomento del Emprendedurismo publicada el 27 de noviembre de 2019²³.

¹⁸ Decreto de Urgencia N° 013-2020 del 22 de enero de 2020

¹⁹ Ley 173520 (2014) # publicada en el Diario Oficial en fecha 21 de octubre de 2014,

las sociedades especializadas en depósitos y pagos electrónicos las cuales están sujetas a la fiscalización y vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia, tal y como lo establece en el cuarto y quinto párrafo del artículo 1.”²⁰

Asimismo, en cuanto a Colombia, mencionan Badell el Decreto 135721 (2018)²¹, contentivo de la regulación aplicable a la actividad de financiación colaborativa .que tengan como propósito poner en contacto a un número plural de aportantes con receptores que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto productivo” requiriendo autorización, control y supervisión de la Superintendencia Financiera de Colombia.²²

Respecto al Decreto 123422, (2020 sobre sandboxes) éstos regulan los espacios que permiten “probar desarrollos tecnológicos innovadores en la prestación de actividades propias de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia .Pero, de cualquier forma que se implemente una empresa fintech, por ejemplo como plataforma de pago, ofrece la ventaja de que si cumple con las reglas de diligencia debida, el dinero se movilizará de forma segura y rápida, ya que, estas plataformas vienen a representar nuevas modalidades de negocios, pago a trabajadores, procesos y nuevas aplicaciones tecnológicas.²³

Es importante considerar que desde la pandemia de 2020, hubo un crecimiento de la era digital, favoreciendo el surgimiento de actividades económicas de alguna manera disruptivas, que aceleraron el uso de la tecnología en los procesos económicos y en los negocios, facilitando el ahorro de tiempo y espacio en un mundo global acelerado y que como afirma Borghino, citado por Morillo y Terán, “el éxito de la disruptión se explica por el enorme nivel de satisfacción que estos emprendedores producen en el consumidor que hoy vive inmerso en la era digital (...) la tecnología, principal disruptor del mundo empresarial, está cambiando la forma de hacer dinero con el negocio”.²⁴

²⁰ Badel Benítez, N. (2022). Regulación administrativa de las empresas Fintech.Especial referencia al derecho venezolano.:<https://badellgrau.com/2022/01/07/regulacion-administrativa-de-las-empresas-fintech-especial-referencia-al-derecho-venezolano-nicolas-badell-benitez/>

²¹ Decreto 135721 emitido por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público del 31 de julio de 2018

²² Badel Benítez, N. (2022). Regulación administrativa de las empresas Fintech.Especial referencia al derecho venezolano.:<https://badellgrau.com/2022/01/07/regulacion-administrativa-de-las-empresas-fintech-especial-referencia-al-derecho-venezolano-nicolas-badell-benitez/>

²³ Badel Benítez, N. (2022). Regulación administrativa de las empresas Fintech.Especial referencia al derecho venezolano.:<https://badellgrau.com/2022/01/07/regulacion-administrativa-de-las-empresas-fintech-especial-referencia-al-derecho-venezolano-nicolas-badell-benitez/>

²⁴ Morillo, John y Terán Oriana, 2024. Industria e Innovación, una apuesta fintech al desarrollo económico en Venezuela. Caso:Clabe Ganadera. Vol 18, num. 1, 2024, pp.36- 55 revistas.uclave.orgGestión y Gerencia. <https://doi.org/10.5281/zenodo.12789311> p.38.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, ha expresado²⁵ que esta realidad económica y financiera mundial es una dinámica de cambio imparable, en tanto que el desarrollo económico regional, muestra un cambio hacia la reconfiguración de la industria, lo cual representa un avance para el sector productivo regional en lo que a pequeñas y microempresas, se refiere (Mipymes). Cabe acotar que estas formas de negocio así como los emprendimientos representan un amplio sector productivo, y el mayor empleador del mercado, impactando de forma positiva poder utilizar la transformación digital como ventaja competitiva, lo cual ha sido reactivado desde la pandemia de Covid-19, como lo indica la CEPAL.²⁶

Es de apreciar, entonces, el auge que ha tenido esta tecnología disruptiva en el desarrollo de actividades que buscar llevar bienestar a la sociedad y de alguna manera, ahorrar recursos naturales y emplear nuevas tecnologías tanto en el ámbito comercial como en la salud, la educación, el pago de productos y servicios, solamente por mencionar algunas actividades.

3. Parámetros de seguridad y *compliance*

Como es sabido la gestión de riesgos persigue el correcto cumplimiento que se logra mediante una verdadera efectividad, especialmente al incorporar los nuevos aportes tecnológicos, en la optimización de procesos. Esta excelencia se debe lograr tanto respeto del seguimiento constante de la realización de su objeto como en el reporte de actividades inusuales o sospechosas, trámite de denuncias, diseño e implementación de indicadores de gestión.

En tal sentido, indica Martínez,²⁷ que Venezuela puede incorporar este marco de oportunidades, por ejemplo, desde el aprovechamiento del ecosistema fintech, ya ello es posible en Venezuela, debido a que la tecnología financiera ha avanzado desde el sistema legal para dar paso a modelos de negocio nuevos y alternativos debiendo sin embargo, avanzar a estructuras flexibles en constante transformación.

²⁵ Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2017). Fintech: innovaciones que no sabías que eran de América Latina. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/FINTECH-Innovaciones-que-no-sab%C3%ADas-que-eran-de-Am%C3%A9rica-Latina-y-Caribe.pdf> [Consulta: 2023, marzo 02]

²⁶ Comisión Económica para el Desarrollo de América Latina y el Caribe (CEPAL) (2022). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2022: dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48077-estudio-economico-america-latina-caribe-2022-dinamica-desafios-la-inversion>

²⁷ Martínez Navarro, T. (2021). Fintech y Sector Bancario en Venezuela: 5 aspectos sobre la normativa dirigida a las instituciones de tecnología financiera. Revista *Law by experts de la Cámara Venezolano-Americana de Comercio e Industria* (VenAmCham). <https://www.venamcham.org/wp-content/uploads/2021/11/LAW-BY-EXPERTS-11.pdf>

Tratándose de tecnologías innovadoras y disruptivas, ello amerita un alto nivel de seguridad para poder supervisar los posibles riesgos y sus niveles, a fin de no perjudicar a las actividades económicas ni a las partes interesadas en su funcionamiento, especialmente empleando la tecnología para prevenir la delincuencia organizada y el fraude, especialmente en los ámbitos legal y operativo. Para ello se requiere desarrollar aspectos éticos y de formación a fin de desarrollar una cultura organizacional que fomente la innovación entre los reguladores. Para ello, se debe implementar un enfoque basado en riesgos por medio de los canales digitales.

Para ello, aparte de las Directrices que han sido dictadas por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico en materias como Debida Diligencia y comportamiento ético empresarial, cabe mencionar en este sentido, la importancia que representan programas de formación financiera tanto para los usuarios como para los emprendedores, a fin de lograr una mayor supervisión en materia como la protección de datos, la competencia y la ciberseguridad.

Para ello, las normas ISO 27001-2019 y 27015-2014, ofrecen guías para proceder en estos ámbitos.²⁸ En todo caso se debe proceder con la debida diligencia en el diseño e implementación de políticas sencillas de seguridad y prevención de sanciones, orientándose por la guía que ofrece la ISO 37301-2021, con un enfoque basado en la gestión de riesgos en el área operativa y la verificación de los actos y frecuencia en que se realizan, tanto los usuarios como quienes operan las actividades económicas, a fin de implementar las mejores prácticas en el logro de sus objetivos.

CONCLUSIONES

La tecnología financiera permite desarrollar dentro formas innovadoras de emprendimiento en sí mismas o mediante el empleo de esta tecnología a través de herramientas que sirvan para facilitar el desarrollo de las actividades emprendedoras

El uso de esta tecnología puede impactar positivamente en el desarrollo de procesos productivos, gestión de auditorías, preservación de la data de los clientes y de los proveedores y su información financiera, indicadores de gestión, medición del riesgo, circulación de activos, procesos operativos y legales; así como también plataformas autónomas de pago a terceros y al personal.

²⁸ Vaudo, Liliana (2024) Criterios de Buen Gobierno Corporativo en Empresas Fintech Venezolanas. Especial Referencia al Sistema Financiero. *Revista Internacional de Ciencias Sociales Interdisciplinares*. ISSN: 2474-6029 DOI: <https://doi.org/10.18848/2474-6029/CGP/v12i01/1-22>

Es fundamental que exista conciencia en la implementación de sistemas de seguridad para asegurar el surgimiento de nuevos proyectos innovadores tales como las *startups* que llevan a incorporar formas innovadoras al cambiar la manera en que se ofrecen los servicios y productos, permitiendo el aprovechamiento espacio temporal y una mayor satisfacción de los *stakeholders*.

Es importante que las fintech que se implementen tengan capacidad de adaptabilidad y la suficiente flexibilidad para optar a convertirse en el futuro en empresas que faciliten el intercambio de servicios y bienes mediante el uso de la tecnología, siempre respetando los parámetros tanto legales como los estándares internacionales en su cumplimiento, evitando situaciones que originen su falibilidad, rechazo reputacional y pérdidas económicas.

REFERENCIAS

- Abache, Serviliano (2022) La regulación de las «Fintech» en Venezuela. *Revista de la Facultad de Derecho UCAB*. Nro 75. Pp-101-141. https://www.Ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/75/UCAB_2020-2021_75_101-140.pdf
- Badel Benítez, N. (2022). Regulación administrativa de las empresas Fintech.Especial referencia al derecho venezolano.:<https://badellgrau.com/2022/01/07/regulacion-administrativa-de-las-empresas-fintech-especial-referencia-al-derecho-venezolano-nicolas-badell-benitez/>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2017). Fintech: innovaciones que no sabías que eran de América Latina. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/FINTECH-Innovaciones-que-no-sab%C3%ADAs-que-eran-de-Am%C3%A9rica-Latina-y-Caribe.pdf> [Consulta: 2023, marzo 02]
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) (2020). ¿Bancos o FinTech?<https://www.caf.com/es/sobre-caf/que-hacemos/productos-y-servicios/asesoria-financiera/>
- B2BIO (2019). ¿Qué es el crowdfarming?:<https://www.b2bio.bio/noticias-productos-ecologicos/-que-es-el-rowdfarming#> [Consulta: 2023, marzo 11]
- Chajin Meneses, R. (2019) FinTech en Colombia: Perspectivas de crecimiento y principales efectos en la economía. Tesis en Administración de empresas.Pontificia Universidad Javeriana.Disponible:<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/44267/Tesis%20-%20Ricardo%20Chajin.pdf?sequence=1>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2016). Un cambio estructural progresivo con horizonte 2030. <https://www.cepal.org/es/articulos/2016-un-cambio-estructural-progresivo-horizonte-2030> [Consulta: 2023, marzo 12]
- Comisión Económica para el Desarrollo de América Latina y el Caribe (CEPAL) (2022). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2022: dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva.<https://www.cepal.org/es/publicaciones/48077-estudio-economico-america-latina-caribe-2022-dinamica-desafios-la-inversion>

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela Gaceta Oficial N°36.860 del 30/12/1999.

KPMG. (2021) *Fintech y su marco regulatorio en Venezuela*. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ve/pdf/2021/08/fintech-y-su-marco-regulatorio-en-venezuela.pdf>

Ley Especial contra los delitos informáticos. Gaceta Oficial N° 37.313, del 30/10/2001.

Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos. Gaceta Oficial Nro 6.656 Extraordinario del 15/10/2021

Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera.....(2018) Art. 11. www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRITF.pdf

Martínez Navarro, T. (2021). Fintech y Sector Bancario en Venezuela: 5 aspectos sobre la normativa dirigida a las instituciones de tecnología financiera. Revista *Law by experts de la Cámara Venezolano-Americanas de Comercio e Industria* (VenAmCham). <https://www.venamcham.org/wp-content/uploads/2021/11/LAW-BY-EXPERTS-11.pdf>

MORILLO SÁNCHEZ Jhon y TERAN LUCENA, Oriana (2024) Industria e innovación, una apuesta Fintech al desarrollo económico en Venezuela. Caso: Clabe ganadera. *GESTIÓN y GERENCIA ISSN 1856-8572, EISSN 2443-4612 Año 2024, Vol. 18, Nro 1, Págs. 36-55* <https://zenodo.org/records/12789311>

Organización Internacional de Normalización.(2019). Norma ISO 27001 sobre la Seguridad de la Información...<https://www.iso.org/standard/82875.htm>

_____. (2014). Norma ISO 27015-2022 sobre la Seguridad de la Información en empresas Fintech.. : <https://www.iso.org/standard/82875.htm> ,

Osto, R. (2023). Integración de estrategias definidas en las empresas de tecnologías financieras en Venezuela. Una mirada multifactorial apoyada en el enfoque de contingencias. Revista de estudios gerenciales y de las organizaciones, Vol.7(14), 255-276. Disponible:<http://regyo.bc.uc.edu.ve/v7n14/art02.pdf>

SUDEBAN: Resolución 001-21 mediante la cual se dicta las “Normas que Regulan los Servicios de Tecnología Financiera (FINTECH)” Gaceta Oficial N° 42.151 DEL 04/01/2021:

Vaudo, Liliana (2023) Integración normativa para la gestión de riesgos sobre sistemas de información empresarial Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia. Nro 21. Diciembre 2023. Ps: 151-174.https://rvlj.com.ve/?page_id=3142

Vaudo, Liliana (2024) Criterios de Buen Gobierno Corporativo en Empresas Fintech Venezolanas. Especial Referencia al Sistema Financiero. *Revista Internacional de Ciencias Sociales Interdisciplinarias*. ISSN: 2474-6029 DOI: <https://doi.org/10.18848/2474-6029/CGP/v12i01/1-22>

Propiedad intelectual y protección de activos intangibles en el emprendimiento

Leonel Salazar Reyes-Zumeta*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 85-102

Resumen: Analizar la importancia de la propiedad intelectual como un medio para la protección de los activos intangibles sustento de un emprendimiento. El emprendimiento como actividad comercial y el emprendedor como actor involucrado en su realización no es una novedad propia del siglo XXI, a pesar de su mayor desarrollo desde finales del siglo XX hasta el presente. El emprendimiento tiene por base una creación intelectual, producto del ciclo innovativo del conocimiento, que logra su incursión en el mercado. La introducción al mercado de la creación intelectual genera un proceso innovativo. El éxito del emprendimiento dependerá de factores jurídicos, sociales y económicos. En conclusión, sin conocimiento no puede haber creaciones intelectuales, sin creaciones intelectuales no puede haber iniciativa empresarial y sin iniciativa empresarial no puede emerger un nuevo paradigma socio-tecnico económico con relevancia jurídica.

Palabras clave: propiedad intelectual, activos intangibles, emprendimiento,

Intellectual property and protection of intangible assets in entrepreneurship

Abstract: Analyse the importance of intellectual property as a means of protecting the intangible assets that sustain an entrepreneurial venture. Entrepreneurship as a commercial activity and the entrepreneur as an actor involved in its realisation is not a novelty of the 21st century, despite its greater development from the late 20th century to the present. Entrepreneurship is based on an intellectual creation, a product of the innovative cycle of knowledge, which achieves its entry into the market. The introduction of an intellectual creation into the market generates an innovative process. The success of the entrepreneurial venture will depend on legal, social and economic factors. In conclusion, without knowledge there can be no intellectual creations, without intellectual creations there can be no entrepreneurial initiative, and without entrepreneurial initiative there can be no emergence of a new socio-technological-economic paradigm with legal relevance.

Keywords: intellectual property, intangible assets, entrepreneurship.

Autor invitado

* Abogado (UCV, 1985). MSc en Políticas Públicas y Gestión de la Innovación Tecnológica (CENDES; UCV; 2001). Especialista en Derecho Mercantil (UCV, 2013). Profesor pregrado y postgrado (Agregado) de Derecho Mercantil, Propiedad Intelectual y Prácticas Jurídicas, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, UCV. Coordinador de la Cátedra Libre de Propiedad Intelectual “Carlos del Pozo y Sucre” (FCJP-UCV), Presidente de la Asociación para el Progreso de la Investigación Universitaria (APIU-UCV). email: leonel.salazar@ucv.ve, ORCID: 0000-0003-1716-7959.

Propiedad intelectual y protección de activos intangibles en el emprendimiento

Leonel Salazar Reyes-Zumeta*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 85-102

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *Orígenes del emprendimiento.* 2. *La propiedad intelectual medio para la protección de los activos intangibles.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

Por emprendimiento se entenderá todo proceso que se sustente en la concepción, diseño, innovación y gestión de un nuevo negocio con tecnologías emergentes. Igualmente, la repotenciación de un negocio que se encuentra en su etapa de madurez o vejez tecnológica, pero que puede ser relanzado al mercado con una tecnología derivada de aquella que le sirviera de soporte innovativo.

Asimismo, por emprendimiento se puede concebir, desde un punto de vista organizacional, la creación de una organización empresarial desde su etapa temprana (*startup o spin off*) basada en una tecnología emergente o madura repotenciada. Una tecnología emergente es aquella cuyo impacto en el mercado no ha sido experimentado ni evaluado; pero es una innovación en el sentido que constituye su primera introducción al mercado¹.

La innovación puede ser disruptiva o no, lo cual se percibe entre las tecnologías que integran un factor clave de la Cuarta o Quinta Revolución Industrial, como es la Inteligencia Artificial, particularmente la Inteligencia Artificial Generativa (IAG). Ya sea que pueda causar un cambio del paradigma socio-tecnológico económico con relevancia jurídica, o no. Es decir, una organización que causa una innovación

* Abogado (UCV, 1985). MSc en Políticas Públicas y Gestión de la Innovación Tecnológica (CENDES; UCV; 2001). Especialista en Derecho Mercantil (UCV, 2013). Profesor pregrado y postgrado (Agregado) de Derecho Mercantil, Propiedad Intelectual y Prácticas Jurídicas, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, UCV. Coordinador de la Cátedra Libre de Propiedad Intelectual “Carlos del Pozo y Sucre” (FCJP-UCV), Presidente de la Asociación para el Progreso de la Investigación Universitaria (APIU-UCV). email: leonel.salazar@ucv.ve, ORCID: 0000-0003-1716-7959.

¹ “Creación o modificación de un producto [o servicio], y su introducción en un mercado” (agregado nuestro) [Real Academia Española «Diccionario de la Lengua Española», acceso 7 de septiembre de 2025, <https://dle.rae.es/innovaci%C3%B3n?m=form>]

radical² en el mercado y pueda crear un cambio actitudinal en la capacidad innovativa de los competidores.

Además, emprender engloba todo proceso para resolver un problema social, técnico, alimentario o ambiental enmarcado en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). De allí, que el hombre a través de su ingenio aporte soluciones técnicas para el logro del bienestar espiritual y material de la humanidad, si bien lo puede hacer con fines altruistas, no se descarta un fin económico. Esas soluciones técnicas (activos intangibles) producto del ingenio del emprendedor serán la base del emprendimiento a introducir al mercado.

Por ello, el emprendedor se enfrenta a la protección de los activos intangibles que integran el emprendimiento. Los activos intangibles no son más que el conjunto de bienes intelectuales producto de la actividad creativa del ser humano –sin pretender, eludir los conflictos de creatividad de la IAG, que escapan al presente análisis–, también denominadas creaciones intelectuales. Estos bienes intelectuales dada esa particular condición legal son el objeto de un derecho de propiedad especial, que se ha reconocido como propiedad intelectual. Constituyendo esos bienes intelectuales desde la perspectiva del derecho de propiedad un derecho real *sui generis*³. Así se tiene, que esa disciplina jurídica contiene dos tipos de derechos que la unifican, a saber: la propiedad industrial y, el derecho de autor y sus derechos conexos.

Por ello, desde una perspectiva económica, jurídica y sociológica se plantea: ¿Cuál es el dilema del emprendedor? El dilema estriba en proteger o no los activos intangibles que son la base tecnológica del emprendimiento. El emprendedor es un comerciante, un empresario en formación, por ello ve en su emprendimiento un negocio en puerta. Sin embargo, juega al papel de empresario-riesgo o a “riesgo suyo”⁴ que tiene que jugar en el mundo incierto de los negocios. Quizás no tenga el capital necesario para lanzarse al mercado con cierta posibilidad de comenzar el emprendimiento. Surge entonces la necesidad de presentar su idea del negocio a un inversorista, con el riesgo temprano de ser birlado por un financista sagaz. Situación que configura la inexorable necesidad de proteger todo el proceso del emprendimiento, desde el surgimiento de la idea, su materialización, su introducción y desarrollo competitivo en el mercado.

² Carlota Pérez. «Las Nuevas tecnologías: una visión de conjunto», en *La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, ed. C. Ominami. (Buenos Aires: RIAL, 1986), 44-89.

³ Leonel Salazar Reyes-Zumeta. «Aproximación teórica a la naturaleza jurídica de los bienes intelectuales y del derecho de propiedad intelectual» *Revista Propiedad Intelectual* 13 (2010):50-71, acceso el 4 de septiembre de 2025, <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/32586/1/articulo3.pdf>.

⁴ Richard Cantillon. *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. (México: FCE, 1746, 1950), acceso el 4 de septiembre de 2025, <https://cdn.mises.org/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>.

Por otro lado, es conveniente cuestionar si todos los activos intangibles que constituyen un emprendimiento deben ser objeto de protección conforme al sistema de propiedad intelectual. El sistema de propiedad intelectual presenta una variedad de instituciones propias que permiten al emprendedor elegir la mejor opción para la protección de los activos intangibles que conforman su emprendimiento. No obstante, en una fase temprana habrá que elegir la mejor opción para la protección de la tecnología principal del emprendimiento.

1. Orígenes del emprendimiento

Los orígenes del emprendimiento se retrotraen a los inicios de la sociedad de hombres. Así cuando el homo sapiens hace uso del fuego, inventa la rueda, se expresa oral y por escrito; va evolucionando y produciendo cambios en su hábitat en tanto que individuo biopsicosocial. Desde los primeros tiempos, el ser humano ha demostrado una capacidad innata para detectar y satisfacer necesidades, lo que es el fundamento del emprendimiento.

Sin embargo, una visión economicista temprana sobre el emprendimiento, en tanto que actividad sustentada en el intercambio de bienes para la obtención de una utilidad económica, se percibe en las obras de Richard Cantillon *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (1743) y Adam Smith *La Riqueza de las Naciones* (1776), quienes abordan el tema del empresario y de su desempeño en el comercio. Estos análisis se corroboran con las actividades inventivas y su impacto socio-económico desde la Primera Revolución Industrial (1750-1830 a 1895-1914) hasta la actual Cuarta o Quinta Revolución Industrial, ésta última que se inicia a partir de 1990⁵.

Posteriormente, Joseph Schumpeter (1939) a principios del siglo XX al analizar el tema de la invención, la innovación y la difusión de las creaciones intelectuales, así como su impacto en los procesos productivos señaló:

La **invención** de un nuevo producto o proceso ocurre en lo que podríamos llamar la esfera científico-técnica y puede permanecer allí para siempre. La **innovación** en cambio es un hecho económico. La primera introducción comercial de una invención la traslada a la esfera técnico-económica como un hecho aislado cuyo futuro será decidido por el mercado. En caso de fracasar, puede desaparecer por largo tiempo o para siempre. En caso de tener éxito puede aún permanecer como un hecho aislado, según el grado de apropiabilidad y según el impacto que tenga sobre la competencia o sobre otras áreas de la actividad económica. El fenóme-

⁵ Leonel Salazar Reyes-Zumeta. *El circuito jurídico-económico de la propiedad intelectual*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES). (Caracas: Gráficas Tao, 2010b), pp. 86-87.

no que realmente interesa es el proceso de adopción masiva. La **difusión** es lo que en última instancia transforma lo que fue una invención en un fenómeno económico-social⁶.

Durante la segunda mitad del siglo XX, justo después de la Segunda Guerra Mundial hubo un proceso de reinstitucionalización de los organismos internacionales bajo los acuerdos económicos celebrados en Bretton Woods (1949). Creándose el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, pasándose del patrón oro al dólar estadounidense como patrón general para el comercio internacional. Durante las dos guerras y postguerras, el conocimiento científico-tecnológico no se vio afectado directamente, toda vez que las actividades de Investigación y Desarrollo continuaron creciendo exponencialmente tanto en el sector público como en el privado en los países del primer mundo. Donde las universidades y las empresas han continuado aportando conocimiento científico-tecnológico a la sociedad. Transferencia tecnológica que se transmite constantemente al mercado, a través de la información tecnológica que es difundida por medio de las memorias descriptivas en las solicitudes de patentes de invención.

Por su parte, con el nacimiento de la ONU en 1945, a la par de los Acuerdos Bretton Woods, se creó un sistema internacional de naciones unidas, cuyo efecto inmediato fueron la creación de organismos internacionales especializados, como sucediera con la *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization* (UNESCO, 1945) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI, 1967).

La OMPI fue creada mediante un convenio internacional suscrito en Estocolmo en 1967, viniendo a sustituir el otrora *Bureaux internationaux réunis pour la protection de la propriété intellectuelle* (BIRPI). El BIRPI fue creado en 1893 el cual reunía a todas las oficinas internacionales especializadas en propiedad intelectual para la administración de los Convenios de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883) y Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886). El BIRPI con el devenir del tiempo pasó a administrar otros tratados internacionales en materia de propiedad intelectual; ahora administrados directamente la OMPI desde 1970 fecha de entrada en vigor del tratado de su creación⁷.

⁶ Salazar, *El circuito...*, 60.

⁷ Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, acceso 5 de septiembre de 2025, <https://www.wipo.int/treaties/es/convention/>

Asimismo, la OMPI ha celebrado un convenio de cooperación internacional con la Organización Mundial de Comercio (OMC-OMPI, 1995) para la gestión de los tratados internacionales de propiedad intelectual. Así por parte de la OMC el Anexo 1C del Tratado de Marrakech que contiene el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC, 15 abril 1994⁸), mientras que la OMPI administra 28 tratados internacionales⁹.

La OMPI como organismo especializado en materia de propiedad intelectual dentro del sistema de naciones de unidas cumple un rol fundamental en el asesoramiento a los países miembros. Así como, a organismos nacionales e internacionales en materia de propiedad intelectual. En ese contexto, la OMPI brinda asesoría a través de sus direcciones en materia de emprendimiento a los nacionales de los países miembros, sean de carácter público o privado a través de cursos, seminarios y reuniones internacionales¹⁰.

El emprendimiento en Venezuela tiene por norma reguladora la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (LFDNE, 2021¹¹), cuyo objeto es

promover el desarrollo de nuevos emprendimientos y una cultura emprendedora orientada al aumento y diversificación de la producción de bienes y servicios, el despliegue de innovaciones y su incorporación al desarrollo económico y social de la Nación (art. 1).

Aunque esa ley es de 2021, no se puede dejar de mencionar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) al amparo de una institución como lo fuera la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA). CORPOINDUSTRIA fue un instituto autónomo creado mediante ley el 13 de junio de 1974¹². Institución que impulsó emprendimientos en zonas económicas alrededor del país, donde se impulsaron parques industriales y centros

⁸ Ley Aprobatoria del Acuerdo de Marrakech por el cual se establece la Organización Mundial de Comercio: Anexo 1C del que contiene el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, de 15 de abril de 1994 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 4.829, Extraordinaria, 29 de diciembre de 1994)

⁹ Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, acceso 5 de septiembre de 2025, <https://www.wipo.int/treaties/es/>

¹⁰ Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, acceso 5 de septiembre de 2025, <https://www.wipo.int/es/web/business>

¹¹ Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, de 13 de octubre de 2021 (*Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, núm. 6.656, Extraordinaria, de 15 de octubre de 2021).

¹² Ley que crea la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA), de 13 de junio de 1974 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 30.434, de 15 de junio de 1974); modificada por Decreto N° 939, de 22 de mayo de 1975 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 1.748 Extraordinaria, de 26 de mayo de 1.975).

artesanales idiosincráticos. Posteriormente, sustituida –a consecuencia de su disolución y liquidación–, por el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Media-
 na Industria (INAPYMI)¹³.

Finalmente, se puede sostener como delata Néstor Álvarez Rojas sobre la situación del emprendimiento en Venezuela para el año 2025:

Uno de los principales retos para emprender en Venezuela es la incertidumbre que se presenta en todos los niveles del mercado... la inestabilidad política y económica agregan un factor externo angustiante... [las] Condiciones desfavorables para la inversión en el país, debilidades en el sistema tributario, trámites burocráticos sumamente extensos e inconsistencias en el marco jurídico son factores que impiden el desarrollo, la aceleración, la escalabilidad y la estabilización de los proyectos venezolanos... los motivos para emprender en Venezuela se basan en la necesidad y supervivencia del dueño del negocio, no en la solución que este propone para un problema en el mercado.

... la Encuesta... (ENCOVI),... 2024, [señala que] el 41,2% de las personas activas laboralmente... son “trabajadores por cuenta propia”. Esto es lo más cercano a un índice de emprendimiento en Venezuela. Es decir, casi la mitad de la población venezolana no cuenta con un trabajo estable... muchos emprendimientos en Venezuela nacen “viciados” y sin contar con un plan estratégico o un plan de negocios básico.

Omissis

Venezuela es un mercado que necesita soluciones para sus problemáticas. La puerta está abierta para generar nuevas propuestas de valor. Pero las mismas, necesariamente deben ser modelos de negocio... con responsables de negocio que se conecten con mentores, aceleradoras e inversionistas¹⁴ (agregados del autor).

En suma, el emprendedor venezolano es un emprendedor-riesgo que asume la incertidumbre del mercado local como un reto a manejar con eficiencia, eficacia y competitivamente. En un entorno que se rige por la inseguridad jurídica y barreras para una transferencia tecnológica flexible. El emprendimiento hay que visualizarlo desde una perspectiva geopolítica. De allí, que ya no baste el entorno endógeno, ni el exógeno; sino un entorno complejo que exige un amplio conocimiento político, social, económico y jurídico por parte de emprendedores e inversores para el logro exitoso del emprendimiento.

¹³ Decreto N° 1.413 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Media Industria y Unidades de Propiedad Social, de 27 de noviembre de 2014 (*Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, num. 6.151, Extraordinaria, de fecha 18 de noviembre de 2014) (reimpresa por error material)

¹⁴ Néstor Álvarez Rojas «Análisis sobre el emprendimiento en Venezuela», acceso 5 de septiembre de 2025, https://servicio.coindi.com/empresas/emprendimiento-en-venezuela/#Emprendimiento_en_Venezuela_Analisis_2025

2. La propiedad intelectual medio para la protección de los activos intangibles en el emprendimiento

2.1. ¿Cuál es el vínculo entre la propiedad intelectual y el emprendimiento?

Es innegable que para que nazca o se conciba un emprendimiento se requiere la existencia previa de una idea, es decir, una idea no materializada. Ya que la materialización de la idea es el primer paso para la realización de una creación intelectual, que se tutela bajo la forma de un bien intelectual (CC¹⁵, 1982: art. 546).

Razonablemente, se procede a desmitificar la infundada y muy divulgada protección de las ideas. En el ordenamiento jurídico vigente, las ideas no son objeto de protección. Como así se colige de la norma reglamentaria autoral que señala se “protege exclusivamente la forma mediante la cual las ideas del autor son descritas, explicadas, ilustradas o incorporadas a las obras” (RLSDA¹⁶, 1997: art. 6). Se exige su materialización o exteriorización más allá de la mente humana.

El legislador no sólo limitó su regulación al supuesto de hecho anterior, sino que además estableció, que no “son objeto de protección las ideas contenidas en las obras literarias y artísticas, el contenido ideológico o técnico de las obras científicas, ni su aprovechamiento industrial o comercial” (RLSDA, 1997: art. 6). Con esta regulación, se estableció que una idea materializada en una obra autoral protegida y divulgada de contenido científico, técnico, industrial o comercial puede afectar la originalidad o novedad de otra creación intelectual protegible. Tal sería el caso de la divulgación del objeto inventivo de una invención a través de un artículo científico [obra autoral de carácter científico (LSDA, 1993: art. 1)], sin que previamente se haya solicitado la protección de la invención conforme a la legislación de propiedad industrial.

El autor tendrá una protección sobre la reproducción no autorizada de la obra autoral de carácter científico. Pero no, sobre la realización del contenido científico, técnico, industrial o comercial en un producto o proceso que materialice la obra autoral técnica, industrial y comercialmente. Un ejemplo clásico es la idea de ir a la luna desde la tierra en un cohete como narra Julio Verne en su obra *De la Terre à la Lune Trajet direct en 97 heures* (1865). Ahora bien, entre la visión literario-científica

¹⁵ Código Civil, de 6 de julio de 1982 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, núm. 2.990, Extraordinario, de 26 de julio de 1982).

¹⁶ Decreto N° 1.769 Reglamento de la Ley Sobre el Derecho de Autor y de la Decisión 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que contiene el Régimen Común sobre Derecho de Autor y derechos conexos, de 25 de marzo de 1997. *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 5.155, Extraordinaria, de 9 de Mayo de 1997).

de la obra de Verne y los viajes a la luna, como el alunizaje por el Apolo 11 (1969), hay un conjunto de actividades científico-tecnológicas que no pueden ser atribuibles al escritor francés. **Más recientemente, la nave *Starship*** (2023) de Elon Musk.

No son patentables: ... 9. Los inventos que hayan sido dados a conocer en el país por haber sido publicados o divulgados en obras impresas o en cualquier otra forma, y los que sean del dominio público por causa de su ejecución, venta o publicidad dentro o fuera del país, con anterioridad a la solicitud de la patente (LPI¹⁷, 1955: art. 15.9)

Sin embargo, un argumento falso en contrario se podría sostener sobre la base del reconocimiento de que la protección recae sobre el *corpus mysticum* de la creación, más no en el *corpus mechanicum*. Pero, para que ello ocurra la creación intelectual debe preexistir más allá del mundo de las ideas. Esta protección deviene de la intangibilidad de los bienes intelectuales, es decir, su cualidad de *res incorporales quae tangi non possunt*¹⁸, vale afirmar la cualidad incorpórea de la creación.

Mientras que la cualidad corpórea de la creación se deriva de su fijación en un cuerpo tangible (*corpus mechanicum*), ya que es una *res corporales quae tangi possunt*¹⁹. A través, de la fijación de la creación intelectual es que se percibe la obra en el mundo real, lo que permite su circulación en el comercio virtual (electrónico o digital) o real (analógico). Como así se establece en la ley autoral “Los derechos reconocidos en esta Ley son independientes de la propiedad del objeto material en el cual esté incorporada la obra y no están sujetos al cumplimiento de ninguna formalidad” (LSDA²⁰, 1993: art. 1).

Esa distinción es jurídicamente relevante, porque de ella dimanan dos derechos directamente vinculados al ejercicio del derecho de propiedad intelectual sobre una creación intelectual, a saber: los derechos morales y los derechos patrimoniales (LSDA, 1993: art. 5). Los derechos morales tutelan temporalmente la creación intelectual a favor del autor y sus derechohabientes, pero son inalienables, inembargables, irrenunciables e imprescriptibles; por tanto, fuera del tráfico comercial (LSDA, 1993: arts. 5, 18-22, 24, 58; RLSDA, 1997: arts. 13-17). Por su parte, los derechos

¹⁷ Ley de Propiedad Industrial, de 29 de agosto de 1955 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 24.873, de 2 de septiembre de 1955, y, reimpresa en la *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 25.227, de 10 de diciembre de 1956).

¹⁸ “Los bienes incorporales son aquellos que no se pueden tocar”.

¹⁹ “Los bienes corporales son aquellos que se pueden tocar”.

²⁰ Ley sobre el Derecho de Autor, de 14 de agosto de 1993 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 4.638, Extraordinaria, del 1 de Octubre de 1993)

patrimoniales son temporales y sobre los cuales el autor o sus derechohabientes pueden explotar comercialmente la creación intelectual, es decir, son de tráfico económico (LSDA, 1993: arts.23, 39-60; RLSDA, 1997: arts. 21-24). Ello se corrobora con la comprensión del Ciclo Innovativo del Conocimiento (*vid. Figura 1*).

Figura 1. El Ciclo Innovativo del Conocimiento²¹



Donde la creación del conocimiento equivale al proceso de conversión de las ideas en creaciones intelectuales. Por innovación del conocimiento se entiende los medios empleados por el emprendedor para llevar o introducir las creaciones intelectuales al mercado, que son el objeto de su emprendimiento. Y, la difusión del conocimiento es el camino para mantener las creaciones en el mercado, incluso el proceso de retroalimentación tecnológica que permite reiniciar el Ciclo Innovativo del Conocimiento, la cual consiste en:

la capacidad del propietario del bien intelectual de aprender del mercado las ventajas y desventajas del producto, proceso o servicio inventado o creado. La capacidad para aprender del mercado es lo que va a generar nuevas ideas sobre la innovación difundida²².

2.2. ¿Qué es la propiedad intelectual?

Un conjunto de derechos exclusivos que se otorgan o reconocen a los seres humanos sobre sus creaciones intelectuales producto de su ingenio, cuyo propósito es incentivar la creatividad y la innovación, permitiendo a los creadores beneficiarse de su trabajo y fomentar la difusión del conocimiento.

²¹ Leonel Salazar Reyes-Zumeta. «La Universidad innovadora. Una propuesta para la universidad venezolana». *Tribuna del Investigador*. 3 (2022), acceso 9 de septiembre de 2025, <https://www.tribunadelinvestigador.com/ediciones/2022/1-2/art-15/>.

²² Salazar, *El circuito...*, 204.

La propiedad intelectual se divide en dos áreas esencialmente (el derecho de autor y la propiedad industrial); sin embargo, en la actualidad se admite un tercer género: la propiedad intelectual *sui generis*.

La propiedad intelectual tiene por norte la protección de los bienes intelectuales que la integran, los cuales conforman los bienes jurídicos tutelados en cada una de sus especiales disciplinas jurídicas (*vid. Cuadro Nro. 1*). Es un sistema de normas que comprende normas nacionales, regionales e internacionales. Estas últimas dentro de esquemas de integración regional e internacional

Cuadro Nro. 1. Bienes intelectuales tutelados por la propiedad intelectual

Disciplina jurídica	División	Bienes intelectuales
DERECHO DE AUTOR	La obra autoral (LSDA, 1993: art. 2)	Obras artísticas, literarias o científicas: libros, folletos; conferencias, alocuciones, sermones; composiciones musicales, obras dramáticas y dramático-musicales, obras coreográficas y las pantomimas, obras cinematográficas y audiovisuales, obras de bellas artes (dibujos, pinturas, esculturas, grabados y litografías), obras de arquitectura, fotografías, obras de arte aplicado; ilustraciones, mapas, croquis, planos, bosquejos y obras plásticas relativas a la geografía, la topografía, la arquitectura o las ciencias; los programas de ordenador y las bases de datos
	Los derechos conexos:	Derechos de los artistas intérpretes y artistas ejecutantes, Derechos de los organismos de radiodifusión, y, Derechos de los productores de fonogramas
PROPIEDAD INDUSTRIAL	Creaciones industriales	Invenciones, Dibujos y Modelos industriales, Modelos de Utilidad, Diseños Industriales, Esquemas de Trazado de Circuitos Integrados, y, Secretos Empresariales
	Creaciones empresariales	<u>Signos Distintivos:</u> Marcas de productos y servicios, Marcas Colectivas, Marcas de Certificación, Lemas comerciales, Nombres Comerciales, Rótulos o Emblemas, Signos Notoriamente Conocidos <u>Indicaciones Geográficas</u> Denominaciones de Origen e Indicaciones de Procedencia <u>Represión de la Competencia desleal</u>
PROPIEDAD INTELECTUAL <i>sui generis</i>		Variedades Vegetales, Recursos Genéticos, y, los Conocimientos tradicionales de las comunidades locales y de los pueblos indígenas

Fuente: Elaboración propia.

Para un emprendedor es muy importante tener conocimiento en cual categoría se encuentran sus activos intangibles, dentro del catálogo de bienes intelectuales protegidos por la propiedad intelectual. De allí que a sabiendas del bien intelectual de que se trate podrá definir mejor su estrategia de protección y los mecanismos para llevar al mercado su emprendimiento (*Vid. Cuadro Nro. 2*).

Cuadro Nro. 2: Decisiones Estratégicas sobre protección y comercialización de bienes intelectuales

Tipo de Bien Intelectual	Decisión posible o probable
Invenciones, modelos de utilidad, diseños industriales, esquemas de trazado de circuitos integrados y secretos industriales o información no divulgada	<ul style="list-style-type: none"> - Obtención de una Patente de Invención - Protección como información no divulgada (secreto industrial o comercial: <i>Know how, show how</i>). - Política de transferencia y licenciamiento a empresas filiales o asociadas. - Alianzas estratégicas con empresas no asociadas para incrementar la competitividad de los nuevos productos, procesos o servicios (<i>open innovation</i>)
Marcas de producto o servicios, lemas y nombres comerciales, marcas colectivas, marcas de certificación, rótulos o enseñas	<ul style="list-style-type: none"> - Obtención de registro - Licenciamiento de uso a empresas nacionales o extranjeras. - Conversión en Franquicia.
Denominaciones de Origen	<ul style="list-style-type: none"> - Protección de productos originarios de un país o región de ese país por su calidad. Ejemplo: <i>Champagne</i>: Vinos espumantes franceses. <i>Chuao</i>: Cacao producido en la población de Chuao, Estado Aragua, Venezuela. <i>Pecaya</i>: Cocuy. <i>Pisco</i>: Licor Peruano.
Indicaciones de procedencia	<ul style="list-style-type: none"> - Protección de los productos producidos por un país. Ejemplo: <i>Café de Colombia, Hecho en Venezuela</i>.
Obras artísticas, literarias o científicas: libros, folletos; conferencias, alocuciones, sermones; composiciones musicales, obras dramáticas y dramático-musicales, obras coreográficas y las pantomimas, obras cinematográficas y audiovisuales, obras de bellas artes (dibujos, pinturas, esculturas, grabados y litografías), obras de arquitectura, fotografías, obras de arte aplicado; ilustraciones, mapas, croquis, planos, bosquejos y obras plásticas relativas a la geografía, la topografía, la arquitectura o las ciencias; los programas de ordenador y las bases de datos.	<ul style="list-style-type: none"> - Conservar la obra inédita o divulgarla. - Reivindicar la paternidad de la obra. - Oponerse a toda deformación, mutilación, o modificación. - La reproducción de la obra por cualquier forma o procedimiento impreso o electrónico (<i>Internet</i>). - La comunicación pública de la obra por cualquier medio que sirva para difundir las palabras, los signos, los sonidos o las imágenes. - La distribución pública de ejemplares o copias mediante la venta, arrendamiento o alquiler. - La traducción, adaptación, arreglo o transformación de la obra. - El licenciamiento de uso de la obra. - La venta de la obra
Derechos conexos de los artistas intérpretes y artistas ejecutantes.	<ul style="list-style-type: none"> - Autorizar la comunicación pública de sus interpretaciones y ejecuciones. - Exigir que su nombre figure o esté asociado con la interpretación o ejecución. - Oponerse a la deformación, mutilación o modificación que afecte el decoro, reputación o prestigio del intérprete o ejecutante.
Recursos Genéticos y Variedades Vegetales	<ul style="list-style-type: none"> - Obtener permisos para lograr un Contrato de Acceso a los Recursos Genéticos localizados en los espacios de Diversidad Biológica nacional. - Obtener el Certificado de Obtentor de una Variedad Vegetal
Productores de fonogramas	<ul style="list-style-type: none"> - Autorizar o prohibir la reproducción directa o indirecta de sus fonogramas. - Impedir la importación no autorizada de copias de sus fonogramas. - Autorizar o prohibir la distribución pública del original y de cada copia del mismo, mediante la venta, alquiler o mediante cualquier otro medio de distribución.

Fuente: Salazar, *El circuito...*, 197.

Igualmente, resulta de interés estratégico comercial conocer los plazos de vigencia de los derechos de propiedad intelectual, porque ello le va permitir definir su plan de negocio en función de la vigencia del bien intelectual de que se trate (*Vid. Cuadro Nro. 3*).

Cuadro Nro. 3: Venezuela: Plazos de vigencia de los derechos de propiedad intelectual

Bien Intelectual	Duración de la Protección para el Titular del Derecho Patrimonial	
	Persona Natural	Persona Jurídica
Invenciones e Invenciones de mejora	<ul style="list-style-type: none"> - 20 años desde la fecha de la solicitud (ADPIC, 1994: art. 33) - 5 o 10 años desde la fecha de la concesión (LPI, 1955: art. 9) 	
Invenciones de Introducción	<ul style="list-style-type: none"> - 5 años desde la fecha de la concesión (LPI, 1955: art. 9). 	
Modelo o dibujo industrial	<ul style="list-style-type: none"> - 10 años (ADPIC, 1994: art. 26.3) - 5 o 10 años desde la fecha de la concesión (LPI, 1955: art. 9). 	
Modelos de Utilidad	<ul style="list-style-type: none"> - 10 años desde la fecha de la solicitud (Decisión 486, 2000: art. 84) - 5 o 10 años desde la fecha de la concesión (LPI, 1955: art. 9). 	
Diseños Industriales	<ul style="list-style-type: none"> - 10 años desde la fecha de la solicitud (Decisión 486, 2000: art. 128) - 5 o 10 años desde la fecha de la concesión (LPI, 1955: art. 9). 	
Marcas de producto o servicio, Lemas Comerciales, Denominaciones Comerciales, Marcas Colectivas, Marcas de Certificación, Nombres Comerciales, y los Rótulos o Enseñas	<ul style="list-style-type: none"> - Mínimo 7 años y sus renovaciones (ADPIC, 1994: art. 18). - 10 años desde su concesión y sus sucesivas renovaciones decenales (Decisión 486, 2000: art. 152, 196 y 200). - 15 años desde su registro y sus sucesivas renovaciones (LPI, 1955: arts. 30 y 31). 	
Indicaciones Geográficas: Denominaciones de Origen e Indicaciones de Procedencia	<ul style="list-style-type: none"> - La vigencia es indefinida si subsisten las condiciones de protección, la autorización de uso es de 10 años renovables (Decisión 486, 2000: arts. 206 y 210). 	
Obras literarias, artísticas y científicas, Conferencias, alocuciones, sermones, Obras de dibujo, pintura, arquitectura, grabados o litografías, Ilustraciones y cartas geográficas, Planos, obras plásticas y croquis relativos a la geografía, topografía, arquitectura o las ciencias, Antologías y compilaciones de obras, Traducciones, adaptaciones, transformaciones y arreglos de obras, Obras dramáticas o dramático musicales, Composiciones musicales, Bases de Datos, Obras de arte aplicado.	<ul style="list-style-type: none"> Toda la vida del autor y 60 años contados desde el 1º de enero del año siguiente a su muerte a favor de sus herederos o derecho habientes (LSDA: art. 25) 	<ul style="list-style-type: none"> - Rige el principio de la autonomía de la voluntad expresado en el contrato de cesión de los derechos de explotación. - Si la obra es por encargo o bajo relación de dependencia y no hay pacto expreso que establezca la regulación de los derechos de explotación, éstos son cedidos ilimitada al comitente o al patrono (LSDA, 1993: art. 59). Los derechos de explotación 60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente al de su publicación o terminación
Obra audiovisual, obra radiofónica y programa de computación	60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente al de su publicación o terminación (LSDA, 1993: art. 26)	
Obra anónima o seudónima	60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente al de su publicación o terminación (LSD, 1993: art. 27)	

Obra anónima o seudónima escalonada	Si se publica la obra de forma escalonada, la protección aplica por cada elemento (60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente al de su publicación o terminación), si se publica la totalidad dentro de los 20 años a la publicación del primer elemento, se aplica lo previsto para la obra no escalonada (LSDA, 1993: art. 27).	
Ediciones de obras ajena	15 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente al de la primera publicación o elaboración (LSDA, 1993: art. 36).	
Obra póstuma	60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente a la muerte del autor a favor de sus herederos o derecho habientes (LSDA, 1993: art. 25)	El divulgador tiene un plazo de 10 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente a su primera divulgación (LSDA, 1993: art. 37)
Fotografías	El derecho del fotógrafo y sus derechos habientes se extingue a los 60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente a su divulgación o realización (LSDA, 1993: art. 38)	60 años contados a partir del 1º de enero del año siguiente a su divulgación o realización (LSDA, 1993: art.s 38 y 59)
Obra fonográfica	60 años, contados a partir del primero de enero del año siguiente a la primera publicación del fonograma (LSDA, 1993: art. 100).	
Artistas intérpretes y Artistas ejecutantes	60 años, contados a partir del primero de enero del año siguiente a la primera actuación, interpretación o ejecución si no ha sido fijada y si ha sido grabada a partir de la publicación (LSDA, 1993:94)	No aplica
El Titulo de la Obra	Toda la vida del autor y 60 años después de su muerte a favor de los herederos	60 años desde la fecha de la realización, divulgación o publicación
Certificado de Obtentor de Variedades Vegetales	20 a 25 años para vides, árboles forestales y frutales; y de 15 a 20 años para las demás especies, contados a partir de la fecha de la concesión (Decisión 345, 1993: arts. 14 y 21).	

Fuente: Salazar, El circuito..., 198-199.

Habiendo determinado el emprendedor el tipo de bien intelectual sobre el cual recae su emprendimiento, trazado la estrategia de protección en función de la duración de los derechos morales y patrimoniales, le corresponde ahora asumir los riesgos y retos para llevar adelante su emprendimiento en el mercado.

CONCLUSIONES

A manera de conclusiones y recomendaciones se puede afirmar:

- El emprendedor venezolano es un emprendedor riesgo que asume la incertidumbre del mercado local como un reto a manejar con eficiencia, eficacia y competitivamente. En un entorno que se rige por la inseguridad jurídica y barreras para una transferencia tecnológica flexible.

- El emprendimiento hay que visualizarlo desde una perspectiva geopolítica. De allí, que ya no baste el entorno endógeno, ni el exógeno; sino un entorno complejo que exige un amplio conocimiento político, social, económico y jurídico por parte de emprendedores e inversores para el logro exitoso del emprendimiento.
- Se confirma la necesidad de construir una cultura de propiedad intelectual que internalice y asuma responsablemente el ciclo innovativo del conocimiento. Como parte importante en los procesos creativos y de productividad, tanto para emprendedores como para cualquier agente económico público o privado. Incluso, una cultura que vaya aguas abajo, a partir de la escolaridad más temprana hasta los espacios universitarios más elevados.
- El emprendedor debe adoptar un modelo organizacional innovador basado en el negocio del conocimiento que es la base de su emprendimiento.
- El emprendedor debe tener aptitud innovativa y capacidad innovativa. Entendida esta última, como “la capacidad de una empresa para reaccionar eficientemente ante los desequilibrios (tecnológicos, organizativos, ambientales, económicos, entre otros) que se producen en su entorno; y, eventualmente producir ella misma esos desequilibrios para que otras empresas se vean en la necesidad de reaccionar”²³.
- El emprendedor debe crear ventajas innovativas. Concebida como la creación de condiciones favorables para la innovación, para responder a las necesidades tecnológicas de su emprendimiento y formar actores comprometidos con el ciclo innovativo del conocimiento.
- El emprendedor no debe descansar en viejos paradigmas. Debe buscar constantemente soluciones creativas a los problemas asociados a su emprendimiento. Incluso, crear desequilibrios en el mercado para lograr el mejor posicionamiento de sus activos intangibles.
- El emprendedor debe procurar la existencia de una sociedad innovadora que propicie condiciones para alcanzar la innovación, el desarrollo tecnológico, el crecimiento económico, la competitividad y la innovatividad, sin dejar de lado la solidaridad social y el bienestar común.

²³ Arnaldo Pirela, «El empresario venezolano frente a la tecnología: La industria química y petroquímica», (tesis doctoral, Universidad Central de Venezuela, CENDES, 1996), 123.

- En conclusión, sin conocimiento no puede haber creaciones intelectuales, sin creaciones intelectuales no puede haber iniciativa empresarial y sin iniciativa empresarial no puede emergir un nuevo paradigma socio-tecnológico económico con relevancia jurídica.

BIBLIOGRAFÍA

- Cantillon, Richard. *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. (Mexico: FCE, 1746, 1950), acceso 8 de septiembre de 2025, <https://cdn.mises.org/naturaleza-del-comercio-electronico.pdf>
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor). «Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025» *Global Report: Entrepreneurship Reality Check*. London: GEM, acceso 8 de septiembre de 2025, <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- Pérez, Carlota «Las Nuevas tecnologías: una visión de conjunto», en: *La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, editado por C. Ominami, 44-89. Buenos Aires: RIAL, 1986.
- Pirela, Arnoldo. «El empresario venezolano frente a la tecnología: La industria química y petroquímica». Tesis doctoral, Universidad Central de Venezuela, CENDES, 1996.
- Salazar Reyes-Zumeta, Leonel. «Aproximación teórica a la naturaleza jurídica de los bienes intelectuales y del derecho de propiedad intelectual». *Revista Propiedad Intelectual*, 13 (2010), 50-71, acceso el 4 de septiembre de 2025, <http://www.saber.ula.ve/bits-tream/123456789/32586/1/articulo3.pdf>.
- Salazar Reyes-Zumeta, Leonel. *El circuito jurídico-económico de la propiedad intelectual*. Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES), Caracas: Gráficas Tao, 2010.
- Salazar Reyes-Zumeta, Leonel. «La Universidad innovadora. Una propuesta para la universidad venezolana». *Tribuna del Investigador*. 3 (2022), acceso el 9 de septiembre de 2025, <https://www.tribunadelinvestigador.com/ediciones/2022/1-2/art-15/>.
- Schumpeter, Joseph. *Business Cycles: Theoretical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw Hill, 1939.
- Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE, 1776, 1958.
- Legislación
- Ley Aprobatoria del Acuerdo de Marrakech por el cual se establece la Organización Mundial de Comercio: Anexo 1C del que contiene el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, de 15 de abril de 1994 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 4.829, Extraordinaria, 29 de diciembre de 1994)
- Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, de 13 de octubre de 2021 (*Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, núm. 6.656, Extraordinaria, de 15 de octubre de 2021).

Ley que crea la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (CORPOINDUSTRIA), de 13 de junio de 1974 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 30.434, de 15 de junio de 1974); modificada por Decreto N° 939, de 22 de mayo de 1975 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 1.748 Extraordinaria, de 26 de mayo de 1.975).

Decreto N° 1.413 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social, de 27 de noviembre de 2014 (*Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, num. 6.151, Extraordinaria, de fecha 18 de noviembre de 2014) (reimpresa por error material)

Código Civil, de 6 de julio de 1982 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, núm. 2.990, Extraordinario, de 26 de julio de 1982).

Decreto N° 1.769 Reglamento de la Ley Sobre el Derecho de Autor y de la Decisión 351 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena que contiene el Régimen Común sobre Derecho de Autor y derechos conexos, de 25 de marzo de 1997. (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 5.155, Extraordinaria, de 9 de Mayo de 1997).

Ley de Propiedad Industrial, de 29 de agosto de 1955 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 24.873, de 2 de septiembre de 1955, y, reimpresa en la *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 25.227, de 10 de diciembre de 1956).

Ley sobre el Derecho de Autor, de 14 de agosto de 1993 (*Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, num. 4.638, Extraordinaria, del 1 de Octubre de 1993).

El emprendimiento en Venezuela frente al eclipse de la autonomía de la voluntad

Wilfredo Monsalve García*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 103-131

Resumen: Este trabajo analiza cómo la regulación del emprendimiento en Venezuela en un contexto en el que se ha producido un eclipse de la autonomía de la voluntad y un vaciamiento del derecho privado. A partir de la distinción entre derecho público y privado, se muestra que la retórica de fomento coexiste con un entramado de controles administrativos, fiscales y laborales que sustituyen decisiones empresariales por mandatos estatales. El estudio examina el impacto de la hiperregulación en emprendimientos y PyMEs, el rol problemático del Registro Nacional de Emprendedores y la reversión de algunos incentivos registrales y tributarios. Desde la categoría del costo de la legalidad se concluye que la hiperregulación expulsa a muchos agentes hacia la informalidad y erosiona la legitimidad del ordenamiento.

Palabras clave: autonomía de la voluntad; emprendimiento; derecho privado; hiperregulación; costo de la legalidad.

Entrepreneurship in Venezuela in the Face of the Eclipse of Freedom of Contract

Abstract: This paper analyzes how entrepreneurship regulation in Venezuela operates in a context in which an eclipse of party autonomy and an emptying-out of private law has taken place. Building on the distinction between public and private law, it shows that the rhetoric of promotion coexists with a web of administrative, tax, and labor controls that replace entrepreneurial decisions with state mandates. The study examines the impact of hyperregulation on entrepreneurial ventures and SMEs, the problematic role of the National Registry of Entrepreneurs, and the rollback of certain registral and tax incentives. From the standpoint of the cost of legality, it concludes that hyperregulation pushes many actors toward informality and erodes the legitimacy of the legal order.

Keywords: party autonomy; entrepreneurship; private law; hyperregulation; cost of legality.

Autor invitado

* Abogado, UCV (2022). Profesor de Derecho Mercantil y Derecho Civil en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Tesista de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado, UCV. Estudios en Arbitraje Societario (Universidad de Austral, Argentina) y en Arbitraje de Inversión (ARBANZA, Escuela de Arbitraje). Director Ejecutivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje. Miembro de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Socio Correspondiente Extranjero -40 del Club Español del Arbitraje.

El emprendimiento en Venezuela frente al eclipse de la autonomía de la voluntad

Wilfredo Monsalve García*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 103-131

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *El principio de autonomía de la voluntad en el derecho privado.* 2. *Naturaleza del emprendimiento como actividad privada.* 3. *La delimitación conceptual entre derecho público y derecho privado.* 4. *¿Leyes para promover el emprendimiento o libertades para que el empresario crezca?* 5. *Impacto de la sobrerregulación en emprendimientos y PyMEs de Venezuela.* 5.1. *Cierres, paralización e informalización por exceso de regulaciones.* 5.2. *Denuncias sobre el Registro Nacional de Emprendedores (RNE).* 5.3. *Reformas legales que eliminaron beneficios y dificultaron la formalización.* 5.4. *Opiniones de expertos y gremios sobre la sobrerregulación.* 6. *De nuevo al costo de la legalidad.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

En el discurso jurídico-político venezolano se ha instalado la idea de que el emprendimiento debe ser “promovido” mediante leyes especiales, planes, registros y políticas públicas dirigidas. Sin embargo, esa misma lógica promocional se inserta sobre un entramado previo de controles administrativos, cargas parafiscales, deberes formales y potestades sancionatorias que convierten la apertura y gestión de un pequeño negocio en una actividad intensamente tutelada por el derecho público. El resultado es que la “promesa” de fomento cohabita con un régimen de permisos, licencias, autorizaciones, controles de precios, exigencias laborales y fiscales desproporcionadas que, en la práctica, sofocan la iniciativa privada que declaran querer estimular. En lugar de reducir los obstáculos estructurales que enfrenta el emprendedor, se añaden nuevas capas de regulación que exigen inscripción en registros específicos, cumplimiento de planes oficiales y subordinación a lineamientos de “planificación” económica, siguiendo una lógica de emprendimiento dirigido antes que libre.

* Abogado, UCV (2022). Profesor de Derecho Mercantil y Derecho Civil en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Tesista de la Maestría en Derecho Internacional Privado y Comparado, UCV. Estudios en Arbitraje Societario (Universidad de Austral, Argentina) y en Arbitraje de Inversión (ARBANZA, Escuela de Arbitraje). Director Ejecutivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje. Miembro de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil. Socio Correspondiente Extranjero -40 del Club Español del Arbitraje.

Esta paradoja se expresa también en el lenguaje normativo. El emprendimiento se declara de interés nacional, se le reconoce como “motor” del crecimiento y se anuncia la simplificación de trámites, pero al mismo tiempo se mantiene —o incluso se amplía— un modelo de intervención que trata la actividad económica como un espacio sospechoso, que debe ser controlado y re conducido por el Estado. La planificación centralizada del emprendimiento adopta así formas sútiles como incentivos condicionados, registros obligatorios, regímenes especiales que fragmentan el estatuto jurídico del empresario según su tamaño, sector o afinidad con las prioridades del plan económico. Lo que se presenta como promoción se traduce, en clave jurídica, en una sustitución progresiva de la decisión empresarial privada por la decisión administrativa; de la lógica de la libertad de empresa por la lógica de la política pública.

Esta tensión no puede analizarse sólo desde la economía política o desde la perspectiva macro del derecho constitucional económico. Por supuesto, la reflexión sobre la libertad económica, el derecho de propiedad o los límites materiales a la legislación es relevante, pero el núcleo del problema que aquí se quiere resaltar es más específico pues se centra en el modo en que la proliferación de normas imperativas vacía de contenido las instituciones del derecho privado que estructuran el emprendimiento. Lo que está en juego no es únicamente la libertad de empresa en abstracto, sino la capacidad concreta del emprendedor para ejercer su autonomía de la voluntad al contratar, organizar su negocio, pactar precios, definir condiciones de prestación de servicios o estructurar una sociedad conforme a sus necesidades.

Cuando el emprendimiento queda atrapado en un entrampado de normas imperativas que fijan precios, determinan unilateralmente condiciones laborales, imponen obligaciones fiscales desproporcionadas o condicionan el acceso a mercados, el derecho privado deja de ser el marco de libertad dentro del cual se despliega la iniciativa económica y se convierte en un espacio residual subordinado al derecho público.

Por ello, la crítica que propone este trabajo se formula deliberadamente desde la perspectiva del derecho privado. La hipótesis central es que existe un “eclipse” de la autonomía de la voluntad y un “vaciamiento” del derecho privado como técnica de organización de la actividad económica, en la medida en que las decisiones fundamentales del emprendedor —con quién contratar, en qué condiciones, cómo estructurar su empresa, qué riesgos asumir— son crecientemente reemplazadas por mandatos estatales de carácter imperativo. Esta pérdida de espacio para la autorregulación privada no es un mero efecto colateral de malas políticas públicas, sino un problema dogmático y estructural del sistema jurídico pues el derecho público ha ocupado un territorio que tradicionalmente correspondía al derecho civil y mercantil. Analizar este fenómeno desde el prisma de la autonomía de la voluntad permite identificar con precisión dónde y cómo se produce esa colonización de lo público

sobre lo privado, y abre la puerta a pensar reformas orientadas a devolver al emprendedor un margen de libertad que le permita crear, innovar, negociar y asumir riesgos, todo ello en atención a sus propios intereses y capacidades.

1. El principio de autonomía de la voluntad en el derecho privado

La autonomía de la voluntad se presenta, en la tradición civilista, como uno de los principios estructurales del derecho privado. Los sujetos, concebidos como personas libres e iguales, pueden autorregular sus intereses patrimoniales mediante declaraciones de voluntad que el ordenamiento reconoce y protege. En ese sentido, la autonomía de la voluntad no es solo una regla en materia de formación de los contratos, sino un auténtico poder atribuido a los particulares para crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas dentro de ciertos límites. Así, “[l]a autonomía de la voluntad se asocia necesariamente a la noción de ‘libertad’ y la de ‘voluntad’”¹, siendo que “dicho principio es núcleo generador de las relaciones jurídicas”². El derecho privado se construye así sobre la idea de que la regla es la libertad y la intervención estatal directa en el contenido de esas decisiones es la excepción. Tal como afirma Mélich-Orsini:

Por autonomía de la voluntad se entiende, pues, el poder que el artículo 1159 del Código Civil reconoce a las voluntades particulares de reglamentar por sí mismas el contenido y modalidades de las obligaciones que se imponen. En otros términos: las partes contratantes determinan libremente y sin intervención de la ley, pero con una eficacia que el propio legislador compara con la de la ley, los contratos que ellas celebran; y lo hace según sus intereses particulares, sin tener que sujetarse a las reglas del Código Civil, ni en cuanto a los tipos de contratos que prevé el Código Civil, ni en cuanto a las normas específicas que éste trae para cada contrato particular. En materia contractual debe tenerse, pues, como un principio, que la mayor parte de las disposiciones legales son supletorias de la voluntad de las partes, esto es, dirigidas tan sólo a suplir el silencio o la insuficiencia de previsión de las partes³.

La autonomía de la voluntad se manifiesta, de forma inmediata, en la libertad contractual. La libertad de contratar comprende, al menos, tres dimensiones: la libertad de decidir si contratar o no, la libertad de elegir con quién contratar y la libertad de determinar el contenido del contrato. Siguiendo a Soto Coaguila, que asume la autonomía privada y la libertad de contratación⁴, como sinónimos :

¹ María Candelaria Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III Obligaciones* (Caracas: Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, 2017), 21.

² *Idem*.

³ José Mélich-Orsini, *Doctrina general del contrato*, 5^a (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2009), 20.

⁴ A diferencia de Domínguez Guillén quien estima que la autonomía de la voluntad guarda respecto de la libertad de contratación una relación de género a especie. Véase Domínguez Guillén, *Curso de Derecho...*, 20.

La autonomía privada, también conocida en la doctrina como autonomía de la voluntad, autonomía contractual o libertad de contratación, es el poder jurídico o facultad que tienen todas las personas para decidir si contratan o no, para elegir a su contraparte y para determinar libremente el contenido de sus contratos, incorporando las cláusulas y condiciones que mejor convengan a sus intereses, tengan estos un carácter patrimonial o no⁵.

La legislación civil y mercantil ofrece un repertorio de figuras típicas y normas supletorias, pero el núcleo sigue siendo la capacidad de los particulares de diseñar sus propias soluciones a partir de sus intereses individuales. En el ámbito mercantil, esta lógica se intensifica pues la empresa, el volumen del tráfico y la rapidez de las transacciones requieren un espacio amplio para la innovación contractual, la adaptación de cláusulas y la creación de contratos atípicos o mixtos que respondan a las necesidades cambiantes del mercado.

Sin embargo, junto a esta dimensión estructural convive una descripción más matizada de la autonomía de la voluntad en el derecho contemporáneo. Ya no se concibe como una libertad absoluta, sino como una libertad enmarcada por límites derivados del orden público, las buenas costumbres y un conjunto de normas imperativas destinadas a proteger intereses que el legislador considera indisponibles o particularmente dignos de tutela. En efecto, el artículo 6 del Código Civil venezolano dispone que: “No pueden renunciarse ni relajarse por convenios particulares las leyes en cuya observancia están interesados el orden público o las buenas costumbres”. Estos límites legítimos no niegan la autonomía de la voluntad, sino que la disciplinan y, por tanto, su finalidad es evitar que la libertad contractual se convierta en instrumento de abuso o dominación, no sustituir por completo la decisión privada por una decisión de política pública.

La noción de orden público negativo característico del artículo 6 del Código Napoleón, que sirvió de inspiración para el artículo 6 del Código Civil venezolano, ha sido progresivamente sustituida por un nuevo orden público “de carácter intervencionista que, a la larga, ha tendido a subvertir la ideología clásica sobre la libertad de contratación”⁶. En la concepción clásica liberal que funda el derecho en la voluntad del propio obligado, la función del orden público del artículo 6 del Código Civil, a decir de Mélich-Orsini, es:

⁵ Carlos Alberto Soto Coaguila, “Libertad de contratación: ejercicio y límites”, *Derecho de las obligaciones en el nuevo milenio* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales – Asociación Venezolana de Derecho Privado, 2007): 323-324.

⁶ Mélich-Orsini, *Doctrina general...*, 22-23.

[U]na función netamente negativa, dirigida a impedir toda clase de actos y negocios jurídicos que pudieran implicar renuncias, derogaciones o relajamientos de ciertas leyes consideradas como la base de nuestra organización política, social, económica o moral, leyes estas que, como se comprende fácilmente en la postulación individualista de un “Estado-policía”, estaban reducidas al mínimo indispensable para asegurar el cumplimiento de los llamados “cometidos esenciales del Estado”, y el incondicionado acatamiento de ciertos principios o valores del individualismo jurídico⁷.

La distinción entre límites legítimos e intervención excesiva es clave. Los primeros se presentan como un “marco de contención” que orienta la libertad sin anularla, por ejemplo, al fijar mínimos básicos de protección, establecen estándares irrenunciables, pero siguen dejando a las partes un amplio espacio para diseñar sus relaciones jurídicas. La intervención excesiva, especialmente bajo la forma de hiperregulación, en cambio, opera de otro modo. No se limita a establecer fronteras externas a la autonomía de la voluntad, sino que penetra en el núcleo de la decisión privada, asumiendo que el legislador conoce el interés de cada individuo, lo que se traduce en la existencia de normas que predeterminan precios (o sus formas de cálculo), condiciones de intercambio, cláusulas obligatorias, estructuras contractuales (incluso de forma) y, en ocasiones, incluso la conveniencia o no de celebrar determinados negocios. Mientras el límite legítimo produce una limitación razonable de la libertad, la hiperregulación tiende a sustituirla en todo o en una parte sustancial.

Desde esta perspectiva, el problema que se quiere evidenciar en este estudio no es la existencia de límites, sino el tránsito desde un modelo de autonomía de la voluntad legítimamente disciplinada hacia un modelo de voluntad individual dirigida, propio de un modelo de Estado intervencionista que con el tiempo ha devenido en un Estado comunal de facto⁸. En el contexto del emprendimiento, ello implica que el emprendedor ya no solo debe respetar ciertas garantías mínimas, sino que se ve obligado a operar dentro de esquemas contractuales rígidos, control de precios o condiciones laborales y fiscales uniformes que apenas admiten adaptación a la realidad concreta de su negocio.

De allí que se haya afirmado de manera general que el principio de autonomía de la voluntad ha quedado “diluido en algunas materias” y que se encuentra ante un “franco declive”⁹. El principio de autonomía de la voluntad continúa proclamado

⁷ *Ibid.*, 22.

⁸ Véase Rafael Badell Madrid, *Del Estado Federal al Estado Comunal* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2021).

⁹ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho..., 22.*

en el plano dogmático, pero su radio de acción disminuye considerablemente en la práctica cuando las decisiones esenciales del empresario son absorbidas por normas de derecho público que pretenden orientar el contenido mismo de las relaciones privadas, ello se traduce en lo que la doctrina ha venido denominando la crisis del contrato pues “la referida decadencia de la autonomía de la voluntad conlleva al declive práctico de la noción de la fuente más importante de las Obligaciones, a saber, el contrato”¹⁰.

La actividad de fomento no implica la creación de un mayor número de regulaciones, cada vez más gravosas, sino el respeto de las normas que impactan directamente la actividad privada en el ámbito civil y mercantil. Sin embargo, el razonamiento que ha tenido la actividad de fomento deriva de un modelo constitucional intervencionista caracterizado por el hecho de que la constitución económica debe fundarse en dos principios contradictorios que están presentes en el sistema de economía social de mercado, a saber: “a. la obligación de los poderes públicos de proteger la libre iniciativa empresarial; y b. la obligación de los poderes públicos de intervenir en el orden socioeconómico para establecer las limitaciones —necesarias— de la libre iniciativa empresarial”¹¹.

Más que una ley especial en materia de emprendimiento, lo que Venezuela necesita es un ordenamiento jurídico mercantil, y de derecho privado, verdaderamente funcional, lo que supone un desplazamiento de la lógica paternalista del Estado a una de revitalización de las instituciones jurídicas fundamentales del derecho privado, actualmente invadidas por normas imperativas que no permiten el desarrollo natural de las actividades económicas en el país.

2. Naturaleza del emprendimiento como actividad privada

El emprendimiento puede describirse, en términos jurídicos, como la decisión de una persona de organizar de manera estable una actividad económica orientada al mercado, asumiendo riesgos propios y utilizando medios materiales o inmateriales para ofrecer bienes o servicios a terceros. Esta descripción enlaza de inmediato con la noción clásica de empresa y con la figura del comerciante, pero la excede en algunos aspectos. El emprendedor contemporáneo no siempre se reconoce en la imagen tradicional del comerciante de plaza, ni se limita a los giros mercantiles típicos del Código de Comercio; puede ser un desarrollador de *software*, un prestador de servicios

¹⁰ *Ibid.*, 29.

¹¹ Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil. Introducción. La empresa. El empresario* (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2007), 172.

digitales, un gestor de plataformas o un organizador de experiencias económicas que se apoyan en intangibles y tecnologías. Pese a esa diversidad, el denominador común sigue siendo privatista pues se trata de iniciativas basadas en la organización autónoma de recursos y en la asunción de riesgo económico por parte de un particular.

Desde la óptica del derecho mercantil, el emprendedor puede entenderse como una expresión concreta del empresario. Las categorías clásicas del tráfico mercantil —acto de comercio, empresa, establecimiento, auxiliar de comercio— conservan utilidad para captar esta realidad, siempre que se interpreten con la suficiente elasticidad para abarcar nuevas formas de creación de valor. El emprendimiento no deja de ser, en esencia, ejercicio profesional de la actividad económica, aunque adopte formatos de pequeña escala, proyectos incipientes o estructuras organizativas ligeras. La clave está en que la iniciativa se orienta al mercado y se sostiene sobre decisiones privadas de organización, inversión y asunción de riesgos.

En este sentido, el emprendimiento constituye una de las manifestaciones más nítidas de la libertad económica individual. Emprender implica decidir qué actividad desarrollar, en qué condiciones, con qué socios o colaboradores, bajo qué esquema contractual y societario, y con qué modelo de financiación. Todas estas decisiones se sitúan, por naturaleza, en el ámbito del derecho privado. En efecto, se trata de elecciones de contenido patrimonial que se articulan mediante contratos, figuras societarias y estructuras internas de gobernanza. El emprendedor define su modelo de negocio combinando estos instrumentos, ajustando precios, diseñando condiciones de prestación de servicios, pactando plazos, garantías y responsabilidades. La empresa, en este plano, se construye como un entramado de relaciones privadas que solo tiene sentido si el ordenamiento le reconoce un margen suficiente de libertad.

Precisamente por eso, la intervención del derecho público en el fenómeno del emprendimiento debería tener un carácter limitado y complementario que pasa por aspectos como garantizar condiciones generales de competencia, asegurar estándares mínimos de protección de ciertos intereses y ofrecer un entorno de seguridad jurídica. Cuando la regulación se expande más allá de ese rol de marco y comienza a condicionar de manera intensa las decisiones internas del emprendedor —qué puede ofrecer, en qué términos, a qué precio, con qué régimen laboral o con qué esquema societario—, la naturaleza privada del emprendimiento se ve desdibujada. La actividad, que nace como manifestación de la libertad individual, se transforma en ejecución de un diseño normativo externo, donde el margen de elección se reduce a adaptar el proyecto a categorías previamente definidas por el legislador o la autoridad administrativa.

3. La delimitación conceptual entre derecho público y derecho privado

La distinción entre derecho público y derecho privado no es sólo una clasificación de interés académico. Esta distinción encarna una diferencia profunda en torno a quién decide y bajo qué lógica se estructuran las relaciones jurídicas. En el derecho privado, los vínculos se construyen, en principio, entre sujetos situados en un plano de relativa igualdad, a través de la autonomía de la voluntad y la libertad contractual. En el derecho público, por el contrario, la decisión se articula desde una posición de autoridad, guiada por la consecución de fines colectivos y dotada de poderes de imperio. Como recuerda Domínguez Guillén, el derecho civil —núcleo del derecho privado— ha sido tradicionalmente concebido como el “derecho de la vida diaria y derecho supletorio”¹², precisamente porque regula las relaciones ordinarias entre particulares y suple las lagunas de otras ramas. Esta condición de derecho de la vida cotidiana sólo tiene sentido si se preserva un espacio mínimo de decisión privada frente a la injerencia estatal.

Esa distinción, si se quiere funcional, se ha vuelto cada vez más porosa. Domínguez explica que entre derecho público y derecho privado ha existido siempre interrelación, pero que el problema contemporáneo radica en “determinar las fronteras e intensidad de la misma”¹³. La constitucionalización del derecho civil ha reforzado la presencia de ciertos principios en instituciones privadas —como la protección de la persona, la igualdad o la dignidad—, pero al mismo tiempo ha abierto la puerta a procesos de publicización, en los que la lógica del interés general y del orden público penetra con intensidad en ámbitos antes reservados a la autorregulación contractual. No se trata sólo de admitir que lo público y lo privado se conectan, sino de advertir que, en palabras de Domínguez, se ha llegado a una situación en la que “lo público literalmente arropa lo privado”¹⁴, desdibujando la frontera clásica sin que desaparezca la distinción. La pregunta ya no es si hay o no interconexión, sino si esa interconexión deja todavía espacio material para la libertad individual.

¹² María Candelaria Domínguez Guillén, “Entre el derecho público y el derecho privado”, *Revista de Derecho Público*, No. 161/162 (2020): 48 y ss. En efecto, “es bien sabido, que [el Derecho Civil] como Derecho Común, es el Derecho que ha formado las bases de muchas instituciones que sirven de base a otras materias como el Derecho Mercantil, respecto del que se le reconoce carácter supletorio (CComercio, art. 8), sino que también sus instituciones son fundamentales inclusive en el ámbito del Derecho Público (en temas como la personalidad, la responsabilidad, el contrato, etc.). Es indudable que el Derecho Civil presenta figuras fundamentales del ordenamiento de las que ha hecho uso el Derecho Público, siendo ejemplo de tales, los contratos administrativos, la responsabilidad patrimonial, o los modos de extinción de las obligaciones”.

¹³ *Ibid.*, 42.

¹⁴ *Ibid.*, 56.

Rondón desarrolla esta misma preocupación desde una clave abiertamente liberal. Siguiendo a Brewer-Carías, retoma la expresión “la publicización progresiva del Derecho Privado” como categoría para describir el modo en que el derecho administrativo ha penetrado en áreas tradicionalmente reservadas al derecho privado¹⁵. Así pues, el punto de partida no es la “huida” del derecho administrativo, sino su expansión hacia ámbitos que antes se consideraban propios del derecho privado. En esa lógica, el derecho privado deja de funcionar como el régimen que canaliza las relaciones que “los particulares han decidido libremente establecer”¹⁶ para convertirse en un espacio crecientemente subordinado a fines y políticas públicas y, por ende, vacío de contenido. La publicización no significa sólo que el derecho público se aplica a relaciones privadas, sino que se redefine el estatuto mismo de la libertad contractual bajo la prioridad del interés general determinado por el Estado.

En paralelo, Morles ha descrito desde otra perspectiva el mismo fenómeno, a saber, “la prioridad del orden público y el traslado de las relaciones contractuales desde el Derecho Privado hasta el Derecho Público”¹⁷. En su trabajo sobre el declive de los estudios de derecho privado, pone de manifiesto que la constitucionalización del ordenamiento y la hipertrofia de las normas imperativas han tenido como efecto la “práctica proscripción del principio de la autonomía de la voluntad”¹⁸. El derecho privado pierde protagonismo, no sólo porque haya menos estudios académicos sobre él, sino porque las propias relaciones contractuales comienzan a ser reguladas con técnicas y criterios propios del derecho público, especialmente en sectores declarados “de interés social” o estratégicos. De este modo, por ejemplo, el contrato deja de ser una figura típicamente privatista para convertirse en parte de una política regulatoria, orientada por objetivos públicos que se imponen sobre las preferencias de las partes.

¹⁵ *Vid.* Andrea Rondón García, “¿Publicización del Derecho Privado? Notas para una reivindicación del Derecho Privado ante el desbordamiento actual del Derecho Público en Venezuela”, *Revista de la Facultad de Derecho*, No. 60-61 (2006): 201-202.

¹⁶ *Ibid.*, 204.

¹⁷ Alfredo Morles Hernández, “El declive de los estudios de derecho privado”, *Revista Propiedad Intelectual*, No. 19 (2016): 63 y ss.

¹⁸ *Ibid.*, 68 y ss.

El análisis de Morles sobre el contrato de seguro ejemplifica de forma extrema esa publicización¹⁹. La derogatoria de la Ley del Contrato de Seguro y su sustitución por normas de rango sublegal dictadas por la administración, unida a la acumulación de reglas imperativas sobre contenido, interpretación y ejecución del negocio jurídico, han llevado a que la voluntad de las partes quede prácticamente neutralizada²⁰. Lo que Morles muestra en el ámbito de los seguros es precisamente el tipo de desplazamiento que este trabajo identifica como vaciamiento del derecho privado, pues la institución privada subsiste en apariencia, pero sus decisiones fundamentales se rigen por la lógica del derecho público.

Frente a esta deriva se ha reforzado la idea de que la constitucionalización del ordenamiento venezolano, entendido como democracia constitucional con economía de mercado, requeriría armonizar ambas ramas en lugar de enfrentarlas, pues en un contexto como este:

[L]a simbiosis entre el derecho público y el privado se hace necesaria, puesto que no parece ser posible que en el ordenamiento jurídico encabezado por la Constitución como contenedora de los principios de protección y garantía de los derechos de las personas, sea posible la existencia de alguna disciplina que no se encuentre dentro de esos parámetros²¹.

Desde esta perspectiva, el derecho público no debería anular al derecho privado, sino cooperar con él para proteger mejor a la persona y asegurar un funcionamiento estable de las relaciones económicas. De hecho, como apunta Arrubla Paucar, el derecho privado ha aportado históricamente estabilidad y paz al orden jurídico, al ofrecer un marco jurídico adaptable a las relaciones entre particulares con independencia de los vaivenes políticos²². Domínguez Guillén ha dicho, en el campo del derecho de las obligaciones, que “[l]os efectos y estructura de las obligaciones generalmente son invariables o al menos comunes en la generalidad de los ordenamientos jurídicas”, razón por la cual la materia es “calificada como la ‘matemática’ del Derecho”²³.

¹⁹ Alfredo Morles Hernández, “El seguro dejó de ser un contrato. La distorsión del contrato de seguro en el proceso de transición de sistemas económicos”, *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, No. 156 (2017): 489-529

²⁰ *Ibid.*, 492.

²¹ Nayibe Chacón Gómez y Daniel Pérez Pereda, “Una simbiosis necesaria entre el derecho público y el privado en Venezuela”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, edición especial No. 1 (2021): 19-20.

²² Jaime Arrubla Pauca, “La constitucionalización del derecho privado”, *Nuevo derecho*, No. 7 (2010): 48.

²³ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho...*, 17. Esta afirmación se encuentra atada al carácter de permanencia del derecho de las obligaciones pues suele apuntarse que “el Derecho de Obligaciones ha sido en cierta medida resistente o impermeable a las influencias ideológicas, sociales y políticas, o por lo menos sin afectar la esencia misma de las instituciones”, aunque otra posible explicación es que “las variaciones son más lentas que otras ramas del Derecho como el de Familia, pues desde el Derecho Romano hasta la fecha han acontecido variaciones sustanciales. Aunque Obligaciones y Contratos es la parte del Derecho Civil que durante más tiempo se ha mantenido apegada a la tradición romana”.

Sin embargo, la propia reconstrucción que hacen Chacón y Pérez de las tesis de Morles muestra que, en la práctica venezolana reciente, la “símbiosis” ha tendido a transformarse en absorción pues lo público y lo privado se ha mezclado y el resultado ha sido una asfixia “[n]o dejando prácticamente ningún espacio para la aplicación pura del derecho privado, es decir, sin que éste pueda prescindir del derecho público en general y del derecho constitucional particularmente”²⁴.

Morles sostiene que en los países organizados bajo la ideología marxista, esto es, en Estados totalitarios caracterizados por tener economías colectivas “el derecho privado desaparece y todo el derecho es derecho público”²⁵. Sin sostener que Venezuela haya completado ese tránsito, el camino seguido por la legislación económica y por cierta jurisprudencia constitucional apunta en esa dirección: prioridad del orden público, incremento de normas imperativas, sectores enteros de la economía sometidos a abundante regulación y, en consecuencia, debilitamiento del principio de autonomía de la voluntad. Lo que era un equilibrio entre límites legítimos a la autonomía privada y libertad se desplaza hacia un modelo donde el contrato, la propiedad y las formas societarias operan como elementos que son objeto de planificación normativa estatal, más que como expresiones de voluntad individual.

Sobre esta base, la delimitación conceptual entre derecho público y derecho privado que asumirá este trabajo puede formularse en tres ideas. En primer lugar, el derecho privado se configura como régimen de libertad, llamado a organizar las relaciones entre particulares a través de normas abstractas y mayoritariamente dispositivas, que reconocen a la autonomía de la voluntad un papel central en la creación de situaciones jurídicas. En segundo lugar, el derecho público debería intervenir sólo en la medida en que refuerza la autonomía privada —garantizando, por ejemplo, un marco de derechos fundamentales y de propiedad privada que les permita definir sus propios proyectos de vida—, evitando incurrir en un paternalismo que “protege” al individuo sustituyendo sus decisiones y en consecuencia limitando sus libertades. En tercer lugar, cuando la regulación penetra de forma sistemática en el contenido de las relaciones privadas se configura un verdadero proceso de publicización del derecho privado, en el que la frontera entre ambas ramas se difumina en perjuicio de la libertad contractual. Estas nociones serán clave para analizar, en los capítulos siguientes, cómo esa publicización afecta específicamente al emprendimiento.

²⁴ Chacón y Pérez, “Una símbiosis necesaria...”, 27.

²⁵ Morles, “El declive de...”, 55.

En el contexto venezolano, esta tensión adquiere una particular intensidad. Buena parte del emprendimiento real se desarrolla en pequeña escala, con recursos limitados y una considerable exposición al riesgo. Para estos proyectos, la posibilidad de ajustar de forma flexible sus contratos, sus precios, sus alianzas y su estructura interna no es opcional, sino una condición esencial para su supervivencia en un contexto económico particularmente hostil. Sin embargo, se enfrentan a un régimen jurídico que tiende a tratar al pequeño emprendedor bajo parámetros pensados para grandes empresas, imponiendo las mismas cargas formales, obligaciones laborales, controles fiscales y restricciones de precios directas o indirectas²⁶. El resultado es una contradicción entre la naturaleza privada, flexible y experimental del emprendimiento, y un marco regulatorio concebido para una economía dirigida, donde la iniciativa individual aparece subordinada a la lógica de la planificación pública.

4. ¿Leyes para promover el emprendimiento o libertades para que el empresario crezca?

La cuestión sobre cómo el ordenamiento debe relacionarse con el emprendimiento suele plantearse, al menos en el discurso oficial, en términos de “fomento” o “promoción”. La premisa implícita es que el emprendedor necesita un marco de leyes especiales que lo impulsen como regímenes preferenciales, programas, registros especiales, beneficios fiscales, líneas de crédito especiales, acompañados de una retórica de apoyo al “emprendimiento nacional”. El derecho aparece, así, como instrumento de impulso positivo, no sólo como límite. Sin embargo, leído desde el prisma del derecho privado, este enfoque promocional o de incentivos presenta una paradoja pues cada programa de fomento viene asociado a nuevas capas de regulación, requisitos de acceso, controles posteriores y mecanismos de supervisión que terminan ampliando la injerencia del derecho público en la esfera de decisión del emprendedor.

²⁶ En el derecho societario esta afirmación se hace más visible con el declive de la sociedad de responsabilidad limitada pues “[e]n todos los Estados que la fueron incorporando a sus legislaciones el basamento ideológico que fundamentó su creación era permitir a las pequeñas empresas gozar de los beneficios de la separación patrimonial derivada de la personalidad jurídica de la sociedad, sin necesidad de cumplir los complejos y costosos procedimientos para la constitución”, sin embargo “[l]os elevados índices de inflación, las llamadas reconversiones monetarias que ha eliminado ocho ceros a nuestra moneda, hacen que en la actualidad se considere imposible la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada”. La consecuencia de lo anterior no es poca cosa: se trata del resurgimiento del ejercicio del comercio a título personal por los emprendedores. Al respecto véase: Kimlen Chang De Negron, “Abogando por el resurgimiento de la S.R.L. Reflexiones sobre la capacidad del Saren de fijar su capital social”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. 4 (2020): 41

La “promoción” se convierte entonces en un eufemismo de la injerencia. Para acceder a los beneficios, el emprendedor debe inscribirse en registros específicos, encuadrar su actividad en categorías predeterminadas o adherirse a objetivos oficiales de política económica. Lo que aparentemente es un apoyo, opera de hecho como un mecanismo de filtrado y disciplinamiento pues sólo el emprendimiento que se ajuste a los moldes del programa oficial es plenamente “promovido”. El resto queda desprovisto de los beneficios de “fomento” bajo una regulación general —ya de por sí invasiva— o es empujado a la informalidad. De este modo, la lógica de fomento tiende a reforzar la planificación centralizada del emprendimiento, al subordinarlo a prioridades establecidas desde arriba.

Desde una perspectiva privatista, esta premisa promocional desplaza el foco de lo que realmente necesitan los emprendedores: menos que leyes “para ellos”, un entorno previsible, general y estable, donde los contratos se cumplan, la propiedad esté protegida y las reglas básicas no cambien de forma abrupta. La experiencia comparada muestra que los incentivos más poderosos para emprender no son las subvenciones ni los programas especiales, sino la combinación de seguridad jurídica, costos de cumplimiento razonables y respeto a la libertad de organización y contratación. En otras palabras, el mejor “fomento” es un derecho privado que funcione y permita que el emprendedor pueda abrir, operar y cerrar un negocio sin que cada decisión esté mediada por permisos, autorizaciones o autorizaciones discrecionales, y sin que el contenido de sus contratos sea constantemente reescrito por la norma imperativa.

De allí la premisa libertaria que este trabajo reivindica, a saber, en el ámbito del emprendimiento, la principal política pública debería ser la de la mínima coerción necesaria. Esto no implica ausencia de reglas, sino un diseño normativo que se limite a fijar un marco de protección básica (frente a fraudes, abusos, daños, información esencial al consumidor, etc.) sin sustituir las decisiones empresariales. Bajo esta lógica, la pregunta relevante no es “qué nueva ley de emprendimiento hace falta”, sino “qué regulaciones actuales pueden ser simplificadas, derogadas o convertidas en normas supletorias para devolver margen de maniobra al emprendedor”. La crítica no es a toda intervención, sino a la intervención que se formula como tutela permanente sobre un sujeto tratado como incapaz de decidir por sí mismo cómo, con quién y en qué condiciones quiere contratar.

El contraste entre estas dos premisas permite reinterpretar la paradoja regulatoria descrita en la introducción. Mientras la retórica oficial insiste en la necesidad de “promover” el emprendimiento con leyes a su medida, la realidad normativa revela un cuadro de hiperregulación transversal que grava indistintamente a grandes empresas y pequeños iniciadores, y que a menudo instrumentaliza las figuras mercantiles para fines ajenos a la lógica de la empresa. La pregunta “¿leyes para promover

o libertades para crecer?” deja de ser retórica cuando se observa que cada nueva capa de legislación promocional ha convivido, en el caso venezolano, con una acumulación de controles administrativos, laborales, fiscales y cambiarios que hacen más difícil, y no más fácil, emprender. El capítulo que se abre a continuación se encargará de mostrar cómo esta preferencia por la vía regulatoria ha dado lugar, en los hechos, a un exceso normativo que asfixia la autonomía de la voluntad del emprendedor.

5. Impacto de la sobreregulación en emprendimientos y PyMEs de Venezuela

5.1. Cierres, paralización e informalización por exceso de regulaciones

Venezuela ha visto miles de cierres de empresas en las últimas dos décadas debido a lo difícil que es operar formalmente bajo tantas regulaciones. En 2018, el entonces vicepresidente de Consecomercio, Alfonso Riera, estimó que “han cerrado alrededor de 500.000 empresas debido a lo difícil que es ejercer la actividad empresarial en el país”²⁷. Riera explicó que fundar una empresa podía tomar al menos 6 meses de trámites y que leyes como la de costos y precios creaban incertidumbre legal: “La norma es totalmente confusa [...] aunado a consecuencias que te pueden llevar a la cárcel” dijo sobre la regulación de inventarios y la figura de acaparamiento. También señaló que el control estatal de divisas había frenado importaciones, dejando a muchos comerciantes “sin nada para vender”, forzando la paralización o cierre de negocios.

Un ejemplo reciente se dio en enero de 2023 en el estado Bolívar. La Asociación de Comerciantes de San Félix (Asocomercio) denunció que numerosos negocios bajaron sus santamarías al resultarles imposible pagar las tarifas impuestas por Fospuca. “Esto es impagable. [...] comercios están haciendo su cierre o pensando mudarse del municipio, porque se ahorran mucho dinero”²⁸, sostuvo Miguel Gómez, presidente de Asocomercio San Félix. Las facturas mensuales de Fospuca llegaban hasta \$1.500 según el tamaño del local. Más de 300 comerciantes protestaron cerrando sus tiendas el 16 de enero de 2023. Además, la alcaldía bloqueó el sistema tributario municipal a quienes estaban morosos con Fospuca, impidiéndoles declarar impuestos hasta pagar el aseo. Esto implica que, si un comercio no paga a Fospuca,

²⁷ El Nacional, “Consecomercio: 500.000 empresas han cerrado en Venezuela”, *El Nacional*, 28 de abril de 2017, https://www.elnacional.com/2017/04/consecomercio-500000-empresas-han-cerrado-venezuela_179572/

²⁸ El Pitazo, “Asocomercio alerta que empresarios cierran sus negocios por altas tarifas de Fospuca”, *El Pitazo*, 19 de enero de 2023, <https://web.archive.org/web/20250211212213/https://elpitazo.net/guayana/bolivar-asocomercio-alerta-que-empresarios-cierran-sus-negocios-por-altas-tarifas-de-fospuca/>

no puede cumplir sus obligaciones fiscales (actividades económicas), arriesgándose a multas pecuniarias o, incluso, clausura del negocio. Los gremios advierten que estas medidas extremas empujan a muchos comerciantes a la informalidad o incluso a emigrar en búsqueda de regulaciones más amigables.

Otro caso emblemático es la desaparición de gran parte del sector industrial. Según datos compilados en 2021, alrededor del 60-80 % de las industrias venezolanas habían cerrado desde 1999, fenómeno descrito como “industridio” por analistas²⁹. Aunque la prolongada crisis económica es un factor, esta no es más que una consecuencia de la hiperregulación que se traduce en controles de precios que vuelven inviable producir (ej. industrias de alimentos obligadas a vender a pérdida), inamovilidad laboral que impide ajustar nóminas y un entramado burocrático que consume tiempo y recursos. En Bolívar, se reportó que las tarifas arbitrarias de aseo (caso Fospuca) llegaron incluso a provocar embargos de empresas locales por deudas con la concesionaria³⁰. Todos estos ejemplos ilustran cómo el exceso de regulaciones y costos para cumplirlas han forzado cierres, paralizado operaciones o empujado a la economía informal a innumerables emprendimientos y PyMEs venezolanas.

5.2. Denuncias sobre el Registro Nacional de Emprendedores (RNE)

La Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos de 2021 creó el Registro Nacional de Emprendedores (RNE) con la promesa de agilizar la formalización y otorgar beneficios a nuevos negocios. Sin embargo, diversos emprendedores y medios han criticado la falta de operatividad y politización de este registro. En octubre de 2023, se reportó que aspirantes a registrarse denunciaron que “inscribirse en el Registro es casi imposible: la página web se tranca a cada rato” y hasta niega el acceso si el usuario intenta omitir preguntas sobre su inclinación política³¹. Es decir, el formulario en línea exige declarar afinidad partidista con el modelo gubernamental, lo que fue calificado como un filtro ideológico. Estas trabas técnicas y políticas han hecho que muchos emprendedores se queden por fuera del registro oficial. El gobierno ha informado de tener más de 700.000 emprendimientos inscritos en el RNE, pero en la práctica muchos reportan dificultades.

²⁹ Elizabeth Ostos, “Industridio: desaparecieron el 80 % de las industrias de Venezuela en 20 años de chavismo”, *Infobae*, 5 de octubre de 2019, <https://www.infobae.com/america/venezuela/2019/10/05/industridio-desaparecieron-el-80-de-las-industrias-de-venezuela-en-20-anos-de-chavismo/>

³⁰ Laura Clisánchez Bellorin, “Cómo Fospuca ayudó al cierre masivo de empresas en sur de Venezuela”, 18 de agosto de 2023, <https://elestimulo.com/elinteres/empresas/2023-08-18/la-turbia-fospuca-lleva-a-la-quiebra-mas-de-400-empresas-en-sur-de-venezuela/>

³¹ Ana Díaz, “Denuncian que bloquean acceso al Registro Nacional de Emprendedores a aspirantes que obvian preguntas sobre inclinación política”, *Hispano Post*, 18 de octubre de 2023.

La importancia que la propia ley atribuye al registro agrava estas deficiencias prácticas pues el emprendimiento es definido como “actividad económica con fines de lucro, ejercida por una o más personas, que adquiere personalidad jurídica con la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento” (art. 4), de modo que la operatividad del RNE no es tan sólo un problema administrativo, sino un presupuesto de la existencia jurídica del propio emprendimiento, lo que resulta aún más contradictorio frente al reconocimiento expreso que la propia ley de emprendimientos hace sobre el derecho a emprender. En efecto, el artículo 5 de la referida ley establece que:

Se reconoce el derecho de toda persona a participar en la actividad económica, mediante la constitución de emprendimientos a los fines de contribuir con el desarrollo nacional y la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley [que no son pocas].

Además, los beneficios prometidos no siempre se concretan. Por ejemplo, una emprendedora de repostería en Caracas contó que solicitó un crédito a la banca pública tras registrarse, pero pasados seis meses seguía sin respuesta³². Organizaciones gremiales señalan que el “Motor Emprendimiento” ha servido más para propaganda que para solucionar problemas reales pues el 70 % de la población laboral está en la informalidad, según la Confederación de Trabajadores (CTV), y el gobierno pretende maquillar esta realidad hablando de “explosión de emprendimientos”³³. De manera que se critica que el RNE —elemento central de la Ley de Emprendimiento— no opera con la agilidad ni neutralidad prometidas, dejando a muchos nuevos negocios sin el apoyo y formalización esperados, siendo que atar los beneficios a un nuevo registro podía ser contraproducente en un país con baja confianza institucional.

En este sentido, Rondón Haaz formula una observación pertinente al indicar que el texto legal no atribuye personalidad a las personas emprendedoras, sino al emprendimiento propiamente dicho, lo que resulta difícil de entender pues, si los emprendedores son personas, no tiene derecho sentido atribuir personalidad jurídica a quien la tiene previamente, máxime cuando la ley guarda silencio sepulcral sobre los atributos de esa personalidad (patrimonio, nombre, domicilio) y sobre los requisitos formales de constitución. Así se consolida una dependencia absoluta del emprendimiento respecto del registro, esto es, mientras no se produzca la inscripción,

³² *Idem.*

³³ *Idem.*

no habría personalidad jurídica y la actividad quedaría sometida al derecho aplicable según su natura, con responsabilidad ilimitada de los emprendedores por el simple ejercicio de su derecho a aprender³⁴.

La directora del Centro de Emprendimiento de la UCAB, Luz A. Morales, señaló que aunque la ley habla de simplificación de trámites, “para tener todos estos beneficios debes estar en el Registro Nacional de Emprendedores”³⁵, lo que crea una barrera adicional. En definitiva, la implementación deficiente del RNE —con plataformas que no funcionan, requisitos ideológicos y demoras— ha sido objeto de denuncias en la prensa y por parte de los propios emprendedores, contradiciendo el espíritu de facilitar la formalización.

A lo anterior se suman varios puntos de opacidad normativa que no contribuyen a la actividad emprendedora. En efecto, el artículo 17 de la ley de emprendimientos limita a tres años la vigencia de la inscripción y exige luego migrar al Registro Mercantil “bajo las figuras establecidas en el Código de Comercio”, bajo amenaza difusa de ilícitos penales en caso de no hacerlo, sin tipificar con claridad los supuestos. La ley tampoco indica cuál es el patrimonio que respalda las obligaciones del emprendimiento ni cómo se conforma, ni se pronuncia sobre la posición de los acreedores frente a esta entidad de personalidad precaria³⁶. En la práctica, el RNE funciona como un filtro formal y temporal, mal diseñado en lo técnico y deficiente en lo operativo, que expone a los emprendedores a incertidumbre sobre su estatus jurídico, su responsabilidad y la protección de terceros, en lugar de ofrecer el marco claro y estable que se esperaba de una ley orientada al fomento.

5.3. Reformas legales que eliminaron beneficios y dificultaron la formalización

Varios cambios regulatorios recientes han restado incentivos a las PyMEs y complicado su formalización. Un caso concreto es la eliminación de la figura de “empresa PyME” en los registros mercantiles. Desde 2020, las pequeñas y medianas empresas podían registrarse bajo una modalidad especial que las exoneraba del pago de aranceles de constitución, en virtud de un plan gubernamental de apoyo a

³⁴ Pedro Rondón Haaz, *Discurso de incorporación del Doctor Pedro Rondón Haaz como Individuo de Número al Sillón 16 de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2025), 32-33.

³⁵ Alejandro Ramírez Morón, “¿De verdad es la hora de los emprendimientos?”, *El Estímulo*, 29 de abril de 2022, <https://elestimulo.com/economia/2022-04-29/de-verdad-es-la-hora-de-los-emprendimientos-ley-de-emprendimientos-venezuela/>

³⁶ Rondón Haaz, *Discurso de incorporación...*, 33.

emprendedores³⁷. De hecho, la providencia nº 002 del SAREN de fecha 20 de enero 2022 estableció explícitamente que la constitución de PYMEs y el primer sellado de sus libros estaban exentos de tasas registrales (art. 6.1)³⁸. Esto, junto a un sistema en línea simplificado, permitió que hasta marzo de 2024 se hubiesen registrado más de 100 mil PYMEs formalmente en el SAREN bajo esa figura especial³⁹. Sin embargo, de forma sorpresiva, en octubre de 2025 el SAREN eliminó la opción de registrar compañías bajo la modalidad PyME en su plataforma en línea.

Desde el 16 de octubre ya no aparecía la categoría “PYME” para nuevas inscripciones, obligando a los emprendimientos a constituirse como compañías ordinarias. Esta reforma silenciosa retira los beneficios que tenía la figura PyME. Ahora los emprendedores deben pagar los aranceles completos y cumplir los mismos requisitos que grandes empresas para formalizarse. En la práctica, se encarece y complica la creación de nuevas empresas, revirtiendo parcialmente la declarada simplificación lograda en años previos. Por ejemplo, la exoneración de tasas que antes aplicaba a PYMEs ya no estará disponible, encareciendo el trámite de constitución que antes era gratuito para los pequeños negocios. Es evidente que medidas de este tipo van en dirección contraria al discurso oficial de fomentar emprendimientos.

Otras reformas legales también han añadido obstáculos. La reforma 2024 de la Ley de Emprendimientos extendió de 2 a 3 años el período durante el cual un negocio puede ser considerado “emprendimiento” antes de transformarse en empresa formal. No obstante, esa misma reforma facultó al Presidente de la República a acortar discrecionalmente dicho plazo por decreto, introduciendo inseguridad jurídica siendo que los beneficios de la ley podrían ser más efímeros si la economía empeora y el Ejecutivo decide reducir el período de gracia. También preocupa que la ley reformada no aclare si la extensión a 3 años aplica retroactivamente a quienes ya estaban inscritos⁴⁰.

En esencia, aunque esta reforma pretendió mejorar la ley, dejó cabos sueltos que pueden limitar los beneficios esperados para las PyMEs. En materia tributaria, la carga sobre los pequeños negocios se ha incrementado. El Impuesto a las Grandes

³⁷ Servicio Autónomo de Registros y Notarías, “Más de 100 mil Pymes han sido registradas en el Saren”, SAREN, 4 de marzo de 2024, <https://www.saren.gob.ve/mas-de-100-mil-pymes-han-sido-registradas-en-el-saren/>

³⁸ Servicio Autónomo de Registros y Notarías, Providencia nº 002 de fecha 20 de enero de 2022, Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No. 42.301, https://www.saren.gob.ve/wp-content/uploads/2025/01/38.-Providencia_Administraiva-mediante-el-cual-se-fijan-tasas-Nº-42.301.pdf

³⁹ Servicio Autónomo de Registros y Notarías, “Más de 100 mil...”

⁴⁰ Acceso a la Justicia, “Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos”, *Acceso a la Justicia*, 20 de noviembre de 2024, <https://accesosalajusticia.org/ley-de-reforma-de-la-ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos/>

Transacciones Financieras (IGTF) —vigente desde 2022 con alícuota de 3% sobre pagos en divisas o criptomonedas— se ha convertido en “el tributo de mayor impacto” para las empresas venezolanas encuestadas por Venamcham en 2023⁴¹. Este impuesto, que grava las operaciones en moneda extranjera comunes en la actividad diaria por la hiperinflación, carece de umbrales que excluyan a las micro o pequeñas empresas, afectando por igual a un emprendedor que paga a su proveedor en dólares que a una gran corporación. Según la encuesta de Venamcham, 30% de los empresarios señaló al IGTF como la carga más pesada en sus finanzas, por encima incluso de los impuestos municipales. No cabe duda de que se trata de un impuesto regresivo y desincentivador de la formalización, ya que muchas transacciones en efectivo quedan fuera de control fiscal en la economía informal.

A esto se suman constantes ajustes fiscales locales. Varias alcaldías han incrementado abruptamente impuestos comerciales, tasas de aseo urbano y otros gravámenes que golpean proporcionalmente más a las PyMEs con menor espalda financiera. La eliminación de la figura PyME en registros mercantiles quita incentivos a formalizarse, encareciendo y burocratizando la creación de negocios pequeños. Nuevos impuestos y contribuciones (IGTF, altos tributos municipales, propuestas de aportes adicionales para fondos sociales) incrementan la carga fiscal y parafiscal sobre emprendedores. Y aunque el Estado anuncia exoneraciones o facilidades en algunos decretos, en la práctica muchas no se sostienen en el tiempo o vienen acompañadas de otras normas que las contrarrestan. El resultado es que emprender formalmente en Venezuela sigue siendo costoso, lento e incierto, lo que frena la transición de la economía informal a la formal.

5.4. Opiniones de expertos y gremios sobre la soblerregulación

Representantes empresariales, analistas económicos y los propios emprendedores han expresado duras críticas a la soblerregulación en Venezuela. Coincidén en que el exceso de trámites, controles e impuestos se ha vuelto una traba para la supervivencia y crecimiento de las PyMEs. Por ejemplo, la entonces presidenta de Consecomerio, Tiziana Polesel, declaró en marzo de 2023 que las dificultades en registros y notarías son una “puerta abierta a la informalidad” pues “[e]s un atentado absoluto contra la formalidad cuando tenemos trámites engorrosos e impuestos impagables”, por lo cual muchas transacciones terminan resolviéndose de manera informal, con lo cual ambas partes “ceden derechos y posibilidades de tener justicia”. En la misma línea, Polesel alertó que si a los inversores se les imponen tantas trabas

⁴¹ Margaret López, “Igtf es el tributo de mayor impacto para las empresas encuestadas por Venamcham”, *Efecto Cocuyo*, 1 de marzo de 2023, <https://efectococuyo.com/economia/igtf-tributo-de-mayor-impacto-venamcham/>

al llegar al país, “obviamente tomarán la decisión de no venir”, cerrando una oportunidad de crecimiento⁴². La hiperregulación desincentiva la formalidad y ahuyenta la inversión.

Los economistas también respaldan este diagnóstico. Un análisis de Ecoanálítica publicado en Prodavinci señala que, a diferencia de otros países que reducen impuestos para fomentar PyMEs, “en Venezuela los incentivos para las empresas de pequeño y mediano tamaño no han significado facilidades fiscales”. Por el contrario, hubo una “voracidad fiscal” reciente: la recaudación tributaria subió de \$150 millones mensuales en 2019 a \$700 millones en 2024 gracias a nuevos impuestos como el IGTF y fiscalización más estricta. Oliveros y Palacios, insisten en que esta carga tributaria, sumada a numerosos trámites, “se convierte en un elemento que incentiva la informalidad y la evasión”. Calculan que la tasa efectiva de impuestos sobre las empresas formales puede rondar el 40% de sus ingresos (subiendo a >60% si se cuentan tributos locales y parafiscales): “Aquellas [empresas] que sí [pagan impuestos] son asfixiadas con una amplia variedad de tributos, lo que desincentiva la inversión local y extranjera” y agregan que el auge de la informalidad laboral (70% del empleo) y de microempresas de subsistencia es señal de “los altos costos tributarios y los bajos incentivos para la formalización”⁴³. Desde la perspectiva económica, la sobrecarga fiscal-administrativa está estrangulando a las PyMEs cumplidoras e invitando a muchas a operar al margen de la ley.

Los emprendedores venezolanos también dan cuenta de estas dificultades. Muchos de ellos aseguran que dedican más tiempo y recursos a gestiones regulatorias (permisos, solvencias, libros contables, reportes) que al propio negocio. Según el Índice de Burocracia para Latinoamérica, para poner en marcha una pequeña empresa en Venezuela se requerían un total 7.108 horas⁴⁴, de las cuales sólo la inscripción y los permisos municipales se corresponden con la espeluznante cifra de 4.380 horas⁴⁵.

En otras palabras, mientras no haya garantías legales claras ni se alivie la maña regulatoria, las buenas intenciones de nuevas leyes quedan anuladas por la realidad. En conclusión, las voces de gremios, especialistas y emprendedores coinciden en diagnosticar una sobreregulación asfixiante en Venezuela. Casos reales muestran

⁴² Kemberlyn Talero, “Consecomercio denuncia obstáculos a extranjeros y aranceles excesivos en registros y notarías”, *El Pitazo*, 14 de marzo de 2023, https://web.archive.org/web/20250219092807/https://elpitazo.net/economia/conseco_mercio-denuncia-obstaculos-a-extranjeros-y-aranceles-excesivos-en-registros-y-notarías/

⁴³ Asdrúbal Oliveros y Jesús Palacios, “Escala la presión fiscal en Venezuela”, *Prodavinci*, 7 de mayo de 2024, <https://prodavinci.com/escala-la-presion-fiscal-en-venezuela/>

⁴⁴ Levy Carciente, Sary *et al.*, Índice de burocracia 2024 (Adam Smith Center for Economic Freedom – Florida International University, 2024), 15.

⁴⁵ *Ibid.*, 16.

cómo regulaciones laborales rígidas, controles de precios, cargas fiscales desproporcionadas, trámites engorrosos y políticas inestables han forzado el cierre, la informalización o la migración de emprendimientos y PyMEs. Además, instrumentos diseñados para ayudarlos —como el Registro de Emprendedores o exoneraciones fiscales— han fallado o sido revertidos. Para rescatar el espíritu emprendedor y la pequeña empresa en Venezuela, se requiere menos burocracia y mayor seguridad jurídica, de modo que formalizar un negocio deje de ser un auténtico viacrucis.

6. De nuevo al costo de la legalidad

Desde la perspectiva del análisis económico del derecho, la realidad venezolana puede releerse a la luz del concepto de “costo de la legalidad”. Gheresi recuerda que el derecho tiene por función económica reducir los costos de transacción, pero apunta que la ley misma es un mecanismo costoso pues no toda norma abarata las transacciones, “sino que es perfectamente posible que las encarezca e inclusive que las encarezca al extremo de hacer imposible su cumplimiento”⁴⁶. En este sentido, la legalidad deja de ser un bien gratuito; cada emprendedor que quiera operar “dentro de la ley” debe asumir un conjunto de costos de acceso y permanencia que pueden volver irracional la obediencia estricta para quien dispone de pocos recursos. El problema no es, por tanto, la existencia de normas, sino el diseño institucional de esas normas y el nivel de costos que imponen para poder disfrutar de su protección.

Gheresi propone entender el “costo de la legalidad” como “la apreciación individual de todo aquello que es necesario hacer o no hacer para disfrutar del amparo y protección del régimen legal”⁴⁷. Cuando ese costo se eleva por encima de lo que un agente puede razonablemente soportar, la consecuencia no es necesariamente que la actividad económica desaparezca, sino que se traslada a otro mercado: de la formalidad a la informalidad⁴⁸. Esta lógica encaja con lo que ocurre en el emprendimiento venezolano pues frente a registros desordenados y costosos, tasas fiscales y parafiscales desproporcionadas, trámites interminables y prácticas abiertamente corruptas en notarías y registros, el emprendedor racional compara el beneficio marginal de la “legalidad” con el sacrificio en tiempo, dinero y oportunidades, y concluye, muchas veces, que conviene no entrar o desertar de la formalidad. La informalidad deja de ser un mero incumplimiento, para convertirse en una respuesta adaptativa a un sistema legal cuyo costo se ha vuelto insufragable.

⁴⁶ Enrique Gheresi, “El Costo de la Legalidad: Una Aproximación a la Falta de Legitimidad del Derecho”, *Themis*, No. 19 (1991): 5.

⁴⁷ *Ibid.*, 7.

⁴⁸ *Idem*.

El caso peruano estudiado por Ghersi —un pequeño taller de confecciones que necesitó 289 días, once permisos y un costo equivalente a 32 salarios mínimos para formalizarse, frente a una hora de trámite en Tampa— es ilustrativo del tipo de brecha que puede existir entre sistemas jurídicos⁴⁹. Salvando las distancias, la experiencia venezolana muestra síntomas mucho más graves, esto es, largos peregrinajes por oficinas públicas, solicitud de “colaboraciones” para avanzar expedientes, plataformas electrónicas que no funcionan o desaparecen, cambios inesperados en las categorías registrales (como la eliminación de la modalidad PyME) y exigencias normativas que tratan al microemprendimiento como si fuera una gran corporación. Desde la óptica del “costo de la legalidad”, lo decisivo no es el número de leyes sobre emprendimiento, sino si el conjunto de requisitos y cargas permite o imposibilita que un pequeño agente pueda entrar y permanecer en el circuito formal sin sacrificar su viabilidad económica.

En términos de legitimidad del derecho, la consecuencia es grave. Ghersi sugiere que la falta de vigencia social de la ley no se explica sólo por factores políticos o culturales, sino por la existencia de una estructura institucional que hace muy difícil o imposible a los ciudadanos cumplir con la ley⁵⁰. Cuando la legalidad se convierte en un lujo al alcance de pocos —porque sólo quienes pueden pagar abogados, lubricar burocracias o absorber cargas fiscales pueden mantenerse dentro del sistema—, se produce una doble fractura. Por un lado, se discrimina a los emprendedores más pobres, excluidos de la protección jurídica; por otro, se genera un entorno de rentismo regulatorio, donde las trabas legales crean privilegios para quienes logran capturar o manipular el aparato normativo⁵¹. En ese contexto, la masificación de la informalidad no es tanto una “cultura de incumplimiento”, cuanto una forma de desobediencia racional frente a un ordenamiento que ha dejado de servir como instrumento de cooperación y reducción de incertidumbre.

Así las cosas, el problema del emprendimiento venezolano no es la ausencia de regulación, sino un costo de legalidad desbordado, alimentado por la hipertrofia del derecho público sobre el espacio natural del derecho privado. Cada nueva capa de controles, registros y requisitos administrativos —incluidos aquellos que se presentan como mecanismos de “fomento”— añade fricción a las transacciones, eleva la incertidumbre y debilita la legitimidad del sistema jurídico ante los pequeños actores económicos. Un derecho que debería facilitar que las personas tengan acceso al mercado y condiciones que les permitan permanecer en él, termina expulsándolas

⁴⁹ *Ibid.*, 10.

⁵⁰ *Ibid.*, 5.

⁵¹ *Ibid.*, 12.

hacia la informalidad, vaciando de contenido la promesa de autonomía de la voluntad y convirtiendo al contrato, la sociedad mercantil y la empresa en instituciones nominales, cada vez más alejadas de la experiencia cotidiana del emprendedor de carne y hueso.

Desde esta óptica, cualquier agenda de reforma que se proponga “promover” el emprendimiento en Venezuela debería partir de un principio sencillo: medir y reducir el costo de la legalidad. Ello supone revisar críticamente leyes y regulaciones a la luz de una pregunta básica —¿esta norma abarata o encarece las transacciones para el pequeño emprendedor?— y presumir como sospechosas aquellas que, aunque bienintencionadas, elevan los costos de acceso o permanencia en la formalidad más allá de lo razonable. De lo contrario, seguiremos atrapados en la paradoja que este trabajo denuncia, esto es, un ordenamiento saturado de leyes de “fomento” y “protección”, pero crecientemente incapaz de ofrecer al emprendedor lo más elemental que un Estado de derecho puede brindar: un marco de libertad y seguridad jurídica en el que valga la pena asumir la formalidad.

CONCLUSIONES

El principio de autonomía de la voluntad, entendido en la tradición civilista como poder creador y ordenador de vínculos patrimoniales reconocido por el ordenamiento, conserva su proclamación dogmática en el derecho venezolano, pero su fuerza práctica se reduce de modo significativo frente a la expansión de normas imperativas. El tránsito desde límites legítimos orientados por el orden público y las buenas costumbres hacia formas de hiperregulación supone un cambio de modelo, pues no se trata sólo de disciplinar la libertad contractual, sino de sustituir parte sustancial de la decisión privada por mandatos estatales que predeterminan condiciones de intercambio, precios, estructuras y riesgos. En ese sentido, la llamada crisis del contrato aparece como síntoma de un fenómeno más amplio, esto es, el vaciamiento progresivo del derecho privado como técnica central de organización económica en un contexto donde la intervención pública ocupa espacios tradicionalmente reservados al derecho civil y mercantil.

La naturaleza jurídica del emprendimiento es privatista. Emprender supone organizar recursos, asumir riesgos y estructurar relaciones económicas mediante instrumentos contractuales y societarios diseñados conforme a preferencias y capacidades del particular. Por ello, la intervención del derecho público tendría sentido en clave complementaria, limitada a garantizar condiciones generales de competencia, estándares mínimos de protección y seguridad jurídica. Cuando la regulación

condiciona intensamente la definición del modelo de negocio, el precio, el régimen laboral, las formas de asociación o el acceso a mercados, la actividad se desfigura y pasa de ser expresión de libertad económica a ejecución de un diseño normativo impuesto por el Estado bajo una lógica paternalista.

La delimitación entre derecho público y derecho privado es indispensable para determinar con qué lógica se estructuran las relaciones jurídicas. Si bien la interrelación entre ambas ramas es inevitable, el problema fundamental en el contexto venezolano radica en la intensidad de esa conexión. La publicización progresiva del derecho privado no se reduce a la aplicación ocasional de criterios públicos, sino que se manifiesta como una absorción material de los espacios de autorregulación. En este marco, instituciones típicamente privatistas sobreviven en apariencia, pero su contenido se redefine por prioridades estatales, debilitando la libertad contractual y desdibujando el equilibrio que una economía de mercado constitucional requeriría preservar.

El análisis conjunto de la ley de emprendimientos y las libertades para que el empresario crezca permite evidenciar la paradoja que vivimos. La retórica de fomento se vale de la creación de registros, planes, categorías y beneficios condicionados que, en lugar de ampliar el margen de libertad del emprendedor, lo someten a nuevas exigencias de acceso, vigilancia y alineación con prioridades oficiales. Desde una lectura privatista se desprende que el mejor fomento no consiste en crear regímenes especiales, sino en asegurar un entorno general y estable en el que exista seguridad jurídica, costos de cumplimiento razonables y libertad. Así, la política pública más coherente con la naturaleza del emprendimiento sería la de mínima intervención estatal, orientada a desmontar capas regulatorias que hoy desplazan a la autonomía de la voluntad privada.

El impacto concreto de la sobrerregulación sobre emprendimientos y PyMEs confirma empíricamente que estamos frente a un “eclipse” de la autonomía de la voluntad. Los cierres masivos de empresas reportados en las últimas décadas, los conflictos derivados de cargas municipales y parafiscales de difícil cumplimiento, y los efectos de controles administrativos que dificultan la operación formal muestran que la hiperregulación no sólo limita, sino que expulsa actividades hacia la informalidad. En el mismo plano, el Registro Nacional de Emprendedores aparece como un instrumento problemático tanto por su deficiente operatividad como por los condicionamientos que se denuncian en su implementación, siendo que la ley lo convierte en presupuesto de existencia jurídica del emprendimiento. A ello se suma la reversión de incentivos previamente anunciados, incluyendo la eliminación de la modalidad PyME en el sistema registral en octubre de 2025, así como la presencia de cargas

fiscales como el IGTF y el incremento de tributos municipales sin diferenciaciones proporcionales para pequeñas unidades económicas. Todos estos elementos retratan una condición institucional adversa para la formalización del emprendimiento.

El costo de la legalidad ofrece una clave de cierre especialmente robusta para integrar teoría y práctica. Si el derecho debe reducir costos de transacción, en el caso venezolano el cúmulo de permisos, registros, tasas, controles y reformas contradictorias ha producido el efecto inverso, elevando el costo de entrar y permanecer en la formalidad más allá de lo razonable para el pequeño agente económico. La informalidad se entiende entonces no como simple cultura de incumplimiento, sino como respuesta adaptativa frente a un sistema cuya obediencia estricta se vuelve económicamente irracional. En términos de legitimidad, este escenario afecta negativamente la confianza en el ordenamiento y profundiza dinámicas de exclusión, privilegiando a quienes pueden absorber o sortear la carga regulatoria.

De manera que el problema del emprendimiento venezolano no es la falta de legislación de fomento, sino la invasión del derecho privado por técnicas de intervención propias del derecho público. El resultado es un derecho que proclama el fomento y declara el interés nacional del emprendimiento, pero que simultáneamente restringe las decisiones esenciales del empresario mediante controles de precios, cargas fiscales y laborales uniformes, requisitos registrales intensivos y mecanismos de supervisión que reducen el margen de autorregulación. En esa medida, la agenda de reforma que se desprende de este estudio no se orienta a multiplicar leyes especiales, sino a reconstruir un derecho privado funcional que devuelva centralidad a la autonomía de la voluntad, reduzca el costo de la legalidad y haga nuevamente racional, previsible y valioso emprender dentro de la formalidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Acceso a la Justicia, "Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos", *Acceso a la Justicia*, 20 de noviembre de 2024, <https://accesoalajusticia.org/ley-de-reforma-de-la-ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos/>
- Arrubla Paucar, Jaime, "La constitucionalización del derecho privado", *Nuevo derecho*, No. 7 (2010).
- Badell Madrid, Rafael, *Del Estado Federal al Estado Comunal*. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2021.
- Chacón Gómez, Nayibe y Pérez Pereda, Daniel, "Una simbiosis necesaria entre el derecho público y el privado en Venezuela", *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, edición especial No. 1 (2021).

Chang De Negrón, Kimlen, “Abogando por el resurgimiento de la S.R.L. Reflexiones sobre la capacidad del Saren de fijar su capital social”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, No. 4 (2020).

Clisánchez Bellorin, Laura, “Cómo Fospuca ayudó al cierre masivo de empresas en sur de Venezuela”, 18 de agosto de 2023, <https://elestimulo.com/elinteres/empresas/2023-08-18/la-turbia-fospuca-lleva-a-la-quiebra-mas-de-400-empresas-en-sur-de-venezuela/>

Díaz, Ana, “Denuncian que bloquean acceso al Registro Nacional de Emprendedores a aspirantes que obvian preguntas sobre inclinación política”, *Hispano Post*, 18 de octubre de 2023.

Domínguez Guillén, María Candelaria, “Entre el derecho público y el derecho privado”, *Revista de Derecho Público*, No. 161/162 (2020)

_____, *Curso de Derecho Civil III Obligaciones*. Caracas: Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, 2017.

El Nacional, “Consecomercio: 500.000 empresas han cerrado en Venezuela”, *El Nacional*, 28 de abril de 2017, https://www.elnacional.com/2017/04/consecomercio-500000-empresas-han-cerrado-venezuela_179572/

El Pitazo, “Asocomercio alerta que empresarios cierran sus negocios por altas tarifas de Fospuca”, *El Pitazo*, 19 de enero de 2023, <https://web.archive.org/web/20250211212213/https://elpitazo.net/guayana/bolivar-asocomercio-alerta-que-empresarios-cierran-sus-negocios-por-altas-tarifas-de-fospuca/>

Ghersi, Enrique, “El Costo de la Legalidad: Una Aproximación a la Falta de Legitimidad del Derecho”, *Themis*, No. 19 (1991).

Levy Carciente, Sary *et al.*, Índice de burocracia 2024. Adam Smith Center for Economic Freedom – Florida International University, 2024.

López, Margaret, “Igtf es el tributo de mayor impacto para las empresas encuestadas por Venamcham”, *Efecto Cocuyo*, 1 de marzo de 2023, <https://efectococuyo.com/economia/igtf-tributo-de-mayor-impacto-venamcham/>

Mélich-Orsini, José, *Doctrina general del contrato*, 5^a. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2009.

Morles Hernández, Alfredo, “El seguro dejó de ser un contrato. La distorsión del contrato de seguro en el proceso de transición de sistemas económicos”, *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, No. 156 (2017).

_____, “El declive de los estudios de derecho privado”, *Revista Propiedad Intelectual*, No. 19 (2016).

_____, *Curso de Derecho Mercantil. Introducción. La empresa. El empresario*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2007.

Oliveros, Asdrúbal y Palacios, Jesús, “Escala la presión fiscal en Venezuela”, *Prodavinci*, 7 de mayo de 2024, <https://prodavinci.com/escala-la-presion-fiscal-en-venezuela/>

Ostos, Elizabeth, “Industricidio: desaparecieron el 80 % de las industrias de Venezuela en 20 años de chavismo”, *Infobae*, 5 de octubre de 2019, <https://www.infobae.com/america/venezuela/2019/10/05/industricidio-desaparecieron-el-80-de-las-industrias-de-venezuela-en-20-anos-de-chavismo/>

Ramírez Morón, Alejandro, “¿De verdad es la hora de los emprendimientos?”, *El Estímulo*, 29 de abril de 2022, <https://elestimulo.com/economia/2022-04-29/de-verdad-es-la-hora-de-los-emprendimientos-ley-de-emprendimientos-venezuela/>

Rondón García, Andrea, “¿Publicización del Derecho Privado? Notas para una reivindicación del Derecho Privado ante el desbordamiento actual del Derecho Público en Venezuela”, *Revista de la Facultad de Derecho*, No. 60-61 (2006).

Rondón Haaz, Pedro, *Discurso de incorporación del Doctor Pedro Rondón Haaz como Individuo de Número al Sillón 16 de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2025.

Servicio Autónomo de Registros y Notarías, “Más de 100 mil Pymes han sido registradas en el Saren”, *SAREN*, 4 de marzo de 2024, <https://www.saren.gob.ve/mas-de-100-mil-pymes-han-sido-registradas-en-el-saren/>

_____, Providencia nº 002 de fecha 20 de enero de 2022, Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No. 42.301, <https://www.saren.gob.ve/wp-content/uploads/2025/01/38.-Providencia-Administrativa-mediante-el-cual-se-fijan-tasas-Nº-42.301.pdf>

Soto Coaguila, Carlos Alberto, “Libertad de contratación: ejercicio y límites”, *Derecho de las obligaciones en el nuevo milenio*. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales – Asociación Venezolana de Derecho Privado, 2007.

Talero, Kemberlyn, “Consecomercio denuncia obstáculos a extranjeros y aranceles excesivos en registros y notarías”, *El Pitazo*, 14 de marzo de 2023, <https://web.archive.org/web/20250219092807/https://elpitazo.net/economia/consecomercio-denuncia-obstaculos-a-extranjeros-y-aranceles-excesivos-en-registros-y-notarias/>

Los “beneficios fiscales” de los emprendimientos en Venezuela

Serviliano Abache Carvajal*
David Mongiovi Testamarck**

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 133-155

Resumen: El ensayo se enfoca en los beneficios fiscales que otorga el ordenamiento jurídico venezolano a los emprendimientos. En ese sentido, se analiza la noción de *emprendimiento* y “beneficios fiscales” a efectos de entender el marco jurídico aplicable y su alcance. Luego, se analizan las distintas tipologías de beneficios fiscales regulados en Venezuela. Finalmente, analizamos los beneficios fiscales aplicables a los emprendimientos en Venezuela.

Palabras clave: Beneficios fiscales, sistema legal venezolano, innovación, emprendedores, emprendimiento, economía, exenciones, exoneraciones, rebajas.

The “Tax Benefits” of Entrepreneurial Ventures in Venezuela

Abstract: The essay focuses on the tax benefits granted by the Venezuelan legal system to entrepreneurship. In this regard, it analyzes the notion of entrepreneurship and “tax benefits” in order to understand the applicable legal framework and its scope. Also, we analyze the different types of tax benefits available in Venezuela. Finally, we assess the tax benefits available to entrepreneurship in Venezuela.

Keywords: Tax benefits, Venezuelan legal system, innovation, entrepreneurs, entrepreneurship, economy, exemptions, exonerations, reductions.

Autores invitados

* Abogado mención *Magna Cum Laude*, Universidad Central de Venezuela. Especialista en Derecho Tributario mención *Honorífica*, Universidad Central de Venezuela. Máster en Argumentación Jurídica mención *Sobresaliente*, Universidad de Alicante, España. Experto en Fiscalidad Internacional, Universidad de Santiago de Compostela, España. Doctorando en Derecho, Universidad de Santiago de Compostela, España. Coordinador, Especialización en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela. Fundador-Director del Anuario de la Especialización en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela. Socio en el Despacho de Abogados Miembro de Baker McKenzie.

** Abogado, Universidad Metropolitana. Especialización en Derecho Tributario, Universidad Central de Venezuela (tesis pendiente). Diplomados avanzados, Finanzas Corporativas y Derecho de los Hidrocarburos, Universidad Metropolitana. Diplomado avanzado, Derecho Tributario Internacional, Leiden University. Secretario del Consejo Editorial del Anuario de la Especialización en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela. Asociado Senior en el Despacho de Abogados Miembro de Baker McKenzie.

Los “beneficios fiscales” de los emprendimientos en Venezuela

Serviliano Abache Carvajal*
David Mongiovi Testamarck**

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 133-155

SUMARIO:

I. INTRODUCCIÓN. II. Una aproximación a la noción de emprendimiento. III. ¿En qué consisten los beneficios fiscales? IV. Tipologías de beneficios fiscales. 1. Exención. 2. Exoneración. 3. Consideración común a la exención y exoneración: su vigencia y aplicabilidad. 4. Rebaja o acreditación. V. Beneficios fiscales para los emprendimientos en Venezuela. 1. Registro Nacional de Emprendimientos. 2. Facilidades en el pago de impuestos nacionales. 3. Exoneración de impuestos directos. 4. Beneficios fiscales a nivel estadal y municipal. 5. Régimen municipal tributario simplificado. 6. Exoneración de tasas de inscripción como “entidades de trabajo” y ¿algo más? VI. CONCLUSIONES.

I. INTRODUCCIÓN

Los emprendimientos han emergido como un vector de cambio en la economía mundial, contribuyendo significativamente tanto a la generación de ingresos como a la creación de empleo. Así lo reporta el *Global Entrepreneurship Monitor*, según el cual “los emprendedores contribuyen al 30% del PIB en algunas economías, lo que subraya su importancia en la generación de ingresos y la creación de empleo”¹.

* Abogado mención *Magna Cum Laude*, Universidad Central de Venezuela. Especialista en Derecho Tributario mención *Honorífica*, Universidad Central de Venezuela. Máster en Argumentación Jurídica mención *Sobresaliente*, Universidad de Alicante, España. Experto en Fiscalidad Internacional, Universidad de Santiago de Compostela, España. Doctorando en Derecho, Universidad de Santiago de Compostela, España. Coordinador, Especialización en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela. Fundador-Director del Anuario de la Especialización en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela. Socio en el Despacho de Abogados Miembro de Baker McKenzie.

** Abogado, Universidad Metropolitana. Especialización en Derecho Tributario, Universidad Central de Venezuela (tesis pendiente). Diplomados avanzados, Finanzas Corporativas y Derecho de los Hidrocarburos, Universidad Metropolitana. Diplomado avanzado, Derecho Tributario Internacional, Leiden University. Secretario del Consejo Editorial del Anuario de la Especialización en Derecho Tributario de la Universidad Central de Venezuela. Asociado Senior en el Despacho de Abogados Miembro de Baker McKenzie.

¹ Global Entrepreneurship Monitor (GEM), *Small and Medium Enterprises Finance*. Disponible en: gem-global-report-2020-21-web-1620064317.pdf.

Este crecimiento del emprendimiento no sólo fomenta la competitividad, sino que también promueve la diversificación en las economías locales. Los emprendedores, al introducir nuevos productos y servicios, desafían a los monopolios y contribuyen a una mayor dinámica de mercado. Los emprendimientos son un pilar esencial para la estabilidad económica y el crecimiento sostenible de las naciones, lo que resalta su relevancia en el panorama laboral global².

Los emprendimientos, como es natural, se encuentran sumamente expuestos a entornos empresariales influenciados por políticas gubernamentales y otros factores económicos. Las debilidades del entorno afectan y limitan su crecimiento, allanando el camino para desigualdades en el mercado. Así, los emprendimientos enfrentan desventajas significativas en comparación con las grandes empresas debido a la falta de influencia y recursos para superar las barreras comerciales impuestas por el propio entorno. En general, estos obstáculos o barreras se encuentran representados por incertidumbre económica, infraestructura débil, corrupción, burocracia y dificultades para hacer cumplir los contratos. Las grandes empresas, por su posición de dominio y trayectoria, pueden superar estos desafíos con mayor facilidad que las pequeñas empresas. Es por ello que los emprendimientos necesitan un entorno más equitativo y nivelado para prosperar económicamente, y el Estado debe ser el principal promotor de ello.

En Venezuela se ha venido generando un fenómeno producto de la coexistencia entre la innovación y la adaptación a nuevos ecosistemas (y necesidades) en el contexto económico actual, lo cual ha generado un crecimiento exponencial de nuevos emprendimientos. Es natural que en un entorno (como el venezolano) con mayores necesidades que cubrir, sea caldo de cultivo para emprendimientos. En efecto, emprender implica llevar una idea, por lo general nueva, que aborda necesidades específicas de un determinado sector demográfico. Al existir mayores necesidades es consecuencia lógica que afloren emprendimientos.

Por ello, resulta de suma importancia analizar y entender el marco normativo venezolano con relación a los beneficios fiscales que se encuentran dispuestos para este tipo de iniciativas. El plano ideal es que los emprendimientos gocen de regímenes fiscales especiales (más favorables) que, por un lado, los fomenten y, por el otro, les permitan desarrollarse y consolidarse. Es una realidad que la mayoría de los emprendimientos son muy vulnerables en sus etapas iniciales, dados los especiales retos (económicos, regulatorios, financieros, legales y, precisamente, fiscales, entre

² Cf. MONASTERIO-PÉREZ, Jhanny, RODRÍGUEZ, Aysleen, RODRÍGUEZ, Yeniny y GUTIÉRREZ, Alejandro, “Marco referencial para el desarrollo del emprendimiento en Venezuela”, *Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, N° 3, vol. 6, Pro-Hominum, Caracas, 2024, p. 106-127.

otros) que deben superar para poder consolidarse. En este sentido, los beneficios fiscales fungirían como mecanismos para equilibrar el escenario: *emprendimientos v. grandes empresas*.

Teniendo en cuenta lo anterior y considerando la realidad de los emprendimientos en el contexto venezolano, resulta imperativo examinar la regulación legal en materia de beneficios fiscales a este tipo de iniciativas. Es de la esencia analizar si Venezuela delimita y habilita un esquema atractivo de beneficios fiscales a los emprendimientos, que les permitan consolidarse como actores económicos (permanentes) del entorno empresarial del país.

A tales fines, hemos estructurado el presente artículo en seis partes. En la primera parte analizaremos la noción de emprendimiento. Luego nos enfocaremos en la categoría de los beneficios fiscales, particularmente su noción y características. Después revisaremos las distintas tipologías de beneficios fiscales disciplinados en el ordenamiento tributario venezolano para, acto seguido, y con base en todo lo anterior, atender los beneficios fiscales reconocidos para los emprendimientos en Venezuela. Finalmente, como es de rigor, traeremos algunas conclusiones sobre lo disertado.

II. Una aproximación a la noción de emprendimiento

El término “emprendimiento” proviene del francés *entrepreneur*, que significa estar dispuesto a tomar decisiones o iniciar algo. V RIN describe como, desde los siglos XVII y XVIII, se consideraba emprendedores a los arquitectos y maestros de obra, reconociendo en ellos la capacidad de llevar a cabo grandes proyectos de construcción, como edificios y casas, por encargo. Esta idea se relaciona con el concepto de empresa, entendida como una actividad económica específica que requiere una estimación previa de la producción y su valor monetario, con criterios de evaluación basados en variables de producto y dinero establecidos desde el inicio del proyecto³.

Se ha considerado que la económica moderna, según la evolución del pensamiento económico clásico, se originó a principios del siglo XVIII en Francia, siendo Richard CANTILLON su representante más destacado. CANTILLON introdujo el concepto moderno de *entrepreneur*, definiéndolo como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre⁴. Dividió a los productores de la económica de mer-

³ Cf. V RIN, Hélène, *In entrepreneurs, entreprise, histoire d'une id e*, Classiques Garnier, París, 1982, p. 9-14, citado en: RODRÍGUEZ, Alfonso, *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*, Pensamiento y Gestión, Barranquilla, 2009, p. 94-119, citado en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1657-62762009000100005&script=sci_arttext.

⁴ Cf. CANTILLON, Richard, *Essai sur la nature du commerce en général*, Fran s modernis  par Stéphane Couvreur, París, 1755, p. 24, citado en: RODRÍGUEZ, Alfonso, *op. cit.*

cado en “contratados”, que reciben salarios o rentas fijas, y “emprendedores”, que obtienen ganancias variables e inciertas. CANTILLÓN describe al *entrepreneur* como el hombre racional por excelencia, que operaba en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre obligaban a evaluar las probabilidades para tomar decisiones. Los fisiócratas, economistas clásicos y políticos, complementaron estas ideas con planteamientos sobre la fuente de capital disponible para la innovación económica y su relación con los *entrepreneurs*. Por su parte, TURGOT, en su obra “*Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza*”, afirmó que los *entrepreneur*, salvo que cuenten con habilidades especiales que los diferencien, corren gran riesgo de fracasar en estas primeras etapas⁵. Ciertamente, TURGOT, en un pensamiento muy avanzado para su época, ya lograba identificar la complejidad y, sobre todo, el carácter excepcional con el que debía contar el *entrepreneur* para poder sobreponerse a las adversidades.

Como es normal, la definición de emprendedor ha evolucionado y ha sido moldeada en los tiempos corrientes. En este sentido, hoy en día CASSON ha caracterizado al emprendedor moderno como un individuo que se especializa en la aplicación de su juicio para la toma de decisiones económicas complejas. Su buen juicio los conduce a la innovación oportuna y a la capitalización de oportunidades⁶.

Por su lado, SCHUMPETER, agrega el elemento disruptor inherente a todo emprendedor. En este sentido, define al emprendedor como alguien que reforma o revoluciona la producción mediante la explotación de nuevas posibilidades tecnológicas. Esto incluye crear nuevos productos, reorganizar industrias o abrir nuevos mercados. Agrega SCHUMPETER, que la función del emprendedor es crucial para generar “prosperidad” y acepta que emprender es complicado debido a la resistencia del entorno, lo cual requiere habilidades únicas que no son comunes en la población⁷. En efecto, la figura del emprendedor siempre se relaciona con una persona capaz de asumir riesgos y capitalizar oportunidades. Creemos que valdría la pena agregar a estas definiciones una característica que se presenta esencial y común a todo emprendedor: *la capacidad de identificar necesidades de su entorno*. En este sentido, el emprendedor, partiendo de una idea, es capaz de hacer algo novedoso, de dar un uso distinto a algo existente, teniendo una incidencia directa en la sociedad⁸.

⁵ TURGOT, Anne-Robert-Jacques, “Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza”, *Cuadro filosófico de los progresos sucesivos del espíritu humano y otros textos*, Fundación Editorial Universitaria de Venezuela, Caracas, 1991, p. 80-83.

⁶ Cf. CASSON, Mark, *Entrepreneurship: Theory, networks, history*, Edward Elgar Publishing, Reading (Reino Unido), 2010, p. 3-10.

⁷ Cf. SCHUMPETER, Joseph, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York, 1943, p. 132-133.

⁸ Cf. DUARTE, Tito y RUIZ, Myriam, *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*, Scientia et Technica, Pereira (Colombia), 2009, p. 327.

En esa línea, es luce posible afirmar que emprender implica llevar una idea (por lo general) nueva, que aporta soluciones a las necesidades específicas que surgen en determinado sector demográfico. Así, teniendo en cuenta las distintas definiciones y enfoques de cada autor, se puede establecer que el “emprendimiento” puede analizarse desde (al menos) cinco perspectivas: (i) comportamental, (ii) psicológica o cognitiva, (iii) económica, (iv) antropológica, y (v) de procesos⁹.

Cada una de las perspectivas que analizan el “emprendimiento”, ha sido descrita de la forma siguiente: (i) *comportamental*: se destaca la influencia de la persona, aunque con un impacto limitado. Su objetivo es identificar el perfil psicológico que distingue al emprendedor exitoso, pero no reconoce la complejidad del fenómeno emprendedor. Asimismo, se indica que existen muchos tipos de emprendedores, diversas maneras de ser emprendedor y que las características de sus empresas varían según las condiciones del entorno en el que se desarrollan. Por lo tanto, este enfoque considera que el análisis del emprendimiento debe cambiar hacia modelos interdisciplinarios o multivariados que perciban la complejidad de la persona, la empresa y el entorno¹⁰; (ii) *psicológica o cognitiva*: se relaciona con las representaciones o esquemas que el individuo desarrolla de sus comportamientos; es más cognitiva debido al conocimiento que se genera. Esta perspectiva responde a la comportamental y desarrolla dos corrientes: a) la definición de emprendimiento como “eso que es el emprendedor”, que no se limita al estudio de los lineamientos de personalidad como el análisis del lugar de control, la aversión al riesgo o los deseos de independencia¹¹; y b) la definición de emprendimiento como “por eso que hace el emprendedor”, en la que se analizan contextos de las representaciones de los fracasos o éxitos, los resultados deseados, la perseverancia y la información para la toma de decisiones¹²; (iii) *económica*, se centra en el fenómeno del emprendimiento desde las acciones del individuo, asumiendo la calificación de “*homo economicus*” para justificar la maximización de la utilidad y, por ende, su bienestar. Concibe al emprendedor como el dinamizador del desarrollo económico, (iv) *antropológica*, se concibe el emprendimiento como representaciones del cambio social y de la integración a las fuerzas económicas y sociales, lo que evidencia la importancia del emprendimiento como la imagen en

⁹ Cf. RODRÍGUEZ, Alfonso, *op. cit.*

¹⁰ Cf. GARTNER, William, “A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation”, *Academy of Management Review*, N° 4, vol. 10, Georgetown University, Washington, D.C., 1985, p. 696-706.

¹¹ Cf. FONROUGE, Cécile, “Entrepreneur / Manager: deux acteurs d'une même pièce”, *Communication AIMS XI Conférence annuelle: en Actes des colloques de l'Associaion Internationale de Management Stratégique AIMS*, Université d'Evry, Evry (Francia), 2002, p. 6-15.

¹² Cf. COOPER, Arnold, FOLTA, Timothy y WOO, Carolyn, “Entrepreneurial information search”, *Journal of Business Venturing*, N° 2, vol. 10, Elsevier, Illinois, 1995, p. 107-120, citado en: RODRÍGUEZ, Alfonso, *op. cit.*

el desarrollo de la sociedad¹³, (v) *de procesos*: el individuo es el centro de atención, en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico. Sus relaciones repercuten en el desarrollo de la persona, como característica humanista, estableciendo retos para el fenómeno del emprendimiento¹⁴. Se caracteriza por su definición de procesos de emprendimiento de todas las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas, para su desarrollo¹⁵.

Con todo lo anterior, queda claro que el emprendimiento es un fenómeno complejo que puede ser abordado desde diversas perspectivas, cada una de las cuales ofrece una visión única y complementaria. Sus distintas concepciones van a depender de la perspectiva adoptada por el intérprete. En la perspectiva *comportamental* destaca la influencia de la personalidad del emprendedor, mientras que la perspectiva *psicológica* se centra en los esquemas cognitivos y las representaciones mentales. La perspectiva *económica* subraya el papel del emprendedor en el desarrollo económico y la perspectiva *antropológica* lo ve como un agente de cambio social. Y, finalmente, la perspectiva *de procesos* pone énfasis en las acciones y actividades que llevan a la creación de valor económico. Juntas, estas perspectivas proporcionan una comprensión más completa e integral del concepto de emprendimiento, permitiendo un análisis más profundo y efectivo de este interesante, dinámico y multifacético fenómeno.

Ahora, pasando de los anteriores desarrollos a lo que el ordenamiento jurídico venezolano disciplina al respecto, tenemos que la vigente Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (“LFDNE”)¹⁶, en su artículo 4, define al emprendimiento y a los emprendedores, de la forma siguiente:

Artículo 4 LFDNE: “**Definiciones**// A efectos de esta Ley se entiende por:// 1. Emprendimiento: Actividad económica con fines de lucro ejercida por una o más personas, que adquiere personalidad jurídica con la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento en los términos previstos en esta Ley.// 2. Emprendedora o emprendedor: Es una persona con capacidades para innovar, entendidas estas como las capacidades de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, sustentable, responsable y efectiva”.

¹³ Cf. ROSA, Peter y BOWES, Ryan, *Entrepreneurship: some lessons of social anthropology*, E.C.S.B. 4th Workshop on Research in Entrepreneurship, Colonia (Alemania), 1990, citado en: RODRÍGUEZ, Alfonso, *op. cit.*

¹⁴ Cf. BYGRAVE, William, HOFER, Charles, “Theorizing about entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter Ed., Waco Texas, 1991, p. 13-22, citado en: RODRÍGUEZ, Alfonso, *op. cit.*

¹⁵ Cf. RODRÍGUEZ, Alfonso, *op. cit.*

¹⁶ Gaceta Oficial N° 6.842 Extraordinario, 16 de septiembre de 2024.

Como puede apreciarse, si bien la definición legal de “emprendedor” en algún nivel refleja lo planteado por la doctrina (innovación, creatividad, etc.), la definición de “emprendimiento” disciplinada en la LFDNE sigue más bien un enfoque formal, supeditándose su existencia a la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE), es decir, para la ley el elemento determinante o clave que otorga la calificación de “emprendimiento” es su inscripción en un registro especial.

III. ¿En qué consisten los beneficios fiscales?

Como podrá pensarse, no son pocos los desarrollos que la doctrina ha aportado sobre la categoría de los beneficios fiscales. Al respecto, y aunque en esta oportunidad no podremos entrar con mayor profundidad y detalle sobre la amplia gama de consideraciones que pueden formularse sobre esta institución, se presenta relevante traer, así sea brevemente, algunas explicaciones que se han planteado al respecto, a fines de precisar en cierta medida su contenido y alcance, de cara a entender de qué se está hablando cuando de beneficios fiscales se trata.

En este sentido, GARCÍA NOVOA¹⁷ explica que el beneficio fiscal representa una circunstancia ventajosa para el obligado tributario, particularmente para el contribuyente, que se refleja en un alivio de su situación fiscal en cuanto al *an*, el *quantum* y el *quandum* del tributo. Por su lado, ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA¹⁸ describe los beneficios fiscales como exenciones establecidas por ley y reconocidas por acto administrativo, con el objetivo de fomentar ciertos comportamientos económicos en individuos o sociedades. Esta aproximación, como puede apreciarse, resalta la finalidad de fomento de los beneficios fiscales.

En similar sentido, PÉREZ ROYO aborda “la caracterización jurídica de la exención o beneficio tributario”¹⁹ —en clave sinónima—, comentando que la exención tributaria puede perfilarse como la más característica o típica especie del más amplio género de los beneficios fiscales, precisamente por tratarse del resultado de una norma “de favor”, esto es, una regla que disciplina una *situación favorable* para el

¹⁷ Cf. GARCÍA NOVOA, César, “Problemas conceptuales y prácticos de los beneficios fiscales”, en SALAVERRÍA L., José Getulio (Coord.), *XIII Jornada Aníbal Dominici: en homenaje al Dr. Humberto Romero-Muci*, Asociación Civil Juan Manuel Caigal, Caracas, 2023, p. 272.

¹⁸ Cf. ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, César, “Artículo 133: la potestad tributaria”, *Comentarios a la Constitución española de 1978*, tomo 10, Cortes Generales, Madrid, 1998, p. 270, citado en: PASCUA MATEO, Fabio, “Los beneficios fiscales: una técnica administrativa de fomento, necesitada de evaluación periódica”, *Revista Práctica de Derecho*, N° 274, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2023, p. 88. Disponible en: <https://doi.org/10.51302/cefflegal.2023.19145>.

¹⁹ PÉREZ ROYO, Fernando, *Derecho financiero y tributario. Parte general*, Thomson Reuters, 23^a edición, Cizur Menor (Navarra), 2013, p. 147.

contribuyente²⁰. Igualmente, señala que la razón detrás de la creación de beneficios fiscales suele ubicarse en alguna finalidad extrafiscal o de estímulo de actividades determinadas²¹.

Siguiendo esta línea de pensamiento, MARTÍN QUERALT, LOZANO SERRANO y POVEDA BLANCO²² explican que su fundamento puede encontrarse en proyecciones sobre los principios y criterios de justicia tributaria, o en la consecución de fines extrafiscales perseguidos mediante el sistema tributario como, por ejemplo, estímulos a la inversión en ciertas actividades, precisamente por razón de políticas económicas.

En ese sentido, el Tribunal Constitucional español desarrolló una teoría para justificar la legitimidad de los beneficios fiscales y hacerlos compatibles con los principios de la tributación y los deberes constitucionales de contribuir al gasto público. Dicho Tribunal, en sentencia Nº 122/2012²³, consideró que indistintamente que el objetivo principal de los impuestos sea recaudar ingresos para la Fisco Nacional, no hay objeción constitucional para que existan objetivos adicionales y distintos a su fin principal. Dentro de dichos objetivos, pueden ser incluidas figuras tributarias cuyo propósito no sea gravar —o, por lo menos, no únicamente— una manifestación de riqueza, sino también disuadir a los contribuyentes de ciertas conductas o, en términos positivos, estimular o incentivar determinadas acciones.

Tal como lo indica la referida jurisprudencia española, la tributación puede ser entendida allende una visión o enfoque recaudatorio. Sabido es que la fiscalidad es un fenómeno complejo que debe analizarse y entenderse a partir de un engranaje de distintas piezas que tienen incidencia directa en los resultados socio-económicos de un país. Por ello, el tributo puede tener objetivos distintos, lo que da cabida a los conocidos fines extrafiscales del sistema tributario (*tributos extrafiscales*). Su finalidad principal, sin duda, se identifica con la satisfacción de las cargas públicas (*tributos fiscales*). Sin embargo, como se mencionó anteriormente, los tributos pueden ser instrumentalizados para tener otros objetivos más complejos (o menos obvios) como *incentivar o desincentivar* determinadas conductas de los obligados tributarios, dando cabida, así, a los *beneficios, incentivos o estímulos fiscales*.

²⁰ Cf. *Idem*.

²¹ Cf. *Ibid.*, p. 148.

²² MARTÍN QUERALT, Juan, LOZANO SERRANO, Carmelo y POVEDA BLANCO, Francisco, *Derecho tributario*, Editorial Aranzadi, 13^a edición, Cizur Menor (Navarra), 2008, p. 127.

²³ Sentencia Nº 122/2012 de 18.6.2012, Tribunal Constitucional de España, publicada en el Boletín Oficial del Estado Nº 157, el 2.7.2012.

Por su parte, en la doctrina nacional BELISARIO ha señalado lo que sigue: "En primer término queremos puntualizar que el término genérico beneficio fiscal, lo hemos utilizado como sinónimo de un provecho o utilidad que se obtiene al ser titular de un régimen impositivo preferencial al que es aplicado la generalidad de los contribuyentes y bajo cuya definición el Código Orgánico Tributario engloba a diversos mecanismos que el Estado utiliza para otorgar los mismos"²⁴.

De todo lo planteado se pudiera considerar, entonces, que los beneficios fiscales se identifican con alivios o estímulos para el contribuyente, y que, además, tienen un componente estratégico importante, en el entendido que encuentran su razón de ser en objetivos específicos, debiendo necesariamente respetar, claro está, los criterios de justicia tributaria (generalidad, igualdad, etc.). De lo anterior, que los beneficios fiscales puedan promover o incentivar conductas en el contribuyente. Esas conductas, pareciera lógico afirmar, se encontrarían alineadas con la agenda pública de fomento, de ahí que el Estado esté dispuesto a "dejar de percibir" tributos a cambio de concretar planes económicos y sociales (en atención de los fines extrafiscales del tributo), precisamente a través del alivio fiscal.

IV. Tipologías de beneficios fiscales

Existen distintas modalidades a través de las cuales se puede configurar o estructurar un beneficio fiscal. Al respecto, establece el artículo 4 del Código Orgánico Tributario ("COT")²⁵ lo siguiente:

Artículo 4 COT: "En materia de exenciones, exoneraciones, desgravámenes, rebajas y **demás beneficios fiscales**, las leyes determinarán los requisitos o condiciones esenciales para su procedencia" (resaltado agregado).

Como se permite apreciar, al referirse el COT, luego de listar las exenciones, exoneraciones, desgravámenes y rebajas, a los "*demás beneficios fiscales*", está implícitamente reconociendo que las anteriores categorías se identificarían como especies de este género, en sintonía con lo explicado por la doctrina española²⁶ en relación con las exenciones y los beneficios fiscales.

²⁴ BELISARIO R., José Rafael, "Los beneficios fiscales en el impuesto sobre la renta", en SOL GIL, Jesús (Coord.), *60 años de imposición a la renta en Venezuela*, Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Caracas, 2003, p. 596-597.

²⁵ Gaceta Oficial N° 6.507 Extraordinario, 29 de enero de 2020.

²⁶ Cf. PÉREZ ROYO, Fernando, *op. cit.*, p. 147.

Ahora bien, siguiendo la mejor doctrina nacional²⁷, de acuerdo con la cual las fórmulas tradicionales de beneficios fiscales son, precisamente, las exenciones, las exoneraciones y las rebajas²⁸, en seguida traeremos unas breves consideraciones sobre las mismas, para sentar las bases necesarias de cara al posterior análisis particular de los beneficios fiscales establecidos en la legislación venezolana para los emprendimientos. Veamos.

1. Exención

La exención es una de las modalidades típicas utilizadas —o, como se ha podido apreciar, la tipología por antonomasia— para disciplinar beneficios fiscales. De lo anterior, que resulte conveniente no confundir la exención con la no sujeción. En efecto, la no sujeción supone la no realización del hecho imponible (no sujeción tácita), de ahí que pudiera entenderse como una suerte de “libertad deliberada” del legislador para definir el contenido negativo del presupuesto del tributo, es decir, definir todo aquello que no integra el hecho imponible del tributo (no sujeción expresa). A diferencia de la no sujeción, las exenciones requieren una justificación o causa específica, porque evitarían el pago de impuestos sobre un hecho, acto o negocio que, en condiciones normales, daría lugar a tributación. Así, la exención se convierte en una forma de tributación²⁹.

²⁷ Cf. ANDARA SUÁREZ, Lenin José, *Manual de Derecho tributario I. Derecho sustantivo*, autor, Mérida, 2018, p. 79.

²⁸ Si bien el COT incluye —tácitamente— a los *desgravámenes* como una tipología de beneficio fiscal, en los términos señalados, no es menos cierto que los mismos se identifican con una especie de gasto, particularmente bajo la modalidad de *no operativos* o de *subsistencia* (*personal expenses*, o renta gastada), sólo para personas naturales, siendo éstos, junto con las deducciones (*business expenses*, o gastos operativos o de explotación, aplicables a la renta bruta), gastos deducibles (minorables) de la base imponible en la semántica de la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR), en tanto integran la estructura técnica del mismo que viene a concretar el cifrado de su hecho imponible a través de la fórmula del neto, en clave general, como una exigencia constitucional de capacidad contributiva, allende consideraciones especiales a título de alivios o estímulos para incentivar algunas actividades de los contribuyentes, de acuerdo con políticas económicas aliñeadas con fines extrafiscales. En cuanto a la naturaleza de los desgravámenes y las deducciones, *vid.* ABACHE CARVAJAL, Serviliano, *La (des)institucionalización del impuesto sobre la renta*, Academia de Ciencias Políticas y Sociales - Editorial Jurídica Venezolana - Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Serie Estudios de la Academia N° 113, Caracas, 2019, p. 207-208. En general, sobre las diferencias entre deducciones y desgravámenes, y sobre deducciones y rebajas, *vid.* ROMERO-MUCI, Humberto, “Desinstitucionalización del concepto deducción en el impuesto sobre la renta. «Un caso de manipulación semántica en el lenguaje jurídico»”, *Revista de Derecho Tributario*, N° 142, Caracas, 2014, p. 21-22 y 28-31. También debe mencionarse que la doctrina ha incluido dentro de la categoría de los beneficios fiscales, además de las exenciones, a las reducciones aplicables en la base imponible, lo que daría lugar a la caracterización de todo tipo de minoración de la base (y no sólo de la cuota) como beneficio fiscal (*e. g.*, desgravámenes, deducciones, etc.), si bien existe una tendencia a que los beneficios fiscales se delimiten, principalmente, como acreditaciones a la cuota íntegra del tributo, por un lado, y que sólo los estímulos guiados por fines extrafiscales o propiamente incentivadores, se identifiquen con beneficios fiscales, por el otro. Al respecto, *vid.* GARCÍA NOVOA, César, *op. cit.*, p. 275-278.

²⁹ Cf. *Ibid.*, p. 272-273.

En este sentido, el artículo 73 del COT, define la exención como: “*la dispensa total o parcial del pago de la obligación tributaria otorgada por la ley*”. Se observa, entonces, que la exención tributaria se presenta cuando una norma (ley formal, que deviene de su inclusión en el ámbito de la reserva de ley tributaria³⁰) establece que, en ciertos casos contemplados en ella, no se genera la consecuencia natural de la verificación del hecho imponible: *la obligación de pagar el tributo*. Esto ocurre porque existe una excepción, un reverso o una “neutralización”³¹ de los efectos del hecho imponible o, a tenor de lo disciplinado en el COT, una *dispensa* (total o parcial) del pago de la obligación tributaria.

En esencia, la exención implica la eliminación de las consecuencias que normalmente surgirían del nacimiento de una obligación tributaria que, de no contar con la exención, se produciría al verificar el hecho imponible. Por lo tanto, este beneficio implica: (i) una norma que define un hecho imponible que, al concretarse, genera una obligación tributaria, y (ii) una norma de exención que impide que surjan las consecuencias de ese hecho a pesar de haberse verificado el hecho imponible, es decir, el pago de la obligación tributaria correspondiente³².

2. Exoneración

La exoneración se identifica, en esencia, con la exención, pero con la diferencia que la “libertad deliberada” (antes mencionada) no proviene del legislador (por lo menos no exclusivamente) sino del Poder Ejecutivo. Es decir, al Poder Ejecutivo, previa autorización de una Ley, se le otorga la posibilidad de establecer exoneraciones para la consecución de determinados fines. De esta manera, los efectos de la exoneración son comparables a los de la exención, en el sentido de que se concreta el hecho imponible, pero sus consecuencias son revertidas o eliminadas por la norma de exoneración, lo que libera al contribuyente de la obligación tributaria correspondiente³³. Por lo tanto, las consideraciones previas sobre la exención son pertinentes en lo que respecta a su distinción con la no sujeción.

³⁰ Artículo 3 del COT: “Sólo a las leyes corresponde regular con sujeción a las normas generales de este Código las siguientes materias:// 1. Crear, modificar o suprimir tributos; definir el hecho imponible; fijar la alícuota del tributo, la base de su cálculo e indicar los sujetos pasivos del mismo.// 2. Otorgar exenciones y rebajas de impuesto.// 3. Autorizar al Poder Ejecutivo para conceder exoneraciones y otros beneficios o incentivos fiscales.// 4. Las demás materias que les sean remitidas por este Código”.

³¹ Cf. FRAGA-PITTALUGA, Luis, *Principios constitucionales de la tributación*, Editorial Jurídica Venezolana, Colección Estudios Jurídicos N° 95, Caracas, 2012, p. 57.

³² Cf. ITURBE A., Manuel, “No sujeción, exención, exoneración y otros beneficios fiscales”, en SOL GIL, Jesús, *et al.*, *Manual Venezolano de Derecho Tributario*, Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Caracas, 2013, p. 307.

³³ Cf. *Ibid.*, p. 310-311.

El COT delimita los parámetros para otorgar exoneraciones. En este sentido, el artículo 74 *eiusdem*, establece que la ley que faculta al Poder Ejecutivo para otorgar la exoneración debe detallar los tributos afectados, los requisitos necesarios para su aplicación y las condiciones bajo las cuales se otorgará el beneficio. Por otro lado, el artículo 75 del COT establece que la ley que autoriza la exoneración debe fijar un plazo máximo para su vigencia. Si no se determina dicho plazo, la exoneración no puede superar los cinco años. Es posible renovar la exoneración hasta el plazo máximo estipulado en la ley autorizatoria.

3. Consideración común a la exención y exoneración: su vigencia y aplicabilidad

Finalmente, el artículo 77 del COT menciona que tanto las exenciones como las exoneraciones pueden ser derogadas o modificadas. Sin embargo, si la derogación o modificación ocurre durante el período de vigencia de la exención o de la exoneración, el beneficio se mantendrá hasta el final del plazo inicialmente establecido, aunque no podrá ser superior a cinco años. Esto implica que, si se deroga o modifica un beneficio de exención o exoneración durante su vigencia, se deberá esperar a que finalice el plazo fijado para el beneficio, o un máximo de cinco años desde la derogatoria o modificación. Por ejemplo, si se deroga una exención que tenía un período de vigencia permanente, su efecto continuaría durante cinco años desde la derogación³⁴.

4. Rebaja o acreditación

Las rebajas se identifican con acreditaciones que se aplican contra la cuota u obligación tributaria a pagar³⁵. Así, por rebajas se puede entender aquellas minoraciones que se permite tener en cuenta después de aplicar la alícuota correspondiente a la base imponible. En este sentido, una vez determinada la cuota tributaria, se aplica la rebaja y el monto resultante sería el impuesto definitivo que se debe pagar.

Las rebajas, particularmente en la LISLR, encuentran como sinónimo a las acreditaciones. De ahí que se rebajan o acrediten los créditos tributarios por concepto de estímulos a la inversión, impuestos pagados en el extranjero e, inclusive, se tengan en cuenta a estos fines las acreditaciones o rebajas de impuestos retenidos en exceso o los adquiridos vía cesión, a fines de compensación. Se observa, como ya fuera precisado, que la aplicación de rebajas o acreditaciones de la cuota tributaria se corresponde con la etapa final de la liquidación del impuesto a pagar³⁶.

³⁴ Cf. *Ibid.*, p. 312.

³⁵ Cf. ROMERO-MUCI, Humberto, *op. cit.*, p. 28.

³⁶ Cf. *Idem*.

Como atinadamente lo ha explicado FRAGA-PITTALUGA: “La rebaja es una disminución de la cuota tributaria a pagar, cuando ésta ya ha sido determinada por los procedimientos previstos en las leyes correspondientes, que se conceden a título de incentivo fiscal, es decir, con el objeto de favorecer o estimular ciertas actividades. La rebaja no afecta ninguno de los elementos estructurales del tributo, pero disminuye la incidencia del mismo, al reducir el monto de la obligación tributaria que el sujeto pasivo debe satisfacer”³⁷.

Se ha considerado que las rebajas son similares a una exención parcial, ya que se produce un hecho imponible que resulta en una reducción en el pago de la obligación tributaria, según el monto que autorice la ley para este beneficio. En nuestra legislación, sabido es, las reducciones de impuestos han estado principalmente vinculadas al impulso de inversiones en sectores que el Estado busca desarrollar de forma más intensa³⁸.

V. Beneficios fiscales para los emprendimientos en Venezuela

Recientemente, se ha podido notar cierta tendencia en Venezuela de impulsar los emprendimientos a través de nuevas legislaciones. En el ámbito tributario, parecía haberse identificado la necesidad de equilibrar y reconocer beneficios fiscales a este tipo de negocios. Ciertamente, como comentábamos atrás, los emprendimientos se encuentran sumamente expuestos a las condiciones económicas de su entorno, con lo cual, mientras más complejo y complicado sea el ecosistema empresarial, más difícil será que el emprendimiento subsista. Es precisamente ahí donde se necesita nivelar la situación y otorgar beneficios a estas nuevas empresas para que las mismas tengan la posibilidad de consolidarse como negocios. En esa línea, la LFDNE trae (apenas) una norma para disciplinar algunos (pocos) beneficios fiscales para “aliviar” la carga tributaria inicial de los nuevos negocios y fomentar su desarrollo y crecimiento.

El artículo 1 de la LFDNE establece que su objetivo es promover el desarrollo de nuevos emprendimientos y una cultura emprendedora orientada al aumento y diversificación de la producción de bienes y servicios, el despliegue de innovaciones y su incorporación al desarrollo económico y social de la Nación. Asimismo, el artículo 2 de la LFDNE traza los objetivos de dicha Ley, estableciendo como finalidades (i) fomentar el emprendimiento mediante políticas dirigidas a la creación de un ecosistema favorable a su desarrollo, (ii) promover el desarrollo armónico de la

³⁷ Cf. FRAGA-PITTALUGA, Luis, *op. cit.*, p. 58.

³⁸ Cf. ITURBE A, Manuel, *op. cit.*, p. 312.

economía nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica de la Nación, (iii) impulsar la iniciativa emprendedora, la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, (iv) favorecer el ejercicio del derecho a dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley.

También es importante destacar que la LFDNE, en su artículo 6, impone la obligación al Estado de adoptar medidas para promover el desarrollo de nuevos emprendimientos. Entre estas medidas, se propone apoyarlos mediante políticas públicas favorables a su desarrollo, simplificar trámite en todos los niveles de la Administración pública para facilitar la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos, promover programas de compras públicas, e impulsar programas de formación en los que se favorezcan a los emprendimientos.

No obstante, a continuación se podrá apreciar que aun cuando la LFDNE se presenta como un instrumento legal mediante el cual se busca potenciar a los emprendimientos a través de distintos beneficios, sólo el artículo 10 de la ley que se encarga de regular los incentivos fiscales para los emprendimientos. De acuerdo con ese enunciado:

Artículo 10 LFDNE: “**Estímulos tributarios**// El Ejecutivo Nacional implementará fórmulas que faciliten el pago de impuestos nacionales por parte de los nuevos emprendimientos. Asimismo, podrá exonerar total o parcialmente del pago de los impuestos directos a los emprendimientos que cumplan los requisitos establecidos en esta Ley y que no superen en sus ventas anuales el equivalente a diez mil veces el tipo de cambio oficial de la moneda de mayor valor, publicado por el Banco Central de Venezuela.// Los estados y municipios adoptarán las medidas necesarias para favorecer la constitución y desarrollo de nuevos emprendimientos. A tal efecto, procurarán establecer incentivos tributarios en el ámbito de su competencia”.

En seguida, luego de hacer algunas consideraciones sobre el RNE y su relación con los incentivos tributarios para los emprendimientos, comentaremos los beneficios fiscales disciplinados en el artículo 10 recién citado, para luego complementar el análisis con las disposiciones pertinentes en materia de tributación estadal y municipal, así como de seguridad social y laboral. Entremos, así, en la regulación de los beneficios fiscales para los emprendimientos en Venezuela.

1. Registro Nacional de Emprendimientos

De acuerdo con el artículo 16³⁹ de la LFDNE, la inscripción en el RNE es el primer paso fundamental e indispensable para que los emprendedores accedan a los *beneficios fiscales*, financieros y administrativos ofrecidos bajo esa ley. La inscripción en el RNE otorga al emprendimiento una “personalidad jurídica temporal”. Sin poder ocuparnos en esta oportunidad de la mencionada “personalidad jurídica temporal”, por desviarse de nuestro enfoque, basta por los momentos indicar que la finalidad perseguida a través de este proceso de registro fue hacer (teóricamente) más sencillo y accesible su trámite, el cual debe ser gestionado por el Ministerio de Economía y Finanzas. Una vez completado, se debe emitir un certificado digital de inscripción, formalizando el estatus temporal del emprendimiento.

Inicialmente, la inscripción en el RNE tenía una duración máxima de dos años⁴⁰. Sin embargo, en la LFDNE vigente se extendió ese período a tres años, pudiendo el mismo ser ampliado (o reducido) por el presidente en atención a la situación económica del país. Al vencerse el registro ante el RNE, el emprendimiento estará legalmente obligado a formalizar su inscripción en el Registro Mercantil correspondiente, lo cual debe hacerse bajo alguna de las figuras jurídicas establecidas en el Código de Comercio y demás leyes aplicables⁴¹.

2. Facilidades en el pago de impuestos nacionales

De acuerdo con el encabezado del artículo 10 de la LFDNE, “*El Ejecutivo Nacional implementará fórmulas que faciliten el pago de impuestos nacionales*”. De esta norma, no se entiende por qué el beneficio fiscal sólo comprende los “impuestos”

³⁹ Artículo 16 de la LFDNE: “**Obligatoriedad del registro**// La inscripción en el Registro Nacional de Emprendimientos otorga personalidad jurídica al emprendimiento. El registro de los emprendimientos en el Registro Nacional de Emprendimiento constituye una condición indispensable para el acceso a los beneficios y estímulos establecidos en esta Ley, así como para su reconocimiento ante las instituciones del Estado”.

⁴⁰ Artículo 17 de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos de 2001 (LFDNE/2001), (Gaceta Oficial N° 6.656 Extraordinario, 15 de octubre de 2021): “**Inscripción en el Registro Mercantil**// La inscripción en el Registro Nacional de Emprendimientos tendrá una vigencia máxima de dos años. Cumplido este plazo, el emprendimiento deberá ser inscrito en el Registro Mercantil correspondiente bajo las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio y demás leyes aplicables, so pena de la comisión de ilícitos tributarios formales, materiales y penales previstos en la legislación tributaria”.

⁴¹ Artículo 17 de la LFDNE: “**Inscripción en el Registro Mercantil**// La inscripción en el Registro Nacional de Emprendimientos tendrá una vigencia de tres años. Cumplido este plazo, el emprendimiento deberá ser inscrito en el Registro Mercantil correspondiente bajo las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio y demás leyes aplicables, so pena de la comisión de ilícitos tributarios formales, materiales y penales previstos en la legislación tributaria. La Presidenta o Presidente de la República Bolivariana de Venezuela podrá ampliar o reducir el plazo de vigencia al que hace referencia este artículo, en atención a las realidades de la economía nacional”. Sin entrar en mayores precisiones —para no desviarnos del tema—, debe advertirse la mixtura conceptual (por la materia) en la que incurre el recién citado artículo, en tanto refiere como consecuencia de no inscribir el emprendimiento en el Registro Mercantil correspondiente, el “incumplimiento” de deberes tributarios formales, materiales y penales.

nacionales, en lugar de los *tributos* nacionales, con lo cual quedarían amparados bajo el estímulo otorgado, además, las *tasas* y *contribuciones*. Adicionalmente, a la fecha tales medidas no han sido adoptadas.

3. Exoneración de impuestos directos

El mismo artículo 10 de la LFDNE también establece que el Ejecutivo Nacional podrá exonerar total o parcial del pago de impuestos *directos* (e. g., impuesto sobre la renta, impuesto a los grandes patrimonios, etc.) a los emprendimientos que cumplan con los requisitos estipulados en la propia LFDNE, pudiendo de entrada interpretarse que su vigencia sería temporalmente aplicable durante sus primeros tres años de actividad, en tanto en cuanto una vez terminado ese período el emprendimiento dejaría de calificar como tal, precisamente por vencimiento de su inscripción en el RNE (con la precisión antes anotada sobre su eventual ampliación o reducción presidencial). No obstante, nada impide que dicho beneficio fiscal pueda extenderse por un tiempo mayor, en atención a su regulación en el decreto de exoneración.

Esta exoneración, que tampoco ha sido dictada, está además sujeta a otra condición expresa: *las ventas anuales del emprendimiento no pueden superar el equivalente a diez mil veces el tipo de cambio oficial publicado por el Banco Central de Venezuela*, la cual lejos de potenciar su desarrollo, más bien recargaría al emprendimiento si es “exitoso” en sus inicios.

4. Beneficios fiscales a nivel estadal y municipal

En el segundo párrafo del artículo 10 de la LFDNE, se instruye a los estados y municipios para regular sus propios incentivos fiscales para los emprendimientos en el ámbito de sus competencias, indicando, además, que los mismos deberán adoptar medidas para favorecer la constitución y el desarrollo de nuevos emprendimientos. Tampoco se tiene noticia de la concreción de estos beneficios.

5. Régimen municipal tributario simplificado

Por su parte, la Ley Orgánica de Coordinación y Armonización de las Potestades Tributarias de los Estados y Municipios (“LOCAPTEM”)⁴² establece en su artículo 43⁴³ como beneficio fiscal (“estímulo a los emprendimientos”), que la sumatoria de *todos* los impuestos municipales aplicables a los emprendimientos no pueden ser mayores del 1% de los ingresos brutos anuales obtenidos por el emprendimiento. Además, el régimen tributario al que estarán sometidos los emprendimientos constará de una “única cuota impositiva”, bajo una modalidad de “régimen tributario simplificado” que pareciera identificarse con una suerte de “monotributo municipal”, el cual gravará la actividad económica del contribuyente emprendedor, y se fijará de acuerdo con la modalidad de actividad económica⁴⁴ y el volumen de ventas anuales que realice, en atención a una tabla de valores⁴⁵.

Más allá de lo beneficioso que pudiera resultar este incentivo fiscal municipal, luego de casi dos años transcurridos desde el dictado de la LOCAPTEM, tampoco se conoce sobre la implementación efectiva del aludido “régimen tributario simplificado” mediante la referida “única cuota impositiva”.

6. Exoneración de tasas de inscripción como “entidades de trabajo” y ¿algo más?

También se han establecido beneficios fiscales para los nuevos emprendimientos relacionados con la dispensa del pago de algunas tasas, aun cuando no se tiene claro cuál es la *base legal* de la misma. En este sentido, el Decreto N° 4.783⁴⁶ exonera específica-

⁴² Gaceta Oficial N° 6.755, 10 de agosto de 2023.

⁴³ Artículo 43 de la LOCAPTEM: “**Estímulo a los emprendimientos**// A los fines de favorecer la creación de un ecosistema favorable al desarrollo de los nuevos emprendimientos, la sumatoria de todos los impuestos municipales aplicables a los emprendimientos, establecidos de conformidad con la ley especial que rige la materia, no podrá exceder del uno por ciento (1%) de ingresos brutos anuales obtenidos por las y los contribuyentes.// Los municipios procurarán establecer un régimen tributario simplificado para los emprendimientos, a los fines de favorecer y promover la inclusión formal de los pequeños agentes económicos, fortalecer un estado generalizado de cultura tributaria y reducir la evasión fiscal.// El régimen tributario simplificado consistirá en una única cuota impositiva que se fijará considerando el tipo o clase de actividad económica y el volumen de ventas anuales y se regirá por un mismo procedimiento para su determinación, declaración, liquidación, pago, recaudación, control y fiscalización. Esta cuota será el único impuesto municipal que gravará la actividad de estos sujetos, sustituyendo cualquier impuesto a que esté sometida la actividad económica a nivel municipal”.

⁴⁴ Artículo 45 de la LOCAPTEM: “**Actividades económicas excluidas del régimen simplificado**// El Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de economía y finanzas establecerá el tipo o clase de actividad económica, comercial, de servicios o índole similar no susceptible de tributar bajo este régimen simplificado, independientemente del volumen de ventas anuales del contribuyente y demás características aplicables”.

⁴⁵ Artículo 44 de la LOCAPTEM: “**Tabla de valores**// A los efectos de la aplicación de este régimen simplificado, el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de economía y finanzas establecerá anualmente, previa opinión del Consejo Superior de Armonización Tributaria, la Tabla de Valores aplicable a los emprendimientos, dependiendo de su actividad y valor de ventas”.

⁴⁶ Gaceta Oficial N° 42.575, 23 de febrero de 2023.

mente a los emprendimientos debidamente inscritos en el RNE de las tasas de registro o inscripción como “entidades de trabajo” ante varios entes públicos de seguridad social y laboral, de conformidad con sus artículos 1⁴⁷ y 2⁴⁸. Dentro de esos entes, se incluyen el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS), el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES), el Fondo de Ahorro Obligatorio para la Vivienda (FAOV) y el Ministerio del Poder Popular para el Proceso Social del Trabajo.

Finalmente, y aun cuando la redacción del artículo 3⁴⁹ del Decreto no permite afirmar con certeza lo que pareciera disciplinar, en algún nivel es posible entender que, adicional a la dispensa del pago de las tasas indicadas, también se establecería un “beneficio de régimen simplificado y provisional para el pago de los aportes” que recaudan los indicados entes (IVSS, INCES, etc.).

Sin embargo, la duda nace por el reto sintáctico que supone el cierre oracional del enunciado, de acuerdo con el cual los emprendimientos deberán presentar el certificado de inscripción en el RNE *“para el disfrute del beneficio de régimen simplificado y provisional para el pago de los aportes para el Registro o inscripción como entidades de trabajo conforme a los términos y condiciones que establece las normas aplicables”* (subrayado agregado), como si el pago de los aportes tuviese lugar a fines de lograr el registro o inscripción del emprendimiento como “entidad de trabajo”.

⁴⁷ Artículo 1 del Decreto N° 4.783: “Se instruye a las autoridades del Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS), del Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES), Fondo de Ahorro Obligatorio para la Vivienda (FAOV) y al Ministerio del Poder Popular para el Proceso Social del Trabajo a implementar mecanismos para afianzar el desarrollo productivo de los nuevos emprendimientos debidamente registrados por ante el Registro Nacional de Emprendimientos (RNE), para lo cual deberán dispensar del pago del Registro o inscripción como entidades de trabajo en los referidos organismos”.

⁴⁸ Artículo 2 del Decreto N° 4.783: “El Ministerio del Poder Popular con competencia en Economía, Finanzas y Comercio Exterior, brindará la asistencia técnica a los organismos indicados a los que hace referencia el artículo anterior, a los fines de la implementación de los mecanismos para respaldar a los nuevos emprendimientos mediante la dispensa de la obligación del pago correspondiente a la inscripción o registro como entidades de trabajo, una vez formalizada su inscripción o registro”.

⁴⁹ Artículo 3 del Decreto N° 4.783: “A los fines del control, los nuevos emprendimientos deberán presentar el Certificado de Registro Nacional de Emprendimientos ante los organismos indicados en el artículo 1º de este Decreto, para el disfrute del beneficio de régimen simplificado y provisional para el pago de los aportes para el Registro o inscripción como entidades de trabajo conforme a los términos y condiciones que establece las normas aplicables”.

CONCLUSIONES

1. El emprendimiento es un fenómeno complejo que puede ser abordado desde diversas perspectivas, cada una de las cuales ofrece una visión única y complementaria. En ese sentido, consideramos que el emprendimiento consiste en el proceso económico de identificar y capitalizar oportunidades de negocio mediante la creación de un nuevo proyecto o empresa, que busca satisfacer necesidades del mercado. Este proceso implica asumir riesgos calculados, teniendo en cuenta que el emprendedor debe evaluar y decidir cómo abordarlos en un entorno competitivo específico. Así, el emprendimiento combina la visión de detectar vacíos en el mercado con la capacidad de invertir recursos (tanto financieros como humanos) para desarrollar una solución innovadora que genere valor y contribuya al crecimiento económico de un determinado país.
2. El ordenamiento jurídico venezolano establece, de entrada, cuatro tipologías de beneficios fiscales, a saber: exenciones, exoneraciones, rebajas o acreditaciones, y desgravámenes. Las exenciones dispensan total o parcialmente el pago de la obligación tributaria y se diferencian de la no sujeción porque requieren una justificación específica y dispensan el pago de la obligación tributaria, mientras que la no sujeción implica la no realización del hecho imponible, por lo que no se genera dicha obligación. Las exoneraciones, por su lado, tienen el mismo efecto que las exenciones, pero se diferencian de estas últimas en que las mismas son otorgadas por el Poder Ejecutivo en los supuestos establecidos en la ley. Las rebajas (o acreditaciones) reducen la cuota tributaria a pagar y, por lo general, están vinculadas a estímulos de inversión. En conjunto, estos mecanismos son herramientas clave para la política fiscal y el fomento de actividades. Finalmente, en relación con los desgravámenes, si bien una caracterización de todo tipo de minoración de la base (y no sólo de la cuota) da lugar a su encuadramiento dentro de una noción amplia de beneficios fiscales, en la actualidad la tendencia sobre los mismos consiste en disciplinarlos, principalmente, como acreditaciones a la cuota íntegra del tributo, así como en razón de la consecución de fines extrafiscales o propiamente incentivadores.
3. Si bien es cierto que, desde el año 2021 con la introducción de la LFDNE, se ha percibido cierta tendencia en fomentar y desarrollar los emprendimientos a través de algunos beneficios (fiscales y de otra naturaleza), consideramos que, dadas las circunstancias económicas actuales, los incentivos tributarios actualmente disciplinados, aunque son un punto partida, no parecieran ser suficientes para lograr el fin perseguido. Además, para potenciar el ecosistema de emprendimientos en el país, no sólo deben regularse *normativamente* tales

beneficios fiscales, sino —y más importante aún— los mismos deben efectivamente *implementarse y aplicarse* para lograr un verdadero (y no meramente semántico) alivio tributario en lo *cualitativo, cuantitativo y temporal*.

BIBLIOGRAFÍA

- ABACHE CARVAJAL, Serviliano, *La (des)institucionalización del impuesto sobre la renta*, Academia de Ciencias Políticas y Sociales - Editorial Jurídica Venezolana - Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Serie Estudios de la Academia N° 113, Caracas, 2019.
- ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, César. “Artículo 133: la potestad tributaria”, *Comentarios a la Constitución española de 1978*, tomo 10, Cortes Generales, Madrid, 1998.
- ANDARA SUÁREZ, Lenin José, *Manual de Derecho tributario I. Derecho sustantivo*, autor, Mérida, 2018.
- BELISARIO R, José Rafael, “Los beneficios fiscales en el impuesto sobre la renta”, en SOL GIL, Jesús (Coord.), *60 años de imposición a la renta en Venezuela*, Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Caracas, 2003.
- ROSA, Peter y BOWES, Ryan, *Entrepreneurship: some lessons of social anthropology*, E.C.S.B., 4th Workshop on Research in Entrepreneurship, Colonia (Alemania), 1990.
- BYGRAVE, William y HOFER, Charles, “Theorizing about entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter Ed., Waco Texas, 1991.
- CANTILLON, Richard, *Essai sur la nature du commerce en général*, Français modernisé par Stéphane Couvreur, París, 1755.
- CASSON, Mark, *Entrepreneurship: Theory, networks, history*, Edward Elgar Publishing, Reading (Reino Unido), 2010.
- COOPER, Arnold, FOLTA, Timothy y WOO, Carolyn, “Entrepreneurial information search”, *Journal of Business Venturing*, N° 2, vol. 10, Elsevier, Illinois, 1995.
- DUARTE, Tito y RUIZ, Myriam, *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*, Scientia et Technica, , Pereira (Colombia), 2009.
- FONROUGE, Cécile, “Entrepreneur / Manager: deux acteurs d'une même pièce”, *Communication AIMS XI Conférence annuelle: en Actes des colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique AIMS*, Université d'Evry, Evry (Francia), 2002.
- FRAGA-PITTALUGA, Luis, *Principios constitucionales de la tributación*, Editorial Jurídica Venezolana, Colección Estudios Jurídicos N° 95, Caracas, 2012.
- GARCÍA NOVOA, César, “Problemas conceptuales y prácticos de los beneficios fiscales”, en SALAVERRÍA L., José Getulio (Coord.), *XIII Jornada Aníbal Dominici: en homenaje al Dr. Humberto Romero-Muci*, Asociación Civil Juan Manuel Cajigal, Caracas, 2023.
- GARTNER, William, “A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation”, *Academy of Management Review*, N° 4, vol. 10, Georgetown University, Washington, D.C., 1985.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM), *Small and Medium Enterprises Finance*. Disponible en: gem-global-report-2020-21-web-1620064317.pdf.

- ITURBE ALARCÓN, Manuel, "No sujeción, exención, exoneración y otros beneficios fiscales", en SOL GIL, Jesús, *et al.*, *Manual Venezolano de Derecho Tributario*, Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Caracas, 2013.
- MARTÍN QUERALT, Juan, LOZANO SERRANO, Carmelo y POVEDA BLANCO, Francisco, *Derecho tributario*, Editorial Aranzadi, 13^a edición, Cizur Menor (Navarra), 2008.
- MONASTERIO-PÉREZ, Jhonny, RODRÍGUEZ, Aysleen, RODRÍGUEZ, Yeniny y GUTIÉRREZ, Alejandro, "Marco referencial para el desarrollo del emprendimiento en Venezuela", *Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, Nº 3, vol. 6, Nº 3, Pro-Hominum, Caracas, 2024.
- PÉREZ ROYO, Fernando, *Derecho financiero y tributario. Parte general*, Thomson Reuters, 23^a edición, Cizur Menor (Navarra), 2013.
- RODRÍGUEZ, Alfonso, *Nuevas Perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*, Universidad del Norte, Barranquilla, 2009. Disponible en http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1657-62762009000100005&script=sci_arttext.
- ROMERO-MUCI, Humberto, "Desinstitucionalización del concepto deducción en el impuesto sobre la renta. «Un caso de manipulación semántica en el lenguaje jurídico»", *Revista de Derecho Tributario*, Nº 142, Asociación Venezolana de Derecho Tributario, Caracas, 2014.
- SCHUMPETER, Joseph, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York, 1943.
- TURGOT, Anne-Robert-Jacques, "Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza", *Cuadro filosófico de los progresos sucesivos del espíritu humano y otros textos*, Fundación Editorial Universitaria de Venezuela, Caracas, 1991.
- VÈRIN, Hélène, *In entrepreneurs, entreprise, histoire d'une idée*, Classiques Garnier, París, 2011.

El papel de las sociedades mercantiles en la formalización de emprendimientos

Franco Di Miele*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 157-184

Resumen: Las sociedades mercantiles siguen siendo el vehículo idóneo para formalizar emprendimientos, pero su eficacia depende de un marco legal moderno. El caso venezolano muestra una cierta desconexión, con una ley que le concede al emprendimiento personalidad jurídica con carácter temporal (tres años) y que no resuelve la obsolescencia de la Sociedad de Responsabilidad Limitada. A pesar de esto, el papel de las sociedades mercantiles en la formalización de emprendimientos sigue siendo fundamental.

Palabras clave: Emprendimiento, Responsabilidad Limitada, Formalización.

The Role of Commercial Companies in the Establishment of Ventures

Abstract: Business entities remain the ideal vehicle for formalizing new ventures, but their effectiveness hinges on a modern legal framework. The Venezuelan case shows a certain disconnect, with a law that grants emprendimiento legal personality on a temporary basis (three years) and that fails to address the obsolescence of the Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.). Despite this, the role of commercial companies in the formalization of ventures remains fundamental.

Keywords: Entrepreneurship, limited liability, establishment.

Autor invitado

* Abogado *Cum Laude* de la Universidad Católica Andrés Bello. *Master en Diritto Commerciale Internazionale Summa Cum Laude* (110/110 e lode) de la Sapienza Roma. MSC *Business Studies School of Business and Trade Lucerne* GPA 4.0 100%. Socio en InterJuris Abogados, S.C. Email: franco.dimiele@interjuris.com.

El papel de las sociedades mercantiles en la formalización de emprendimientos

Franco Di Miele*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 157-184

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *Evolución del término emprendedor.* 2. *El Comerciante en el Derecho Venezolano.* 3 *La Ley de Emprendimiento.* 4. *Las Sociedades Mercantiles y el Emprendimiento.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

El origen de la palabra emprendedor se remonta al término francés *entrepreneur* y se relaciona de forma directa un signo distintivo propio de los emprendedores que es el ser pionero u original. En este sentido, la paternidad del concepto de *entrepreneur* se encuentra reservada al francés de origen irlandés Richard Cantillon quien en su obra “*Essai sur la nature du commerce en général*” publicada post-mortem en 1755. Para Cantillon el emprendedor es “...un individu preneur de risque qui mobilise des ressources dans l’anticipation d’un bénéfice futur de son activité”, es decir un individuo que actúa como un agente que asume o toma riesgos y que moviliza recursos, anticipadamente, con el propósito de obtener un beneficio futuro derivado de su actividad comercial; de este modo, es un agente que adquiere medios de producción a cierto precio y los combina de forma ordenada para obtener un nuevo producto, lo cual difiere en gran medida de la concepción primigenia capitalista.

Tal como se notará a lo largo de este artículo, al ser las necesidades humanas múltiples y los recursos para satisfacerlas finitos, la innovación y el riesgo se erigen como elementos esenciales para lograr la maximización de dichos recursos limitados. En este proceso, el ordenamiento jurídico, como producto y factor social, adquiere una marcada preponderancia. Asimismo, las diversas formas asociativas mercantiles y la formalización de éstas, se convierten en un factor determinante para fomentar

* Abogado *Cum Laude* de la Universidad Católica Andrés Bello. *Master en Diritto Commerciale Internazionale Summa Cum Laude* (110/110 e lode) de la Sapienza Roma. *MSC Business Studies School of Business and Trade Lucerne* GPA 4.0 100%. Socio en InterJuris Abogados, S.C. Email: franco.dimiele@interjuris.com.

¹ Benjamin Michallet, «Qu'est l'entrepreneur?» (nota), BSI Economics, <https://bsi-economics.org/qui-est-l-entrepreneur-bm>.

y proteger el desarrollo del emprendimiento y el desarrollo económico y la calidad de la sociedad. Es en este contexto, como el paso de un emprendimiento desde la economía informal hacia la formalidad jurídica se manifiesta como un punto crítico que define su potencial de crecimiento, su capacidad para atraer capital y su estabilidad a largo plazo. Históricamente, las sociedades mercantiles, como vehículos legales, han sido el principal mecanismo a través de los cuales se ha plasmado dicha conversión. Sin embargo, la eficacia de las sociedades mercantiles depende del marco jurídico que el Estado diseña como entorno para la constitución y funcionamiento de las mismas.

En la práctica, podemos notar como la mayor parte de los emprendedores se enfrentan al dilema que existe entre las ventajas que ofrece formalizar su actividad comercial a través de una sociedad mercantil y los costos inherentes a dicha formalización lo cual desincentiva dicha práctica. Una sociedad mercantil (que adquiera la figura de una sociedad de responsabilidad limitada), ofrece un gran número de ventajas tales como: (i) la limitación de la responsabilidad personal del emprendedor (quien se configuraría como accionista o socio), (ii) se facilita el acceso a crédito y financiamiento ya que permitiría la incorporación de nuevos capitales a través de la cesión de acciones o cuotas, por ejemplo, (iii) confiere un mayor grado de seguridad jurídica a las transacciones, desde la óptica de terceros que contratan con las mismas, entre otras tantas. Sin embargo, los costos, la complejidad del proceso de registro y los lapsos requeridos para el proceso de constitución pueden fungir como obstáculos capaces de desincentivar la constitución de sociedades mercantiles.

Históricamente, el derecho mercantil ha evolucionado para dar respuesta a las necesidades de la actividad económica organizada. Es así como, la figura del *commerciant* del siglo XIX ha dado paso a conceptos más amplios como *l'imprenditore* en Italia o la noción de *entreprise* en Francia, cada vez más se centra en la actividad económica organizada más que en la persona del comerciante². De este modo, las sociedades mercantiles son una muestra jurídica de dicha evolución, siendo entidades concebidas con la finalidad de organizar capital y mano de obra, encontrándose además dotadas de una personalidad jurídica propia y, adicionalmente de responsabilidad limitada para sus socios o accionistas (en el caso de las sociedades mercantiles dotadas con dichas características).

² Massimo Montanari y Elisabetta Pederzini, "Origini, Sviluppo Storico e Prospettive del Diritto Commerciale Italiano," en *L'imprenditore e Il Mercato* (Giappichelli, n.d.), <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892105751.pdf>.

1. Evolución del concepto emprendedor

Sin ánimos de agotar el argumento, al concepto de *entrepreneur* de Cantillon antes señalado Jean-Baptiste Say agrega ciertos elementos, entre los cuales destacan, el liderazgo, la previsión, la asunción de riesgos, la evaluación de proyectos, y la movilización de recursos desde un área en la cual el rendimiento no es óptimo a una de alta productividad. Adicionalmente, Say considera que el éxito propio del *entrepreneur* no sólo es importante para el individuo, lo es para la toda la sociedad; de esta forma, considera Say que un Estado en el que abunden los comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente prosperen artistas o científicos³.

En la línea de Cantillon, las primeras reflexiones sobre la figura del *entrepreneur* propia de los autores de la escuela francesa Jean-Baptiste Say y Jean-Gustave Courcelle-Seneuil ponen énfasis en la capacidad de buena gestión de este, que lo diferencia del capitalista ordinario. El *entrepreneur* se convierte en el agente central de todo sistema de producción y distribución, al que Say define como el agente dotado de buen juicio⁴. De este modo será el agente que domina el sentido de los negocios y el arte de emprender, es decir, el arte de emplear de la manera más útil posible el capital y el trabajo⁵. La empresa se define entonces como "*toute application de l'activité humaine qui consiste à combiner l'emploi des forces diverses pour atteindre un but déterminé*" es decir, toda aplicación de la actividad humana que consiste en combinar el empleo de diversas fuerzas para alcanzar un fin determinado.

Por su parte Anne Robert Jacques Turgot, cofundador del fisiocratismo⁷, contiene las premisas, propias de la figura de empresario que fueron desarrollados en el siglo XIX. Si bien la prioridad de Turgot es identificar el fin al que se destinan los

³ María Marta Formichella, "El Concepto De Emprendimiento y su Relación Con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local," (monografía, INTA, Buenos Aires, Argentina, n.d.), 10, <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>.

⁴ Michallet, Qui est l'*entrepreneur* ?...

⁵ George Ribeil, refiriendo a Courcelle-Seneuil. *Fondateur du management moderne des entreprises au milieu du XIX siècle. L'invention de la gestion: Histoire et pratique*, l'Harmattan, Paris, 33 1994, referido por Michallet, Qui est l'*entrepreneur* ?...

⁶ Michallet, Qui est l'*entrepreneur* ?... refiriendo a Courcelle-Seneuil , referido por Ribeil, *Fondateur du...*,p.40.

⁷ Se trata de una doctrina económica desarrollada en Francia durante el siglo XVIII, la cual considera que la fuente de la riqueza proviene de la tenencia de la tierra. En este sentido, Turgot identifica cinco métodos principales para que un terrateniente obtenga ingresos de sus tierras sin trabajarlas directamente: (i) mediante obreros asalariados, (ii) explotación de esclavos,(iii) cediendo los fondos por una renta, a través de la aparcería (mezzadria), o (v) alquilando los terrenos, siendo esta última la opción más ventajosa para el propietario. Este sistema de producción y distribución es el resultado de un largo proceso de privatización de las tierras comunes. Sabatino Prosperi, «Anne-Robert-Jacques Turgot,» en *filosofico.net*, <https://www.filosofico.net/turgot1.htm>.

capitales⁸, distingue tempranamente al *entrepreneur* como un agente remunerado por la dirección de los negocios, del capitalista prestamista de dinero cuya remuneración emana del interés, es decir, de la remuneración del capital. Sin embargo, la verdadera novedad de la óptica de Turgot se marca en la identificación del *entrepreneur-capitaliste* como un agente cuyo saber es más relevante como valor agregado y no únicamente como un aportante de fondos⁹.

De esta forma, para la escuela originaria francesa, el arte de emprender combina una dimensión innata con la adquisición de conocimientos específicos en áreas como fabricación, análisis de consumidores y costos¹⁰. La cualidad más importante del *entrepreneur* es el “*bon jugement*”, que le permite actuar con prudencia e imaginar el futuro en situaciones de incertidumbre¹¹. Por lo tanto, l'*entrepreneur* no es solo un buen gestor de recursos, sino también un estratega capaz de tomar decisiones acertadas sin certezas, siendo esta habilidad —más que el simple conocimiento— la clave del éxito. Un ejemplo de la aplicación de estas ideas fue la fundación de la primera escuela de comercio del mundo (hoy ESCP Europe) por parte de Jean-Baptiste Say¹².

Nótese, cómo va a ser un elemento fundamental y determinante la asunción del riesgo; con el pasar de los años y especialmente en corrientes anglosajonas, en la figura del emprendedor pierde preponderancia el riesgo y es acentuada la innovación. Es así como para Alfred Marshall, la competencia entre las firmas, en términos de productividad, se logra partiendo de incrementos marginales producidos por la innovación¹³, es así como la innovación pasa a considerarse, un factor productivo susceptible de remuneración¹⁴.

Para Marshall, el emprendedor (*who undertakes*) es una presencia poco común entre los agentes económicos, y en consecuencia “(...) coordina el capital y el trabajo dentro de la firma y la oferta y la demanda en el mercado. Ellos [los emprendedores] toman todos los riesgos que están asociados con la producción; lideran y manejan

⁸ Philippe Fontaine, La théorie de l'*entrepreneur* de Turgot: commentaire. *L'Actualité économique*, 68(3), (1992) : 515-523 referido por Michallet, en Qui est l'*entrepreneur* ?...

⁹ Michallet, Qui est l'*entrepreneur* ?...

¹⁰ *Id.*

¹¹ *Id.*

¹² *Id.*

¹³ Hannah Orwa Bula, Evolution and Theories of Entrepreneurship: A critical Review on the Kenyan Perspective”, *International Journal of Business and Commerce*, vol. 1, núm. 11, 2012 pp. 81-96 y Sylvia Nasar, The grand pursuit of Alfred Marshall and Joseph Schumpeter: The firm, the entrepreneur, and economic growth , *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 157, núm. 1, marzo 2013 , pp. 58-66, referido por Claudia Verónica Querejazu Vidovic, «Aproximación teórica a las causas del Emprendimiento,» *Economía Teoría y Práctica*, n.o. 52 (enero-junio 2020): 63.

¹⁴ Jesus Ma. Valdaliso y Santiago López, Santiago Historia económica de la empresa. Barcelona: Ed. Crítica, 2000; referido por Querejazu , Aproximación teórica...73.

sus empresas; son minimizadores de costo y por lo tanto son innovadores y la razón del progreso¹⁵."

Por su parte, Joseph Schumpeter, uno de los principales exponentes del emprendedor-innovador en su obra *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* del año 1911, partiendo del carácter innovador del emprendedor marshalliano, Schumpeter lo posiciona como el motor del desarrollo económico y del capitalismo. Siendo para este autor un concepto clave la "destrucción creativa", visto como un proceso incesante donde la innovación (nuevos productos, procesos o mercados) revoluciona la estructura económica desde adentro, desplazando lo antiguo por lo nuevo¹⁶. Este autor distingue entre dos tipos de emprendedores, el Tipo I: El emprendedor individual y revolucionario, que rompe con lo establecido. Es la figura central de la "destrucción creativa" y el Tipo II: Un emprendedor más diluido que opera dentro de las grandes corporaciones que surgieron después de la guerra¹⁷. El interés actual en el crecimiento económico (neo-schumpeterianismo) se ha centrado nuevamente en el emprendedor Tipo I¹⁸. Según Schumpeter, estos individuos son motivados por la ganancia, el deseo de superación y la satisfacción de crear, y poseen un carácter dispuesto a ir contra la corriente¹⁹.

De forma contemporánea, Frank H. Knight **añade una perspectiva complementaria. Para él, la función esencial del emprendedor no es solo asumir riesgos, sino enfrentar la** "verdadera incertidumbre"²⁰, es decir todo aquello que no se puede medir ni calcular con probabilidades. De este modo, añaden Blanchflower y Oswald, siguiendo la corriente de Knight que esta capacidad de tomar decisiones en un entorno de incertidumbre radical es lo que, define verdaderamente al emprendedor²¹.

¹⁵ Querejazu , Aproximación teórica...73.

¹⁶ Schumpeter,citado por Edith Penrose, *The theory of the growth of the firm*, 3a. ed. Oxford: University Press (1959/1995); referido por por Querejazu , Aproximación teórica...74.

¹⁷ Martin Carree, y Roy Thurik, *The impact of Entrepreneurship on Economic. Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Estados Unidos: Growth. Acs y Audretsch, Springer (2005), referido por por Querejazu , Aproximación teórica...74.

¹⁸ Andre Van Stel, Martin Carree, y Roy Thurik, (2005), "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth", *Small Business Economics*, vol. 24, núm. 3, pp. 311-321, Carree y Thurik, *The impact of Entrepreneurship...*; Israel Kirzner, (2009), "The alert and creative entrepreneur: a clarification", *Small Business Economics*, vol. 32, pp. 145-152; referidos por Querejazu , Aproximación teórica...74.

¹⁹ Mirjam Van Praag, , "Some Classical views on Entrepreneurship", *De Economist*, vol. 147, núm. 3, (1999). 22 referido por Querejazu , Aproximación teórica...74.

²⁰ Frank Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (1921), Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>. Para dicho autor el riesgo es el cálculo de la probabilidad de un evento, por lo tanto puede ser estimado. Por su parte, la incertidumbre, no es mesurable, ya que es producto de los límites de la razón para conocer el futuro. Querejazu , Aproximación teórica... 74.

²¹ David G. Blanchflower, G y Andrew J. Oswald "What makes an entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, vol. 16, (1998), núm. 1, pp: 26-60., referido por Querejazu , Aproximación teórica... 75.

En esta línea de pensamiento, Edith Penrose, desde la teoría de la firma y del crecimiento de la empresa, aborda el emprendimiento como una función o cualidad psicológica dentro de la empresa²². Esta refiere al “espíritu de empresa”, como un temperamento imaginativo, ambicioso y confiado que impulsa a la firma a buscar nuevas oportunidades de crecimiento e innovación, en lugar de simplemente continuar con sus operaciones existentes. La Teoría del Crecimiento de la Empresa, se enfoca en el interior de la empresa, argumentando que su crecimiento está impulsado por el uso creativo de sus recursos sobrantes y la capacidad de la gerencia para descubrir nuevas “servicios” o usos para dichos recursos. En este contexto, Penrose define el emprendimiento como una “predisposición psicológica” de los individuos para asumir riesgos y comprometer recursos en actividades especulativas con la esperanza de obtener una ganancia. Este “espíritu de empresa” es precisamente lo que, según ella, distingue a las empresas que buscan activamente el crecimiento y la innovación de aquellas que solo mantienen sus operaciones. Por lo tanto, el emprendimiento no es una actividad externa, sino una cualidad interna que funciona como el motor para la expansión²³.

Más recientemente, economista Israel Kirzner, figura central de la escuela ne奥 austriaca, presenta un concepto clave de emprendedor, siendo éste aquel individuo que se caracteriza por una “actitud alerta” para descubrir oportunidades de ganancia que otras personas han pasado por alto. De este modo, según Kirzner, es la decisión del emprendedor la que impulsa este proceso. Es así como, el emprendedor, en su búsqueda de beneficio personal, cumple una función esencial: (i) Detecta y corrige errores en la estructura de precios del mercado y (ii) Remedia la ignorancia de otros actores sobre nichos de ganancia desatendidos. Esta acción tiene el efecto de empujar al mercado hacia una mayor coordinación y equilibrio. Finalmente, la cualidad fundamental del emprendedor es, por tanto, el *alertness*: la habilidad para percibir posibilidades económicas que nadie más ha reconocido²⁴.

En síntesis, la concepción del emprendedor, desde el punto de vista económico ha pasado por diversas etapas y ha sufrido múltiples transformaciones, las cuales reflejan el *zeitgeist* del período de pertenencia. Es así como ha pasado de ser visto inicialmente como un gestor que moviliza recursos hacia la productividad (Say, Turgot) y un coordinador en busca de eficiencia (Marshall), a convertirse en el motor del desarrollo económico en general. Schumpeter, lo define como un innovador disruptivo que impulsa la “destrucción creativa”. Otros autores destacan su rol al manejar

²² Para mayor información consultar Edith Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, by Edith T. Penrose. Oxford: Blackwell, 1959.

²³ Anil Nair, Joseph Trendowski, y William Judge, reseña de *The Theory of the Growth of the Firm*, de Edith T. Penrose, *Management Faculty Publications* 8 (2008), https://digitalcommons.odu.edu/management_fac_pubs/8.

²⁴ Querejazu , Aproximación teórica...76.

la incertidumbre incalculable (Knight), su impulso interno por el crecimiento o "espíritu de empresa" (Penrose), y su capacidad única para descubrir oportunidades de ganancia que otros no ven, corrigiendo así las ineficiencias del mercado (Kirzner). Constituyendo en cualquier caso un agente de transformación social.

2. El Comerciante en el Derecho Venezolano

Aun cuando no se trata del argumento central del presente artículo, es pertinente traer a colación, así sea de forma sucinta, algunas consideraciones relativas al comerciante conforme al ordenamiento jurídico venezolano. En este sentido, el artículo 10 del Código de Comercio venezolano²⁵ dispone que "*Son comerciantes los que teniendo capacidad para contratar hacen del comercio su profesión habitual, y las sociedades mercantiles.*" Dicha disposición reproduce en términos similares la contenida en el *Codice di Commercio* Italiano de 1882 el cual disponía que: "*Son comerciantes quienes ejecuten actos de comercio como profesión habitual (...)*"²⁶. Por su parte, el *Code de Commerce Français* originalmente promulgado en 1807 hasta la fecha mantiene disposiciones similares a las contenidas en Venezuela con respecto a la habitualidad, así dispone en su artículo L121-1 que: "*Son comerciantes aquellos que realizan actos de comercio y hacen de ello su profesión habitual*".²⁷

En este orden de ideas, el individuo como comerciante es resultado de la ejecución de actos de comercio, siendo pertinente destacar el carácter profesional y habitual en la realización de dichos actos:

La definición del comerciante individual ha sido largamente criticada por exceso y por defecto. Sin embargo, hay algo que merece recalcar en la misma: para el derecho venezolano, el comerciante es un resultado de acto de comercio y no un requisito previo. Es decir: para adquirir la calificación de comerciante es preciso realizar actos de comercio. No se es comerciante a priori, como podría resultar en los sistemas legislativos en donde la calidad de tal nace de la matriculación en un registro. Los aspectos subjetivos de la fundamentación del derecho venezolano son cronológicamente posteriores en cada sujeto aunque sigan siendo prioritarios o principales en su función de delimitar la disciplina²⁸.

²⁵ Cuya reimpresión por error de copia fue publicada en la Gaceta Oficial No. 475 Extraordinario de fecha de fecha 21 de diciembre de 1955.

²⁶ Artículo 8 traducción libre "*Sono commercianti coloro che esercitano atti di commercio per professione abituale*". Istituto Nazionale di Alta Formazione Giurica, "I contratti d'impresa" (documento PDF, 2017), 7, <https://www.ratioiuris.it/wp-content/uploads/2017/05/ContrattiImpresa.pdf>.

²⁷ Traducción libre de "Article L121-1 *Sont commerçants ceux qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle*". *Code de commerce*, art. L442-1 (France), , https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000005634379/LEGISCTA000006133172.

²⁸ Hugo Mármol Marquí, *Fundamentos de Derecho Mercantil, Parte General* (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello. Estudios Jurídicos, 1978), 121.

El acto de comercio en el derecho venezolano refiere a las obligaciones que se encuentran reguladas por el derecho mercantil, las cuales se encuentran contenidas en el artículo 2 del Código de Comercio. Con la expresión “acto de comercio” se quiere aludir a todas aquellas actividades del derecho de obligaciones que están reguladas por el Derecho Mercantil. En este sentido, la mayor parte de esas actividades se encuentran expresamente especificadas dentro de la Ley. Es así, como el aspecto objetivo de los sistemas mixtos también implica la necesidad de esta enumeración, tal es el caso del listado contenido en el art. 2 del Código de Comercio²⁹. Al respecto Mármol señala que:

El legislador usa esta denominación de “actos de comercio” en un sentido totalmente práctico. No se refiere a “actos jurídicos con significación comercial”- actos aislados, perfectamente definidos que tengan un contenido mercantil-sino a todo un conglomerado de operaciones, actividades y situaciones que están englobadas dentro de un concepto general. Por ejemplo, cuando considera acto de comercio “la compra hecha con ánimo de reventa” (art. 2 ordinal 1) está atribuyendo carácter mercantil no sólo a la compra propiamente dicha, sino también a todas las otras operaciones que hayan tenido que ver con ella: la selección de la mercancía a comprarse, la discusión sobre el precio, lugar en donde tendrá lugar la reventa, comprador, el pago del precio³⁰.

Nótese que existen múltiples elementos que deben concurrir para que se confiera el *status* de comerciante, los cuales pueden coincidir con características inherentes al concepto propio de “empreendedor” desde un punto de vista económico, el cual como veremos en el siguiente capítulo no es especular a la definición que recientemente se incorporó a nuestro ordenamiento jurídico. Sin embargo, es distinto al caso de las sociedades de comercio las cuales se consideran de forma automática comerciantes. Al respecto Pisani Ricci refiriéndose a la letra de cambio señala que:

Pero el ejercicio de una profesión no puede consistir en la realización habitual de un acto meramente formal, desprovisto de sentido propio en la actividad productora y de contenido económico autónomo. La autonomía que el Derecho reconoce al referido título cambiario existe sólo en el ámbito de lo jurídico, no se traduce, pues, en autonomía económica, que es la que interesa; por lo cual, la teoría de los títulos valores ninguna influencia puede tener para determinar la existencia o inexistencia de la profesión de comerciante. La realización de los llamados actos accesorios o conexos no puede hacer comerciante a quien los ejecuta en forma habitual, pues ellos son mercantiles en relación a actividades comerciales principales, y, por tanto, sólo el ejercicio de éstas puede hacer adquirir a un sujeto el carácter de comerciante³¹.

²⁹ *Id.* 82.

³⁰ *Id.*

³¹ María Auxiliadora Pisani Ricci, “Anotaciones sobre el concepto de comerciante individual,” *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello* 4 (1966-1967): 75, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/4/UCAB_1966-1967_4_69-93.pdf.

En términos similares señala Goldschmidt que:

El ejercicio de los actos de comercio debe ser la base de la profesión de la persona que los realiza. No es suficiente la realización aunque continuada de actos de comercio si el ejercicio de dichos actos no constituye la base de la profesión; verbigracia, no es comerciante el agricultor aunque emita continuamente letras de cambio.”³²

Tal como veremos en la sección siguiente, la figura del comerciante, contenida en el Código de Comercio, en gran medida incorpora, aun cuando no lo haga de forma expresa desde el punto de vista normativo, rasgos propios del concepto de emprendedor que fueron abordados en la Sección 1 del presente artículo. En este sentido a diferencia de otros ordenamientos jurídicos tales como el italiano y el francés, a los cuales referiremos ulteriormente, en Venezuela se optó por la reciente incorporación al ordenamiento jurídico del concepto de emprendedor, teniendo dicho “*status*” una vigencia definida, antes que el establecimiento de formas societarias más simples o ágiles como el caso de la S.r.l.s. italiana³³ o la S.A.S francesa³⁴.

De este modo, el 15 de octubre de 2021 fue publicada en la Gaceta Oficial No. 6.656 Extraordinario la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, la cual fue posteriormente reformada el 16 de septiembre de 2024 y publicada en la Gaceta Oficial No. 6.842 Extraordinario de la misma fecha (en adelante “Ley de Emprendimiento”), la misma tiene como objetivo el fomento de una cultura emprendedora en el país para diversificar la producción de bienes y servicios e impulsar la innovación como motor del desarrollo económico y social. Para lograrlo, se busca crear un ecosistema favorable a través de políticas específicas, contando con características muy peculiares tal como se referirá a continuación³⁵.

3. La Ley de Emprendimiento

La finalidad de esta ley incluye el desarrollo armónico de la economía, la mejora del nivel de vida y el fortalecimiento de la soberanía económica. Además, se pretende estimular la creación y distribución justa de la riqueza, así como garantizar la libertad de las personas para ejercer la actividad económica que prefieran, dentro

³² Roberto Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil*, actualizado por María Auxiliadora Pisani Ricci, Gabriel Rodríguez e Ivanova Beirutti Ruiz (Caracas: Universidad Central de Venezuela / Universidad Católica Andrés Bello / Fundación Roberto Goldschmidt, 2001), 113.

³³ *Società a responsabilità limitata* *simplificata*.

³⁴ *Société par actions simplifiée*.

³⁵ Artículo 1 de la Ley de Emprendimiento.

del marco legal³⁶. Asimismo, incorpora una ratificación al principio de libertad económica consagrado en el artículo 112³⁷ de la Constitución Nacional³⁸, en este sentido la Ley de Emprendimiento establece que “*Se reconoce el derecho de toda persona a participar en la actividad económica, mediante la constitución de emprendimientos a los fines de contribuir con el desarrollo nacional y la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley.*”³⁹

Cuentan con especial relevancia para el presente artículo, las definiciones incorporadas por la Ley de Emprendimiento y el carácter central que adquiere el Registro Nacional de Emprendimientos (“RNE”). En este sentido, la Ley de Emprendimiento incorpora las siguientes definiciones:

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

1. Emprendimiento: Actividad económica con fines de lucro ejercida por una o más personas, que adquiere personalidad jurídica con la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento en los términos previstos en esta Ley.
2. Emprendedora o emprendedor: Es una persona con capacidades para innovar, entendidas estas como las capacidades de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, sustentable, responsable y efectiva.
3. Ecosistema Nacional de Emprendimiento: Es una comunidad apoyada por un contexto público de leyes, instituciones y prácticas económicas, formado por una base de organizaciones y personas interactuantes que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros.

De los conceptos antes señalados uno de los más innovadores y capaces de generar desarmonía e incerteza es el concepto de emprendimiento⁴⁰, dada la atribución de personalidad jurídica a una actividad, de carácter económico (lo cual debería

³⁶ Artículo 2 de la Ley de Emprendimiento.

³⁷ Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, Artículo 112 “*Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.*” Artículo 118 “*Se reconoce el derecho de los trabajadores y trabajadoras, así como de la comunidad para desarrollar asociaciones de carácter social y participativo, como las cooperativas, cajas de ahorros, mutuales y otras formas asociativas. Estas asociaciones podrán desarrollar cualquier tipo de actividad económica, de conformidad con la ley. La ley reconocerá las especificidades de estas organizaciones, en especial, las relativas al acto cooperativo, al trabajo asociado y su carácter generador de beneficios colectivos. El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía popular y alternativa.*”

³⁸ Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, publicada en la Gaceta Oficial No. 5.908 de fecha 19 de febrero de 2009.

³⁹ Artículo 5 de la Ley de Emprendimiento.

⁴⁰ La definición y positivización de conceptos económicos en el ordenamiento jurídico no es un fenómeno de reciente data, señalaba Salvatore Orlando Cascio, con relación a la unificación del *Codice di Commercio* y el *Codice Civile*, especialmente

interpretarse como lucrativa), que puede ser ejecutada por una persona⁴¹ (cabe aclarar que existen sociedades unipersonales en el extranjero, a las que se referirá ulteriormente), la cual y sin ánimos de entrar en polémicas doctrinarias adquiere su personalidad jurídica de forma similar a las sociedades mercantiles, con su registro⁴²; sin embargo, no será ante las oficinas del Registro Mercantil y más importante aún otorga personalidad jurídica a una “actividad económica”, lo cual ha generado debate. En este sentido, esto puede ser visto como imprecisión técnica de atribuir personalidad a una actividad en lugar de a una entidad (persona o conjunto de personas).

A diferencia de las figuras mercantiles habituales, el “Emprendimiento” no se origina a partir de un contrato social que constituya una nueva persona jurídica. Al carecer de un acta constitutiva y estatutos, sufre de una indefinición en su representación legal. Además, aunque se le reconozca personalidad jurídica, no queda claro cómo se deslinda su capital social del patrimonio del emprendedor, cuando en principio deberían ser entes separados tanto para terceros como para el propio fundador. Por último, en principio un Emprendedor no puede gestionar varios Emprendimientos paralelos, adicionalmente un Emprendimiento no puede a su vez fungir como el Emprendedor de otro Emprendimiento. Esto último se diferencia del caso de una sociedad mercantil que, como persona jurídica, sí puede ser accionista de otra empresa⁴³.

Pareciese así que la inclusión del concepto de Emprendimiento, en los términos antes indicados, puede manifestarse como un triunfo del método económico, el cual considera necesario que la realidad económica encuentre un punto de referencia

con relación a la figura *dell'impresa* que: “*Di certo le norme sulla impresa, pur con le rilevate disarmonie ed incertezze, tendono a rendere il codice più aderente alla realtà della vita sociale ed economica di quanto non fosse il codice civile precedente, impenniato essenzialmente sul diritto di proprietà, e lo stesso codice di commercio, che della vita economica considerava soltanto alcuni settori*”. Salvatore Orlando Cascio, “Dell’Impresa Agricola,” *Annali del Seminario Giuridico dell’Università di Palermo*, vol. XXV (agosto 1957): 7. Edición en Pdf.

⁴¹ Artículo 19 del Código Civil publicado en la Gaceta Oficial No. 2.990 Extraordinario de fecha 26 de julio de 1982. Son personas jurídicas y por lo tanto, capaces de obligaciones y derechos: 1º La Nación y las Entidades políticas que la componen; 2º Las iglesias, de cualquier credo que sean, las universidades y, en general, todos los seres o cuerpos morales de carácter público; 3º Las asociaciones, corporaciones y fundaciones lícitas de carácter privado. La personalidad la adquirirán con la protocolización de su acta constitutiva en la Oficina Subalterna de Registro del Departamento o Distrito en que hayan sido creadas, donde se archivarán un ejemplar auténtico de sus Estatutos. El acta constitutiva expresará: el nombre, domicilio, objeto de la asociación, corporación y fundación, y la forma en que será administrada y dirigida. Se protocolizará igualmente, dentro del término de quince (15) días, cualquier cambio en sus Estatutos. Las fundaciones pueden establecerse también por testamento, caso en el cual se considerarán con existencia jurídica desde el otorgamiento de este acto, siempre que después de la apertura de la sucesión se cumpla con el requisito de la respectiva protocolización. Las sociedades civiles y las mercantiles se rigen por las disposiciones legales que les conciernen.

⁴² Al respecto es posible consultar la obra de Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil, Las Sociedades Mercantiles Tomo II*, 9th ed. (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2007), Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil. Op. Cit.*, Cesare Vivante, Tratado de Derecho Mercantil, vol. 2, Las sociedades mercantiles, trad. Ricardo Espejo de Hinojosa, 1^a ed. (Madrid: Editorial Reus, 1934, entre otros).

⁴³ Vivante, Tratado de Derecho Mercantil, 5-30.

en la disciplina jurídica. Sin embargo, este método no debería constituir una separación y un alejamiento de los esquemas conceptuales y de las categorías abstractas fundamentales⁴⁴. Por el contrario, debería contribuir a adecuar y actualizar los ordenamientos jurídicos a las realidades económicos y sociales contemporáneas.

En este orden de ideas la Ley de Emprendimiento establece que el RNE es un registro público para la inscripción de nuevos Emprendimientos y sus actos o contratos correspondientes. Su funcionamiento se rige por reglamentos y resoluciones específicas, así como por los principios de la legislación en materia de registros y notarías que le sean aplicables⁴⁵. En este sentido, la inscripción en el RNE es obligatoria y además fundamental ya que: (i) Otorga personalidad jurídica al emprendimiento. (ii) Es una condición indispensable para acceder a los beneficios y estímulos establecidos en la ley⁴⁶ y (iii) Es necesaria para que el emprendimiento sea reconocido por las instituciones del Estado⁴⁷.

Son de especial relevancia, las disposiciones contenidas en el Artículo 17 de la Ley de Emprendimiento el cual dispone de forma expresa dispone lo siguiente:

Artículo 17. La inscripción en el Registro Nacional de Emprendimientos tendrá una vigencia de tres años. Cumplido este plazo, el emprendimiento deberá ser inscrito en el Registro Mercantil correspondiente bajo las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio y demás leyes aplicables, so pena de la comisión de

⁴⁴ Santoro Passarelli, L'impresa nel Sistema del dir. Civ., in Riv, Dir. Comm, 1942. I. Pp. 372-378. Referido por Salvatore Orlando Cascio, *Dell'Impresa...*, 7-8.

⁴⁵ Artículo 15 de la Ley de Emprendimiento.

⁴⁶ Por ejemplo, la Providencia Administrativa SNAT/2023/00005 emanada por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (“SENIAT”), publicada en la Gaceta Oficial No.42.588 de fecha 14 de marzo de 2023, donde se fijan los parámetros de calificación y la regulación del Sujeto Pasivo Especial (SPE), dispone que los Emprendimientos inscritos ante el RNE no podrán ser calificados como SPE. Adicionalmente, el Decreto Presidencial No. 4.783, publicado en la Gaceta Oficial No. 42.575 de fecha 23 de febrero de 2023, se instruye a las autoridades del Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS), del Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES), Fondo de Ahorro Obligatorio para la Vivienda (FAOV) y al Ministerio del Poder Popular para el Proceso Social de Trabajo, a implementar mecanismos para afianzar el desarrollo productivo de los nuevos emprendimientos debidamente registrados por ante el RNE, para lo cual deberán dispensar del pago del Registro o Inscripción como entidades de trabajo en los referidos organismos. Por su parte, la Providencia Administrativa 005 de la Superintendencia Nacional de Valores, sobre las Normas Relativas a la Oferta Pública de Valores de Emprendedores, publicada en la Gaceta Oficial No. 42.331 del 7 de marzo de 2022, dispone que los Emprendedores, microempresas y pequeñas empresas podrán obtener financiamiento privado en el mercado de valores, con la colocación y oferta pública de VALOREM, el cual es un instrumento financiero de captación de recursos de corto plazo, por personas naturales o jurídicas. La Ley Orgánica de Coordinación y Armonización de las Potestades Tributarias de los estados y municipios publicada en la Gaceta Oficial No. 6.755 Extraordinario del 10 de agosto de 2023, la cual, con el fin de fomentar los nuevos emprendimientos, limita los impuestos municipales que se les pueden aplicar a un máximo del 1% de sus ingresos brutos anuales. Además, se crea un régimen tributario simplificado, donde los municipios deben establecer una única cuota impositiva que reemplaza a todos los demás impuestos locales, facilitando la inclusión formal de los pequeños agentes económicos y reduciendo la evasión fiscal. Esta cuota se determinará anualmente a partir de una tabla de valores establecida por el Ministerio de Economía y Finanzas, basándose en la actividad y el volumen de ventas de cada emprendimiento.

⁴⁷ Artículo 16 de la Ley de Emprendimiento.

ilícitos tributarios formales, materiales y penales previstos en la legislación tributaria. (Subrayado nuestro).

La Presidenta o Presidente de la República Bolivariana de Venezuela podrá ampliar o reducir el plazo de vigencia al que hace referencia este artículo, en atención a las realidades de la economía nacional.

Del Artículo antes transscrito, podemos notar como, la inscripción en el RNE tiene un carácter temporal, bastante preciso o restringido, el cual al día de hoy a diferencia de la duración de una sociedad mercantil⁴⁸ no puede ser prorrogado por la voluntad del Emprendedor, quien en gran medida conforme a todo lo antes mencionado su figura se subsumiría en la propia del comerciante.

En este orden de ideas, al registrarse en el RNE, un Emprendimiento obtiene una personalidad jurídica propia, lo que significa que se constituye como una entidad separada de sus miembros fundadores. Gozará, de este modo, de un patrimonio, nombre, domicilio, nacionalidad y voluntad propios. Asimismo, las formalidades registrales contenidas en los restantes textos normativos patrios fungirían como un régimen complementario para aquellas sociedades previamente inscritas en el RNE⁴⁹. Es pertinente señalar que, el registro de un Emprendimiento tiene un carácter totalmente optativo y volitivo pudiendo escoger un emprendedor la formalización de su emprendimiento mediante la constitución de una sociedad mercantil tradicional.

Adicionalmente, la redacción de la propia norma nos hace intuir que el legislador considera a los Emprendimientos como coacervados inacabados o figuras primigenias, previas a la constitución de una sociedad mercantil. Es decir, a diferencia de otros ordenamientos jurídicos, el legislador patrio no alteró las tipologías societarias reguladas por el Código de Comercio a través de la inclusión de figuras simplificadas o más ágiles que las tradicionales, se decantó por la creación de una nueva ficción legal, capaz de conferir personalidad jurídica.

Por su parte, la formalización de un Emprendimiento ante en el RNE, a la fecha de elaboración del presente artículo, se encuentra sometido a un procedimiento mucho más expedito y menos riguroso que el propio de la constitución de sociedades mercantiles. En este sentido, basta con ingresar en la plataforma emprender juntos⁵⁰, compilar los formularios requeridos y suministrar los recaudos indicados en dicha plataforma. De este modo, dada la agilidad, celeridad y limitación

⁴⁸ Artículos 19, 211 y siguientes del Código de Comercio.

⁴⁹ Nailet Gómez Padilla, "La personalidad jurídica de las Sociedades Mercantiles y la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos," *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 12 (2024): 486, https://www.sovedem.com/files/ugd/de1016_76fbbed7e1c054c6a9fc9c79ffedb503.pdf.

⁵⁰ Portal web Registro Emprender Juntos <https://emprenderjuntos.gob.ve/autenticacion/registro>.

temporal⁵¹ el Emprendimiento puede ser entendido como una especie de *sand box*⁵², a través del cual el Emprendedor podrá poner a prueba su producto mínimo viable⁵³ y en el caso de que tenga éxito como comerciante podrá formalizar su status a través de la inscripción en el Registro Mercantil bajo las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio y demás leyes aplicables, mientras que en el caso de fracaso no deberá llevar a cabo la quiebra⁵⁴ o la disolución y ulterior liquidación⁵⁵ de dicho emprendimiento, considerando que no se encuentran previstos dichos procesos en la Ley de Emprendimiento.

En síntesis, aun cuando la Ley de Emprendimiento confiere personalidad jurídica al Emprendimiento, su vigencia se encuentra limitada por la propia ley, debiendo, pasados tres años desde su inscripción en el RNE, formalizarse a través de la inscripción en el Registro Mercantil bajo las formas mercantiles tradicionales, reafirmándose en cualquier caso la vigencia y relevancia de las sociedades mercantiles en la formalización de emprendimientos.

Aunque el Código de Comercio no menciona específicamente a las pequeñas, medianas empresas y emprendimientos⁵⁶, sus reglas generales les serían aplicables. Sin embargo, la Ley de Emprendimiento introduce un régimen especial al definir al Emprendimiento como una actividad económica que adquiere personalidad jurídica

⁵¹ Tendrá una vigencia de un máximo de tres años de conformidad con el Artículo 17 de Ley de Emprendimiento.

⁵² Entiéndolo como un espacios de pruebas que permiten experimentar con ideas, productos, servicios o herramientas en un ambiente protegido, libre de posibles riesgos. CECOTEC, *Regular el futuro, el Sistema Sandbox, Una Aproximación para España*, <https://online.flippingbook.com/view/56094/>.

⁵³ El Producto Mínimo Viable (MVP por sus siglas en inglés) es una versión inicial de un producto o servicio que incluye solo las funciones clave para cubrir las necesidades fundamentales del cliente. Su objetivo es validar la idea de negocio en el mercado con la menor inversión de recursos. Como un prototipo funcional, el MVP ayuda a los emprendedores a obtener retroalimentación real de los clientes y a identificar oportunidades de mejora. Obs Business School, Genovea Purita, “Desmitificando el Producto Mínimo Viable (PMV): el puente entre la Idea y el éxito empresarial,” OBS Business School, 12 de marzo de 2024, <https://www.obsbusiness.school/blog/desmitificando-el-producto-minimo-viable-pmv-el-puente-entre-la-idea-y-el-exito-empresarial>.

⁵⁴ Artículos 898 y siguientes del Código Comercio.

⁵⁵ Artículos 340 y siguientes del Código de Comercio.

⁵⁶ Cabe señalar que la Ley de Reforma del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social, publicada en la Gaceta Oficial No. 6.151 Extraordinario del 18 de noviembre de 2014 (y reimprese por error material en la G.O. No40.550 del 27 de noviembre de 2014), contiene en su Artículo 5 definiciones correspondientes a Pequeña y Mediana Industria y Mediana Industria; sin embargo, ambas se encuentran delimitadas en finalidades a “...desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materias primas en insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborados, dirigidas a satisfacer las necesidades de la comunidad....”. Por su parte el Decreto No2.176, mediante el cual se dicta la Ley de Mercado de Valores publicado en la Gaceta Oficial No. 6.211 Extraordinario de fecha 30 de diciembre de 2015 incorpora en su artículo 83 la siguiente definición “A los efectos de esta Ley, se entiende por Pequeña Empresa, toda unidad de explotación económica, que efectúe actividades de producción de bienes y servicios y que tengan una nómina promedio anual de hasta cincuenta trabajadores, con una facturación anual de hasta cien mil unidades tributarias. Se considerará Mediana Empresa, aquella que tenga una nómina promedio anual de hasta cien trabajadores y con una facturación anual de hasta doscientas cincuenta mil unidades tributarias, o dentro de los parámetros que fijen las autoridades competentes en la materia para calificar a las empresas dentro de esta categoría”.

por tres años al inscribirse en el RNE. Con esto, el legislador venezolano crea una vía de formalización más sencilla, eximiendo a los nuevos emprendimientos de la obligación de inscribirse y publicar su acta constitutiva en el Registro Mercantil, al menos durante su fase inicial, ya que vencido dicho término se deberá optar por las figuras mercantiles que prevé el Código de Comercio⁵⁷.

De este modo, el legislador patrio en lugar de efectuar una reforma estructural del Código de Comercio, ha optado por crear una figura paralela y con carácter temporal. Esta estrategia, si bien puede ofrecer un alivio a corto plazo, plantea algunas dudas sobre su sostenibilidad. Ya que, aun cuando se trata de un régimen simplificado, si existen barreras estructurales para la formalización de emprendimientos a través de sociedades mercantiles, el RNE podría estar creando una “terapia intensiva” regulatoria, es decir un escenario donde los Emprendimientos, una vez vencidos los tres años, ven expirar su estatus legal simplificado sin tener los recursos o la capacidad para cumplir con el proceso de transición al régimen formal tradicional, arriesgándose a volver a la informalidad.

Por último, al optar por una figura como el RNE y el concepto de Emprendimiento, el legislador emite una señal ambivalente. Si bien reconoce que el régimen mercantil tradicional puede resultar excesivamente oneroso y complejo para los nuevos emprendimientos, contrapone a ello una solución de carácter temporal. Adicionalmente, esta medida podría incentivar que actores menos escrupulosos, a través de la figura del fraude a la ley, manipulen el sistema para su propio beneficio.

4. Las Sociedades Mercantiles y el Emprendimiento

El eje central del derecho mercantil venezolano es el Código de Comercio promulgado en 1955. Dada su larga data, refleja una realidad económica y social que ha sido largamente superada. La doctrina jurídica venezolana contemporánea es unánime en su crítica, calificándolo como un marco jurídico que ignora la evolución global del derecho de sociedades y preserva una legislación que en muchas oportunidades puede no ser la más actualizada dados los cambios y las dinámicas propias del comercio⁵⁸.

⁵⁷ Alejandro Canónico Sarabia, “La Participación de los Nuevos Emprendimientos en las Contrataciones Públicas,” *Revista RECHTSSSTAAT: Estado de Derecho*, no. 7 (enero–junio 2022): 82.

⁵⁸ Para mayor información consultar Nayibe Chacón Gómez, “La necesaria reforma del Código de Comercio venezolano,” *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 2 (2019), https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_fdacafe-9f92044a390d015b3c14d9002.pdf.

Esta desactualización se pone de manifiesto de forma patente en parte de sus definiciones fundamentales. Tal es el caso, por ejemplo, del artículo 2 del Código enumera taxativamente los actos de comercio, una lista que no contempla las transacciones electrónicas, los modelos de negocio basados en plataformas digitales ni los servicios intangibles que actualmente forman parte de la cotidianidad en los intercambios comerciales tanto nacionales como internacionales⁵⁹. De igual manera, la definición de comerciante, a la cual se ha referido con antelación, puede verse sobrepasada por la evolución de las prácticas comerciales actuales y la evolución del comercio en general. Un fenómeno similar se pone de manifiesto con las sociedades mercantiles, especialmente, como veremos con aquellas con limitaciones pecuniarias con relación al monto máximo de su capital.

a. El *Code de Commerce* y la formalización de emprendimientos

Aunque el *Code de commerce* francés tiene sus raíces en la codificación napoleónica de 1807, ha sido objeto de constantes actualizaciones que lo mantienen alineado con las realidades económicas contemporáneas. Una influencia decisiva en su modernización ha sido el derecho de la Unión Europea, que ha impulsado la armonización en áreas clave del derecho de sociedades⁶⁰, así como en las reformas propias del *Code Civil* tal es el caso de la desaparición de la causa como requisito de validez del contrato o la incorporación de la teoría de la imprevisión⁶¹.

⁵⁹ Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de algunos de ellos solamente: 1º La compra, permuto o arrendamiento de cosas muebles hecha con ánimo de revenderlas, permutarlas, arrendarlas o subarrendarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa, permuto o arrendamiento de estas mismas cosas. 2º La compra o permuto de Deuda Pública u otros títulos de crédito que circulen en el comercio, hecha con el ánimo de revenderlos o permutterlos; y la reventa o permuto de los mismos títulos. 3º La compra y la venta de un establecimiento de comercio y de las acciones de las cuotas de una sociedad mercantil. 4º La comisión y el mandato comercial. 5º Las empresas de fábricas o de construcciones. 6º Las empresas de manufacturas, almacenes, bazares, tiendas, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes. 7º Las empresas para el aprovechamiento industrial de las fuerzas de la naturaleza, tales como las de producción y utilización de fuerza eléctrica. 8º Las empresas editoras, tipográficas, de librería, litográficas y fotográficas. 9º El transporte de personas o cosas por tierra, ríos o canales navegables. 10º El depósito, por causa de comercio; las empresas de provisiones o suministros, las agencias de negocios y las empresas de almonedas. 11º Las empresas de espectáculos públicos. 12º Los seguros terrestres, mutuos o a prima, contra las pérdidas y sobre las vidas. 13º Todo lo concerniente a letras de cambio, aun entre no comerciantes; las remesas de dinero de una parte a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a pagarés a la orden entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe el pagaré. 14º Las operaciones de Banco y las de cambio. 15º Las operaciones de corretaje en materia mercantil. 16º Las operaciones de Bolsa. 17º La construcción y carena, compra, venta, reventa y permuto de naves. 18º La compra y la venta de herramientas, aparejos, virtuallas, combustible u otros objetos de armamento para la navegación. 19º Las asociaciones de armadores y las de expediciones, transporte, depósitos y consignaciones marítimas. 20º Los flertamientos préstamos a la gruesa, seguros y demás contratos concernientes al comercio marítimo y a la navegación. 21º Los hechos que producen obligaciones en los casos de averías, naufragios y salvamento. 22º Los contratos de personas para el servicio de las naves de comercio y las convenciones sobre salarios y estipendios de la tripulación. 23º Los contratos entre los comerciantes y sus factores o dependientes.

⁶⁰ Gebhard Rehm, "Code de Commerce," *Max Planck Encyclopedia of European Private Law*, https://max-eup2012.mpipriv.de/index.php/Code_de_Commerce.

⁶¹ Para mayor información consultar Franco Di Miele, Apuntes sobre la desaparición de la causa en la reforma del *Code Civil*, Revista Venezolana de Derecho Mercantil, Nro. 11/Diciembre 2023, 491-517 y María Cecilia Rachadell y Franco

Con relación a las sociedades mercantiles, la doctrina francesa aborda la sociedad no como una estructura rígida, sino como una “*técnica de organización de la empresa*”⁶², consistiendo en un enfoque bastante pragmático y ágil que privilegia la función sobre la forma. En términos generales la legislación francesa clasifica las sociedades comerciales por su forma, independientemente de su actividad, en la *société en nom collectif* (SNC), la *société à responsabilité limitée* (SARL) o *entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée* (EURL), y las sociedades por acciones como la *société anonyme* (SA), la *société par actions simplifiée* (SAS) o SASU para el caso de SAS unipersonales⁶³.

En este orden de ideas, la pieza clave del modelo francés para el emprendimiento es la *Société par actions simplifiée* (SAS)⁶⁴. La cual ha sido concebida para ofrecer una alternativa a la rigidez de la *société anonyme*, la SAS se ha convertido en la forma social más utilizada para la creación de empresas en Francia⁶⁵. Su éxito se debe a una combinación de factores que la hacen ideal para startups y empresas en crecimiento, siendo uno de sus caracteres distintivos la flexibilidad la cual se manifiesta en sus estatutos, considerando que otorga a sus socios gran libertad en el establecimiento del gobierno corporativo, debiendo contar obligatoriamente con un presidente que la represente⁶⁶.

El rasgo definitorio de la SAS es su extrema flexibilidad estatutaria. A diferencia de la SARL, que está sujeta a un marco legal mucho más estricto, la SAS otorga a los socios una libertad casi total para diseñar las reglas de gobierno corporativo en los estatutos. Pueden determinar libremente la naturaleza y funciones de los órganos de dirección, las condiciones para la toma de decisiones y la distribución de poderes⁶⁷. Sin embargo, es obligatorio que cuenten con un representante a la sociedad⁶⁸. Esta flexibilidad organizativa encuentra asidero con el elemento pecuniario, ya que cuentan

Di Miele, Apuntes sobre la codificación de la “*théorie de l'imprévision*” en el *Code Civil*, Primera Edición Especial / Diciembre - 2021 Revista Venezolana de Derecho Mercantil “Actualización del Derecho Mercantil desde la obra del Dr. Alfredo Morles Hernández”, 535-569.

⁶² Franck Marmoz, *Fiches de Droit des Sociétés. Rappels de cours et exercices corrigés*, 3ra ed. (París: Ellipses Édition Marketing S.A., 2019), 6, <https://excerpts.numilog.com/books/9782340035133.pdf>.

⁶³ *Id.* 8

⁶⁴ La figura de la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) se incorporó al derecho mercantil francés con la Ley n.º 94-1 del 3 de enero de 1994. Mor Niang, «La transmission de l'entreprise par le biais de la cession d'actions d'une société par actions simplifiée» (tesis de máster, Université de Rennes 1, 2016), 6, <https://www.lepetitjuriste.fr/wp-content/uploads/2016/12/M%C3%A9moire-M2-2016-Mor-NIANG.pdf>.

⁶⁵ «Société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir», Service-Public.fr, <https://entreprendre.service-public.fr/vos-droits/F37366>.

⁶⁶ Editions Francis Lefebvre, *Droit des Affaires, Transformer une SARL en SA* (diciembre 2015), 1-2.

⁶⁷ *Id.*

⁶⁸ «Société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir», Service-Public.fr, última modificación 19 de diciembre de 2023, <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F37366>.

con una barrera de entrada financiera prácticamente inexistente: siendo el capital social mínimo es de solo 1 euro. Además, existe una forma unipersonal, la SASU, que permite a un emprendedor solitario acceder a la misma estructura flexible⁶⁹.

El enfoque con el cual la política legislativa francesa ha abordado la formalización de emprendimientos, ha permitido que no sea necesario crear figuras distintas a las sociedades mercantiles, por el contrario se adapta el marco propio de las sociedades mercantiles y se reduce la necesidad de crear regímenes legales especiales a diferencia del modelo venezolano (v.gr. el Emprendimiento bajo la óptica de la Ley de Emprendimiento), ya que el régimen general es lo suficientemente maleable para acomodar desde un proyecto unipersonal hasta una empresa con múltiples rondas de financiación de capital riesgo. En este sentido, la capacidad de adaptación de la SAS permite incorporar cláusulas complejas (tal prelación, arrastre, liquidación preferente, etc.) y la convierte en el vehículo idóneo para el *venture capital*⁷⁰, situación que difícilmente sería aplicable al caso de la figura del “Emprendimiento” bajo los términos de la Ley de Emprendimiento.

b. El *Codice Civile* y la formalización de emprendimientos

A diferencia de Venezuela y Francia, Italia en el año 1942 unificó su legislación comercial y civil en el *Codice Civile* de 1942⁷¹. Tal como hemos mencionado, anteriormente, el Codice Civile alude a la figura dell'imprenditore (entendido como empresario), definido en el artículo 2082 “*E' imprenditore chi esercita professionalmente una attività' economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi*”⁷², figura que tal como se ha señalado con antelación, se asemeja al comerciante conforme al derecho venezolano. En este sentido, es de especial relevancia en la definición d'imprenditore (empresario), el ejercicio de una actividad económica, llegando a ser afirmado por Ascarelli que aquello que caracteriza al empresario, es una actividad económica, de la misma forma en que una actividad económica calificaba al comerciante⁷³.

⁶⁹ *Id.*

⁷⁰ *Id.*

⁷¹ *Codice civile*, Regio Decreto 16 marzo 1942, n. 262, G.U. n. 79, 4 de abril de 1942, <https://www.gazzettaufficiale.it/dettaglio/codici/codiceCivile>.

⁷² Traducción no oficial “Es empresario aquel que ejerce profesionalmente una actividad económica organizada para la producción o el intercambio de bienes o servicios.

⁷³ Tullio Ascarelli, *Corso di Diritto Commerciale. Introduzione e Teoria dell'Impresa*, introducción y traducción de Evelio Verdera y Tuells (Barcelona: Bosch Casa Editorial, 1964), 139.

Un punto de referencia en la modernización del derecho societario italiano fue la reforma orgánica del año 2003. Esta reforma fue crucial porque diferenció de manera decisiva la Società a responsabilità limitata (S.r.l.) de la Società per azioni (S.p.A.). Antes de 2003, la S.r.l. era a menudo vista como, una “*piccola società per azioni*⁷⁴”. La reforma le confirió una identidad propia, dotándola de una gran flexibilidad y autonomía estatutaria, lo que la convirtió en un vehículo mucho más adecuado para empresas de menor tamaño y con una base social reducida, acercándola en ciertos aspectos a la lógica de las sociedades de personas⁷⁵.

Actualmente en Italia, la S.r.l. el vehículo preferido por la mayoría de los nuevos emprendimientos en Italia. La misma en principio⁷⁶, goza de responsabilidad limitada para los socios, un capital mínimo general que puede ser inferior a 10.000 euros y una considerable autonomía para que los socios definan las reglas de funcionamiento en sus estatutos sociales⁷⁷. Además, se creó la S.r.l. *semplificata* (S.r.l.s.), que puede constituirse con un capital de tan solo 1 euro y en ningún caso mayor de 10.000 euros, aunque con la desventaja de tener que adoptar un modelo de estatutos estándar no modificable, lo que limita la flexibilidad y contar con ciertas restricciones de edad para sus fundadores (no deben contar con 35 años a la fecha de constitución), debiendo además ser constituidas por personas naturales⁷⁸.

Adicionalmente, uno de los motores del enfoque italiano hacia el emprendimiento de alto potencial es el estatus de *startup innovativa*. Este es un status y en ningún caso se trata de un nuevo tipo de sociedad, sino de una calificación especial que una sociedad de capitales ya existente (típicamente una S.r.l.) puede obtener si cumple con una serie de requisitos objetivos definidos por la ley⁷⁹.

⁷⁴ “*Nel senso che, in virtù della riforma, la società a responsabilità limitata, come accade in altre esperienze ordinamentali, cessa di porsi come «piccola società per azioni», si esprime la Relazione di accompagnamento al d.lgs. n. 6/2003*”, Giovanni Capo, refiriendo, entre otros en doctrina a In doctrina, V. Buonocore, *La riforma delle società*, in Giur. comm., Suppl. al n. 4/03, Milano, 2003, p.92, en la obra Giovanni Capo, *La società per azioni. La costituzione e la nullità della società. Le modificazioni statutarie* (TORINO: Giappichelli, 2010), 4.

⁷⁵ *Id.* 4-5.

⁷⁶ De conformidad con el Artículo 2462 Codice Civile “*Nella società a responsabilità limitata per le obbligazioni sociali risponde soltanto la società con il suo patrimonio. In caso di insolvenza della società, per le obbligazioni sociali sorte nel periodo in cui l'intera partecipazione è appartenuta ad una sola persona, questa risponde illimitatamente quando i conferimenti non siano stati effettuati secondo quanto previsto dall'articolo 2464, o fin quando non sia stata attuata la pubblicità prescritta dall'articolo 2470*”.

⁷⁷ El Decreto Ley 28 de junio de 2013, n.º 76 (convertido en Ley 9 de agosto de 2013, n.º 99) redujo el capital social mínimo obligatorio, permitiendo que hoy en día pueda ser tan solo de 1 euro.

Sin embargo, de acuerdo con el Artículo 2463 del *Codice Civile*, si el capital social se establece en una cantidad inferior a diez mil euros (equivalente al menos a un euro), las aportaciones deben hacerse obligatoriamente en dinero y deben ser desembolsadas en su totalidad a las personas encargadas de la administración de la sociedad.

⁷⁸ Artículo 2463 bis del *Codice Civile* https://www.tuttocamere.it/files/dirsoc1/RDS_2462_2483.pdf

⁷⁹ Dicho régimen fue introducido por el Decreto Ley 179/2012, y fue reformado por la Ley Anual de Competencia 193/2024, la cual incluyó medidas específicas para apoyar a este tipo de empresas durante todo su ciclo de vida (nacimiento, crecimiento, madurez). Con estas medidas el gobierno italiano, busca además de desarrollar un ecosistema de in-

De este modo, el modelo que adoptó Venezuela a diferencia de Francia e Italia, es un modelo en cierta medida más coyuntural, constituyendo una respuesta reactiva a una crisis sistémica. La Ley de Emprendimiento y el RNE no alteran ni reforman el núcleo del Código de Comercio, sino que crean una solución temporal. Esta estrategia por su reciente implementación genera múltiples incertidumbres que únicamente el futuro nos podrá despejar, existiendo siempre latente el riesgo inherente de que estas soluciones coyunturales se conviertan en trampas a largo plazo.

c. Tipología de Sociedades y la Prevalencia de la Sociedad Anónima (S.A.)

El Código de Comercio venezolano contempla cuatro tipos de sociedades mercantiles, a saber: la Sociedad en nombre colectivo, la Sociedad en comandita (simple o por acciones), la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)⁸⁰. En la práctica, las dos primeras son cada vez menos frecuentes, dada la responsabilidad ilimitada que imponen a los socios, un riesgo que pocos están dispuestos a asumir⁸¹.

Bajo la óptica del legislador de 1955, se pretendía que la S.R.L. fuese el vehículo adecuado para las pequeñas y medianas empresas, ofreciendo la ventaja de la responsabilidad limitada sin las complejidades estructural propias de la S.A. la cual en un principio se encuentra llamada a manejar grandes capitales. La S.A. ha sido considerada por algunos autores como un instrumento maravilloso⁸² para reunir capital y por otros con la forma jurídica típica de la empresa capitalista moderna⁸³,

novación dinámico y competitivo, crear nuevas oportunidades de negocio y fomentar el empleo, se busca promover una estrategia de crecimiento sostenible. Ministero delle Imprese e del Made in Italy, "Startup innovative," <https://www.mimit.gov.it/it/startup-innovative>.

⁸⁰ Artículo 201. Las compañías de comercio son de las especies siguientes:

1º La Compañía en nombre colectivo, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por la responsabilidad limitada y solidaria de todos los socios.

2º La compañía en comandita, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por la responsabilidad limitada y solidaria de uno o más socios, llamados socios solidarios o comanditantes y por la responsabilidad limitada a una suma determinada de uno o más socios, llamados comanditarios. El capital de los comanditarios puede estar dividido en acciones.

3º La compañía anónima, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado y en la que los socios no están obligados sino por el monto de su acción.

4º La compañía de responsabilidad limitada, en la cual las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado, dividido en cuotas de participación, las cuales no podrán estar representadas en ningún caso por acciones o títulos negociables.

Las compañías constituyen personas jurídicas distintas de las de los socios.

Hay además la sociedad accidental o de cuentas en participación, que no tiene personalidad jurídica.

La compañía en nombre colectivo y la compañía en comandita simple o por acciones existen bajo una razón social

⁸¹ Chacón Gómez, *La necesaria...*, 71.

⁸² Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil...*, 1041.

⁸³ *Id.* Refiriendo a Galgano..

Sin embargo, esta intención se ha visto frustrada por situaciones ajenas a la misma figura. La S.R.L., en Venezuela encuentra sus límites funcionales en el artículo 315 del Código del Código de Comercio⁸⁴, esto debido a que el mismo establece unos límites, mínimos y máximos al capital social, lo cual la han llevado a ser inviable, debido a fenómenos inflacionarios y las reconversiones monetarias⁸⁵ que ha sufrido nuestro país. En este sentido se establece como capital mínimo 20.000 bolívares (equivalentes a 0,00000002 bolívares de ser reexpresada dicha suma) y un máximo de 2.000.000 de bolívares (correspondientes a 0,00000002 bolívares de ser reexpresada dicha suma). Lo anterior ha llevado a un desuso y en gran medida a una extinción de dicha figura derivada de la falta actualización de esta norma.

El fenómeno antes mencionado, ha generado que la S.R.L. sea inviable por tanto los emprendedores que buscan la protección relativa al límite de su responsabilidad⁸⁶ se ven forzados a recurrir a la única alternativa viable: la Sociedad o Compañía Anónima (S.A.). Como ya fue mencionado, la S.R.L. fue concebida como una estructura ideal para las pequeñas y medianas empresas, mientras que la S.A. fue concebida para grandes empresas, llamadas en principio a manejar grandes capitales, lo cual es muchas veces se encuentran dispersos entre múltiples accionistas, en consecuencia, a fin de mantener un orden y apuntar al progreso⁸⁷ posee una estructura mucho más rígida tendiente a ser más costosa.

⁸⁴ Artículo 315. "Las compañías de responsabilidad limitada no podrán constituirse con un capital menor de veinte mil ni mayor de dos millones de bolívares."

⁸⁵ La primera reconversión contenida en el Decreto No. 5.229, con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reversión Monetaria, el cual fue publicado en la Gaceta Oficial Nro. 38.638 del 6 de marzo de 2007. La segunda en el Decreto No. 3.332, mediante el cual se establece que a partir del 4 de junio de 2018, se reexpresa la unidad del sistema monetario de la República Bolivariana de Venezuela, en el equivalente a mil bolívares (Bs. 1.000) actuales. El bolívar resultante de esta reconversión, continuará representándose con el símbolo «Bs.», siendo divisible en cien (100) céntimos. En consecuencia, todo importe expresado en moneda nacional antes de la citada fecha, deberá ser convertido a la nueva unidad, dividiéndolo entre mil (1.000) el cual representa el Decreto No. 24 en el Marco del Estado de Excepción y de Emergencia Económica publicado en la Gaceta Oficial No. 41.366 de fecha 22 de marzo de 2018. La tercera, a través del Decreto No. 4.553, mediante el cual se decreta la nueva expresión monetaria, publicado en la Gaceta Oficial No. 42.185 de fecha 6 de agosto de 2021. En este sentido han sido suprimidos un total de 14 ceros desde la fecha de promulgación del Código de Comercio.

⁸⁶ La sentencia n.º 700, emitida el 14 de mayo de 2025 por la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia (TSJ), ha generado preocupación en los círculos legales y de negocios. Mediante esta decisión, el TSJ aplicó el control difuso de constitucionalidad para dejar sin efecto los artículos 201 y 205 del Código de Comercio, que son esenciales para el funcionamiento de las sociedades anónimas. Estos artículos establecen la responsabilidad limitada, un principio que protege a los accionistas de responder por las deudas de la empresa con sus bienes personales, limitando su responsabilidad únicamente al capital que han invertido.

De este modo, la sentencia elimina la protección que separa el patrimonio de la empresa del patrimonio personal de sus socios, un factor clave para atraer inversiones y reducir el riesgo empresarial. Disponible en: <https://historico.tsj.gob.ve/decisiones/scon/mayo/343775-0700-14525-2025-22-0120.HTML>

⁸⁷ "Ordine e progresso. L'ordine e il progresso, che gli antichi consideravano essenzialmente inconciliabili, costituiscono sempre più, per la natura della civiltà moderna, due condizioni ugualmente imperiose L..... Nessun ordine reale può più stabilirsi, né soprattutto durare, se non è pienamente compatibile con il progresso; nessun grande progresso potrebbe effettivamente realizzarsi, se non tendesse in definitiva all'evidente consolidamento dell'ordine. [...] Così, la politica positiva [v.] sarà soprattutto carat

En este orden de ideas y tal como ya ha sido mencionado, la Ley de Emprendimiento, dispone que vencido el plazo de tres años relativos a la formalización del Emprendimiento ante el RNE se deberá migrar a “*(...) las figuras jurídicas establecidas en el código de comercio y demás leyes aplicables, so pena de la comisión de ilícitos tributarios formales, materiales y penales previstos en la legislación tributaria*”. De este modo, podría entenderse que el Emprendedor podría formalizar su Emprendimiento, en la óptica del Código de Comercio, a través de una firma personal⁸⁸, para la ejecución individual de actividades comerciales con fin de lucro. Sin embargo, en la práctica la mayoría de los emprendedores optan por su formalización a través de sociedades mercantiles; siendo pertinente mencionar, que gran parte de los emprendedores con los cuales he contado con la oportunidad de compartir consideran un objetivo y un logro la estructuración y formalización de los propios proyectos comerciales a través de una sociedad mercantil.

En síntesis, al forzar a pequeñas y medianas empresas a adoptar esta estructura legal (la S.A.), que especialmente en un inicio puede resultar demasiado grande y onerosa, desde un punto de vista legal y práctico se estaría en mayor o menor medida limitando la formalización de emprendimientos. Sin embargo, es innegable la relevancia propia de las sociedades mercantiles para el emprendimiento, tanto en Venezuela como en el extranjero, las sociedades mercantiles son el instrumento idóneo para formalizar la actividad comercial asociativa, fomentar la creatividad, recibir financiamientos e incentivar el intercambio de bienes y servicios.

CONCLUSIONES

Como se ha visto a lo largo del presente escrito, las sociedades mercantiles siguen siendo el instrumento idóneo para la formalización de la actividad comercial, el fomento de la creatividad y del crecimiento económico. Sin embargo, la eficacia de estos vehículos legales depende de un marco normativo actualizado y adaptado a la realidad económica.

El caso venezolano evidencia una desconexión entre un Código de Comercio y las necesidades de los emprendedores modernos. El desuso, motivado por la falta de actualización, de figuras como la S.R.L. ha creado un vacío que la Ley de

terizzata, nella pratica, dalla sua capacità così spontanea a soddisfare questa duplice indicazione, che l'ordine e il progresso vi appariranno direttamente i due aspetti necessariamente inseparabili di uno stesso principio [C, OAC IV, 8]”. Auguste Comte, *Dizionario delle idee: scienza, politica, morale*, editado por Stefania Mariani (Editori Riuniti, 1999). 53-54

⁸⁸ Incluir definiciones

Emprendimiento intenta llenar con una solución temporal y paralela. Si bien esta ley ofrece una solución temporal, su sostenibilidad es incierta, ya que no aborda los problemas estructurales del sistema mercantil y obliga a los emprendedores a enfrentar las mismas barreras, que originalmente pudieron encontrar después de tres años.

En contraste, los modelos de Francia e Italia demuestran que la modernización y flexibilización de las formas societarias tradicionales, como la SAS y la S.r.l., es una estrategia más sostenible y efectiva para promover el emprendimiento. Estos enfoques evitan la creación de regímenes paralelos y ofrecen a los emprendedores vehículos legales adaptables y accesibles desde el inicio de sus operaciones, lo cual no significa que no puedan evolucionar o ser reformadas.

Para que Venezuela fomente un ecosistema de emprendimiento robusto y sostenible, es imperativo abordar una reforma estructural del derecho de sociedades que actualice las figuras existentes, especialmente la S.R.L., o incorpore nuevas formas societarias flexibles, de bajo costo y adaptadas a las dinámicas del comercio actual. De lo contrario, el marco legal seguirá siendo un obstáculo en lugar de un catalizador para el desarrollo económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Ascarelli, Tullio. *Corso di Diritto Commerciale. Introduzione e Teoria dell'Impresa*. Introducción y traducción de Evelio Verdera y Tuells. Barcelona: Bosch Casa Editorial, 1964.
- Canónico Sarabia, Alejandro. "La Participación de los Nuevos Emprendimientos en las Contrataciones Públicas." *Revista RECHTSSTAAT: Estado de Derecho*, no. 7 (enero–junio 2022): 70–103.
- Capo, Giovanni. *La società per azioni. La costituzione e la nullità della società. Le modificazioni statutarie*. Torino: Giappichelli, 2010.
- Cascio, Salvatore Orlando. "Dell'Impresa Agricola." *Annali del Seminario Giuridico dell'Università di Palermo*, vol. XXV (agosto 1957).
- CECOTEC. *Regular el futuro, el Sistema Sandbox, Una Aproximación para España*. <https://online.flippingbook.com/view/560941>.
- Chacón Gómez, Nayibe. "La necesaria reforma del Código de Comercio venezolano." *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 2 (2019). https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_fdacafe9f92044a390d015b3c14d9002.pdf.
- Código Civil*. Publicado en Gaceta Oficial No. 2.990 Extraordinario de fecha 26 de julio de 1982.
- Comte, Auguste. *Dizionario delle idee: scienza, politica, morale*. Editado por Stefania Mariani. Editori Riuniti, 1999.

Di Miele, Franco. "Apuntes sobre la desaparición de la causa en la reforma del Code Civil." *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 11 (diciembre 2023): 491-517.

Editions Francis Lefebvre. *Droit des Affaires, Transformer une SARL en SA*. Diciembre 2015.

Formichella, María Marta. "El Concepto De Emprendimiento y su Relación Con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local." Monografía, INTA, Buenos Aires, Argentina, s.f. <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>.

Francia. *Code de commerce*. https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000005634379/LEGISCTA000006133172.

Goldschmidt, Roberto. *Curso de Derecho Mercantil*. Actualizado por Marfa Auxiliadora Pisani Ricci, Gabriel Rodríguez, e Ivanova Beirutti Ruiz. Caracas: Universidad Central de Venezuela / Universidad Católica Andrés Bello / Fundación Roberto Goldschmidt, 2001.

Gómez Padilla, Naile. "La personalidad jurídica de las Sociedades Mercantiles y la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos." *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 12 (2024): 486. https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_76fbcd7e1c054c6a9fc9c79ffedb503.pdf.

Istituto Nazionale di Alta Formazione Giurica. "I contratti d'impresa." Documento PDF. 2017. <https://www.ratioiuris.it/wp-content/uploads/2017/05/ContrattiImpresa.pdf>.

Italia. *Codice civile*. Regio Decreto 16 de marzo de 1942, n. 262. G.U. n. 79, 4 de abril de 1942. Consultado el 14 de agosto de 2025. <https://www.gazzettaufficiale.it/dettaglio/codici/codiceCivile>.

Italia. Decreto Ley 28 de junio de 2013, n.º 76 (convertido en Ley 9 de agosto de 2013, n.º 99).

Knight, Frank. *Risk, Uncertainty, and Profit*. 1921. Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>.

Mármol Marquís, Hugo. *Fundamentos de Derecho Mercantil, Parte General*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello. Estudios Jurídicos, 1978.

Marmoz, Franck. *Fiches de Droit des Sociétés. Rappels de cours et exercices corrigés*. 3ra ed. París: Ellipses Édition Marketing S.A., 2019. <https://excerpts.numilog.com/books/9782340035133.pdf>.

Michallet, Benjamin. «Qui est l'entrepreneur ?» *BSI Economics*. Consultado el 13 de agosto de 2025. <https://bsi-economics.org/qui-est-l-entrepreneur-bm>.

Ministero delle Imprese e del Made in Italy. "Startup innovative." Consultado el 14 de agosto de 2025. <https://www.mimit.gov.it/it/startup-innovative>.

Montanari, Massimo y Elisabetta Pederzini. "Origini, Sviluppo Storico e Prospettive del Diritto Commerciale Italiano." En *L'imprenditore e Il Mercato*. Giappichelli, s.f. <https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892105751.pdf>.

Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil, Las Sociedades Mercantiles Tomo II*. 9na ed. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2007.

Nair, Anil, Joseph Trendowski, y William Judge. Reseña de *The Theory of the Growth of the Firm*, de Edith T. Penrose. *Management Faculty Publications* 8 (2008). https://digital-commons.odu.edu/management_fac_pubs/8.

Niang, Mor. «La transmission de l'entreprise par le biais de la cession d'actions d'une société par action simplifiée.» Tesis de máster, Université de Rennes 1, 2016. <https://www.lepetitjuriste.fr/wp-content/uploads/2016/12/M%C3%A9moire-M2-2016-Mor-NIANG.pdf>.

Penrose, Edith. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Blackwell, 1959.

Pisani Ricci, María Auxiliadora. "Anotaciones sobre el concepto de comerciante individual." *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello* 4 (1966-1967): 69-93. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/4/UCAB_1966_1967_4_69-93.pdf.

Portal web Registro Emprender Juntos. <https://emprenderjuntos.gob.ve/autenticacion/registro>.

Prosperi, Sabatino. "Anne-Robert-Jacques Turgot." *Filosofico.net*. Consultado el 13 de agosto de 2025. <https://www.filosofico.net/turgot1.htm>.

Purita, Genoveva. "Desmitificando el Producto Mínimo Viable (PMV): el puente entre la Idea y el éxito empresarial." *OBS Business School*. 12 de marzo de 2024. <https://www.obsbusiness.school/blog/desmitificando-el-producto-minimo-viable-pmv-el-puente-entre-la-idea-y-el-exito-empresarial>.

Querejazu Vidovic, Claudia Verónica. "Aproximación teórica a las causas del Emprendimiento." *Economía Teoría y Práctica* n.º 52 (enero-junio 2020).

Rachadell, María Cecilia y Di Miele, Franco. "Apuntes sobre la codificación de la "théorie de l'imprévision" en el Code Civil." *Primera Edición Especial / Diciembre - 2021 Revista Venezolana de Derecho Mercantil "Actualización del Derecho Mercantil desde la obra del Dr. Alfredo Morles Hernández"*, 535-569.

Rehm, Gebhard. «Code de Commerce.» *Max Planck Encyclopedia of European Private Law*. Consultado el 14 de agosto de 2025. https://max-eup2012.mppriva.de/index.php/Code_de_Commerce.

Service-Public.fr. «Société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir.» <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F37366>.

«Société par actions simplifiée (SAS) : ce qu'il faut savoir.» Service-Public.fr. Última modificación 19 de diciembre de 2023. <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F37366>.

Venezuela. *Código Civil*. Gaceta Oficial n.º 2.990 Extraordinario, 26 de julio de 1982.

Venezuela. *Código de Comercio*. Gaceta Oficial n.º 475 Extraordinario, 21 de diciembre de 1955.

Venezuela. *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Gaceta Oficial n.º 5.908 Extraordinario, 19 de febrero de 2009.

Venezuela. Decreto N° 2.176, con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Mercado de Valores. Publicado en la Gaceta Oficial N° 6.211 Extraordinario, 30 de diciembre de 2015.

Venezuela. Decreto N.º 5.229 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reconversión Monetaria. Gaceta Oficial Nro. 38.638, 6 de marzo de 2007. Decreto N.º 3.332. Gaceta Oficial Nro. 41.366, 22 de marzo de 2018. Decreto N.º 4.553. Gaceta Oficial Nro. 42.185, 6 de agosto de 2021.

Venezuela. *Ley de Reforma del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social*. Gaceta Oficial N.º 6.151 Extraordinario, 18 de noviembre de 2014.

Venezuela. Tribunal Supremo de Justicia, Sala Constitucional. Sentencia n.º 700. 14 de mayo de 2025. <https://historico.tsj.gob.ve/decisiones/scon/mayo/343775-0700-14525-2025-22-0120.HTML>.

Vivante, Cesare. *Tratado de Derecho Mercantil*. Vol. 2, *Las sociedades mercantiles*. Traducido por Ricardo Espejo de Hinojosa. 1^a ed. Madrid: Editorial Reus, 1934.

El financiamiento de emprendimientos: alternativas jurídicas y modelos innovadores

Alejandro Ramírez Padrón*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 185-203

Resumen: El presente artículo persigue abordar la naturaleza financiera de los emprendimientos, examinando sus principales dificultades y los elementos clave que deben considerarse al diseñar una estrategia de financiamiento. Con ello presente, se procede a analizar cuáles son los métodos para conseguir financiamiento, desde aquellos más tradicionales hasta las variantes más actuales, que han surgido en el ecosistema emprendedor.

Palabras clave: Emprendimiento; Financiamiento; Inversión.

Financing Entrepreneurial Ventures: Legal Alternatives and Innovative Models

Abstract: This study aims to address the financial nature of entrepreneurial initiatives, examining their main challenges and the key elements that must be taken into account when designing a financing strategy. To this end, it delves into the analysis of methods for obtaining financing, from the most traditional to the most current variants that have emerged in the entrepreneurial ecosystem.

Keywords: Entrepreneurship; Financing; Investment.

Autor invitado

* Abogado por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Programa de Estudios Avanzados en Derecho Corporativo por la UCAB. Programa de Estudios Avanzados en Buen Gobierno Corporativo y Cumplimiento por la UCAB. Correo electrónico: airpadron.98@gmail.com.

El financiamiento de emprendimientos: alternativas jurídicas y modelos innovadores

Alejandro Ramírez Padrón*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 185-203

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *Aproximación a la noción de emprendimiento y su naturaleza financiera.* 2. *Estructuras legales orientadas a lograr financiamiento.* 2.1. *Equipo promotor o socios-fundadores.* 2.2. *Family, Friends & Fools.* 2.3. *Financiación bancaria.* 2.4. *Fondos de aceleradoras o incubadoras.* 2.5. *Ángeles inversionistas.* 2.6. *Venture Capital (VC).* 2.7. *Corporate Venture Capital (CVC).* 2.8. *Microcrédito.* 2.9. *Préstamos participativos.* 2.10. *Crowdfunding.* 2.11. *Oferta Pública Inicial (OPI).* 2.12. *Ayudas públicas o financiamiento estatal no reembolsable.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento se ha posicionado firmemente como el motor económico más dinámico de la actualidad. Hoy, ocupa el rol de ser la principal fuente de innovación disruptiva, que diariamente desafían los modelos de negocio consolidados y redefinen la manera en que todos vivimos. Esto se debe, en gran medida, a su enorme potencial para incorporar soluciones y metodologías de trabajo ágiles, adaptables, eficientes y versátiles; características que a las iniciativas tradicionales o consolidadas les tomaría demasiado tiempo implementar en sus operaciones.

En algunas de las economías alrededor del mundo ya se observa como los emprendimientos representan un sector crucial y una de las principales fuentes de generación de empleo.

En la actualidad, se observa un verdadero auge del emprendimiento e intentos normativos detrás¹. Existe un gran interés en ser emprendedor, y prueba de ello es la

* Abogado por la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Programa de Estudios Avanzados en Derecho Corporativo por la UCAB. Programa de Estudios Avanzados en Buen Gobierno Corporativo y Cumplimiento por la UCAB. Correo electrónico: airpadron.98@gmail.com.

¹ Véase: Nailet Gómez Padilla, «La personalidad jurídica de las Sociedades Mercantiles y la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 12 (2024): 475-487.

proliferación de educación específica², junto con la creación de aceleradoras e incubadoras dedicadas a impulsar estas iniciativas, y estudios que busquen comprender el estatus del emprendimiento en la actualidad³.

Ahora bien, este potencial y relevancia choca con la inevitable barrera de la necesidad perentoria de capital. Los emprendedores se desenvuelven en condiciones de gran incertidumbre, y en sus fases iniciales suelen soportar altos costes fijos o de desarrollo acompañados de ingresos insuficientes o nulos.

Esta imperiosa búsqueda de acceso al financiamiento promueve la innovación jurídica y financiera. Los mecanismos tradicionales de financiación, como por ejemplo, los préstamos bancarios, pueden resultar inadecuados para el perfil de riesgo de una empresa joven, que típicamente carece de historial crediticio o garantías sólidas. Esta brecha ha forzado la creación y la adopción de modelos jurídicos innovadores, dando lugar a instrumentos como el *venture capital*, el *crowdfunding*, las notas convertibles y los préstamos participativos.

Es importante destacar que la aparición de estos modelos no ha desplazado los mecanismos tradicionales, sino que ha generado un abanico de alternativas tan diversas como la creatividad y la ley lo permiten, todas orientadas a conseguir los recursos necesarios para el emprendedor.

En ese sentido, el presente artículo se propone revisar algunas de las diversas alternativas de financiamiento que existen en la actualidad, pero antes, es fundamental comprender la naturaleza financiera del emprendedor.

1. Aproximación a la noción de emprendimiento y su naturaleza financiera

Al buscar la definición de “Emprendimiento” en el Diccionario de la Real Academia Española (RAE), encontramos: “1. m. Acción y efecto de emprender”. A su vez, el verbo “Emprender” se define como: “1. tr. Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”.

² En Venezuela, dentro de los programas de formación y acompañamiento a emprendedores, es destacable el llamado “Programa Emprende” preparado por el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), así como los diversos esfuerzos conducidos desde la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). También, es destacable la labor realizada con los Informes GEM sobre el emprendimiento en Venezuela que han sido llevado a cabo por ambas instituciones, el IESA y la UCAB, junto a patrocinantes que en múltiples ocasiones han mostrado un apoyo a estos temas como lo son el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), EY, Banco Mercantil y el resto del sector bancario.

³ Por ejemplo: IESA-UCAB. Informe GEM 2022-2023. *Emprendimiento en Venezuela: Desafíos, Transformaciones y Oportunidades*. Acceso el 31 de agosto de 2025. <https://www.ucab.edu.ve/informacion-institucional/unidades-de-apoyo/centro-de-innovacion-y-emprendimiento/informe-gem-2022-2023/>

Ciertamente, la noción de emprendimiento es bastante amplia, pero nos remite a la idea fundamental de algo que está comenzando, que en la mayoría de los casos es una idea de negocio.

Precisamente este elemento de “comenzar” es el que genera las principales dificultades en cuanto al financiamiento. Por estar en la fase inicial, es el momento en el que se deben afrontar gastos significativos, especialmente en áreas clave como: (i) Innovación y Desarrollo de Productos, (ii) Mercadeo, y (iii) Captación de personal esencial-calificado.

Esto se debe a que, al estar en sus inicios, el emprendimiento necesita validar ideas, pulir prototipos, construir la marca y la fidelidad de los clientes, además de formar equipos competitivos que le permitan salir adelante.

La tarea se vuelve mucho más compleja si se considera que, en paralelo a esta necesidad de gasto, el emprendimiento, de forma natural, suele contar con pocos o ningún ingreso. No obstante, el aspecto de los ingresos debe analizarse en cada caso particular, puesto que algunos negocios pueden comenzar a generar ventas de inmediato, mientras que otros requieren un mayor tiempo de maduración.

Es fundamental conocer los números del emprendimiento, proyectando con claridad cuánto se espera gastar para alcanzar los objetivos y cuánto se espera recibir como ingreso⁴. A partir de esta información, debe construirse la planificación financiera, la cual permitirá definir si se buscará financiación externa, dónde se hará, qué condiciones son aceptables y cuáles no, entre otros aspectos.

En resumen, la planificación del financiamiento debe reflejar las necesidades reales del emprendimiento y alinearse con los objetivos establecidos en el plan de negocio. En este contexto, para comprender dichas necesidades, es crucial reconocer las fases que componen el crecimiento de una iniciativa emprendedora.

Jon Hoyos Iruarrizaga, en su libro “Plan financiero para start-ups”, llevándolo a las *start-ups*, las resume de la siguiente cuatro etapas:

- Fase presemilla: la empresa tiene el objetivo de crear y validar el producto. No existen todavía ventas y los esfuerzos se concentran en avanzar en el desarrollo que haga posible la ejecución de la idea. También es importante testar y escuchar la respuesta del mercado con los primeros usuarios o clientes potenciales. Para ello suele ser recomendable que el equipo desarrolle lo que se conoce

⁴ Véase: Manzanera, Antonio. Finanzas para emprendedores. Barcelona: Deusto, 2010.

como *producto mínimo viable* (PMV), esto es, una versión básica de la idea que desarrollar, en forma de prototipo o prueba de concepto, con la que poder confrontar el producto/servicio con el cliente objetivo. Esto permite descubrir errores e introducir las modificaciones necesarias para aproximarse mejor a lo que el mercado demanda. En esta primera fase, suelen ser escasas las opciones de financiamiento –el capital promotor será fundamental- y estaríamos hablando de rondas que no suelen superar los 100.000 euros.

- Fase semilla: el nivel de incertidumbre y riesgo sigue siendo muy elevado. Con el PMV finalizado, esta fase debe servir para validar las hipótesis sobre las que se sustenta el modelo de negocio, finalizar el proceso de encaje del producto en el mercado e iniciar las primeras ventas a cierta escala. Los proyectos de negocio en fase semilla (ventas ya iniciadas) podrían acudir a rondas de financiación por importes que oscilan entre 100.000 y un millón de euros.
- Fase arranque: una vez testada la viabilidad del producto (técnica y de mercado), es necesario verificar la escalabilidad del modelo negocio y validar la recurrencia de las ventas a una mayor escala. Para ello, el proyecto necesitará de mayores recursos para tratar de construir una organización capaz de asumir y gestionar ese crecimiento. Suele ser clave en esta etapa la atracción de talento –fortalecer el equipo directivo y aumentar la plantilla- y destinar mayores recursos a acciones de marketing y comunicación. Los proyectos que alcancen esta fase pueden acudir a rondas de financiación de mayor importe.
- Fase de crecimiento: llegada esta fase, se podría decir que se han reducido a gran escala los riesgos tradicionales vinculados al proceso de creación empresarial. En un modelo de negocio escalable, el reto a partir de este momento se sitúa en ganar dimensión y notoriedad. Se necesitan recursos a gran escala para hacer crecer la compañía en todos los ámbitos (acceso a nuevos mercados, procesos de internacionalización, nuevos productos, etc.) y probar la sostenibilidad del modelo de negocio en el tiempo. Las rondas de financiación en estas fases (series B y C) pueden incluir tickets mayores a 5.10 M de euros⁵.

Si bien los montos pueden variar según el mercado y el sector o tipo de emprendimiento (incluso si no se trata específicamente de una *startup*), la conceptualización de las fases resulta sumamente útil y aplicable, *mutatis mutandis*, a todos los proyectos a emprender.

⁵ Jon Hoyos Iruarrizaga, *Plan financiero para start-ups* (Madrid: ESIC-Alphaeditorial, 2022), 23-24.

Estas fases, desde un punto de vista de financiamiento, también pueden graficarse a través de una función matemática donde se identifica un punto crítico conocido como "el valle de la muerte"⁶, el cual representa el momento de máxima necesidad de financiamiento. Generalmente, el emprendimiento se financia inicialmente a través de los promotores o fundadores. La necesidad de capital crece hasta alcanzar el "valle de la muerte" —donde la mayoría de los negocios perecen— y, posteriormente, la necesidad de financiamiento puede comenzar a mermar.

Una idea importante de entender es que el financiamiento en el emprendimiento es una constante, aunque no en todos los momentos se requerirá la misma magnitud ni el mismo medio de obtención. Es por esta razón que se suele hablar de rondas de financiamiento, entendiendo que la búsqueda de capital generalmente es un proceso continuo y no un acto único-aislado.

Paralelamente, esta planificación financiera debe responder a la expectativa y necesidad estratégica del negocio con respecto al binomio crecimiento-rentabilidad (un dilema que también afecta a las empresas ya consolidadas). Este binomio explica cómo un emprendimiento debe ponderar su deseo de crecer frente a su deseo de ser rentable (entendido como generar un EBITDA mayor que cero).

El crecimiento de un emprendimiento puede gestionarse a distintas velocidades. Se puede optar por crecer rápidamente, lo que podría implicar sacrificar la rentabilidad a corto o mediano plazo, o se podría elegir crecer lentamente, pero asegurando la rentabilidad en el mismo período. Se podría elegir un punto de equilibrio entre ambas opciones.

El emprendedor podría, por ejemplo, optar por un crecimiento orgánico más pausado, apalancándose exclusivamente en sus propios ingresos. Sin embargo, existen emprendimientos que deben recurrir necesariamente a financiamiento externo para acelerar su crecimiento, priorizando la expansión sobre la eficiencia económica inmediata.

Este último enfoque es común hoy en día sobre todo en el sector tecnológico o, por ejemplo, en plataformas colaborativas de transporte. Cuando un nuevo competidor ingresa al mercado, debe realizar un esfuerzo significativo priorizando el crecimiento sobre la rentabilidad para adquirir cuota de mercado y posicionamiento de marca. Esto persigue garantizar la supervivencia futura de la iniciativa emprendedora, ya que, de lo contrario, la falta de financiamiento podría poner en riesgo su existencia frente a la fuerte competencia.

⁶ Laura Rojas, *Situación del Financiamiento a Pymes y Empresas Nuevas en América Latina* (Chile: CAF, 2017), p. 21.

Es igualmente necesario prestar atención a las barreras de entrada competitivas que tiene cada sector donde pretende incorporarse el emprendimiento.

Otro riesgo común en la planificación financiera es recibir demasiado capital sin tener claridad sobre su uso o sin haber validado suficientemente la idea de negocio. Por ello, el financiamiento se planifica en función de etapas: cuanto más tiempo avanza el emprendedor con su idea y la expone satisfactoriamente al mercado, mayor es el volumen de capital al que puede acceder. El tiempo generalmente es la variable clave, pues permite recopilar datos que disminuyen la incertidumbre. Lamentablemente, debemos recordar que la mayoría de los emprendimientos terminan fracasando dentro de los primeros 3 años y la incertidumbre resulta alta.

Por otro lado, es importante destacar que recurrir a financiamiento no es obligatorio para alcanzar el éxito emprendedor en todos los casos; es un aspecto que debe analizarse según cada situación concreta. A veces es posible aplicar el llamado *bootstrapping*, permitiendo que el emprendimiento crezca utilizando únicamente su propia capacidad productiva y de generación de ingresos. A pesar de su atractivo, son pocos los casos que permiten aplicar este modelo, generalmente se encuentran en el sector B2B (*Business-to-Business*) más que en el B2C (*Business-to-Consumer*) y además exige una enorme disciplina en la gestión interna para garantizar altos niveles de eficiencia.

2. Estructuras legales orientadas a lograr financiamiento

Teniendo claras las necesidades financieras del emprendimiento, es prudente analizar los medios legales y financieros que existen para acceder a dicha financiación:

2.1. Equipo promotor o socios-fundadores

Esta constituye la fuente original de todo emprendimiento. Aun cuando se solicite financiamiento posteriormente o en paralelo, la iniciativa siempre contará con el aporte inicial de los promotores o socios fundadores.

Para los inversionistas o prestamistas, esta participación de los fundadores es altamente relevante, ya que no solo demuestra que el emprendimiento posee recursos económicos iniciales, sino que también refleja el compromiso, la seriedad y el grado de dedicación de los emprendedores con el proyecto que se proponen convertir en una idea escalable.

Los fundadores tienen dos maneras principales de inyectar dinero al emprendimiento, la primera con aportes al capital en su calidad de accionistas (más implementada al inicio); la segunda, a través de préstamos (Suele realizarse en etapas posteriores, especialmente una vez que el emprendimiento ya se encuentra consolidado).

2.2. *Family, Friends & Fools*

Esta modalidad constituye una de las fuentes más comunes de financiamiento inicial de los emprendimientos. Consiste en la entrega de capital por parte de terceros cercanos, entiéndase familiares, amigos o allegados, que tienen una gran fe en el emprendedor. Es mucho más común en mercados en desarrollo donde las inversiones institucionales no suelen estar al alcance.

El motivo que impulsa a estos inversores suele ser la afinidad o vínculo personal, más que la búsqueda de una rentabilidad estricta. Por esta razón, se considera una modalidad de inversión no profesionalizada.

Como sostiene Laura Rojas:

Además del dinero de los propios fundadores, individuos relacionados con ellos constituyen una de las principales fuentes de recursos para empresas en formación en Estados Unidos y Europa. De acuerdo a la plataforma de inversión Fundable, familiares y amigos invierten US\$60 billones al año en Estados Unidos (Fundable, 2015). Estos individuos no están siempre motivados por el retorno sobre la inversión, sino por lealtad hacia los fundadores, pero igualmente inyectan capital a cambio de participación en la propiedad de las empresas.

Ahora bien, respecto a la afirmación de Rojas, es importante señalar que el financiamiento FFF (*Friends, Family, and Fools*) no solo se materializa a cambio de una participación en la propiedad de la empresa (Capital), que es la forma más común, sino que también puede presentarse como un contrato de préstamo o deuda.

Generalmente, este tipo de financiamiento no busca la intervención en la toma de decisiones ni el control del emprendimiento. Sin embargo, representa un medio de financiación de gran delicadeza para el emprendedor, ya que su impulso se basa en relaciones personales, más que en criterios estrictamente comerciales o financieros. Por consiguiente, cualquier complicación podría afectar las relaciones con esa persona cercana. Por esta razón, siempre se recomienda que los términos del aporte o préstamo sean ampliamente discutidos, informados y plasmados con la mayor claridad y transparencia posibles, mucho más cuando la persona cercana no pertenece al mundo de las finanzas y desconoce la operatividad de este tipo de actividades.

2.3. Financiación bancaria

El préstamo bancario es una de las formas tradicionales de obtener financiamiento y es una vía más preponderante en mercados desarrollados. Sin embargo, suele ser difícil de conseguir para los emprendimientos en etapa inicial, ya que generalmente carecen de un historial crediticio desarrollado, por lo que se suelen exigir garantías que terminan frenando al emprendedor.

Para acceder a esta fuente, es fundamental que el emprendedor comprenda las tasas de interés aplicables, especialmente considerando que el umbral de riesgo asociado a los emprendimientos es inherentemente alto.

A pesar de esto, es común que las legislaciones bancarias nacionales incluyan disposiciones que obligan a las instituciones financieras a destinar un porcentaje específico de sus carteras a préstamos dirigidos a emprendimientos, en principio facilitando así su acceso al crédito, sobre todo cuando se trata de emprendimientos con impacto social. Sin embargo, la eficiencia y acceso de estos medios irá estrechamente relacionado a la salud del sector bancario.

Sin embargo, es importante comprender que los bancos suelen tener mayor aversión al riesgo y son entidades altamente controladas. Por tanto, suelen no ir con el perfil de inversión relacionado a un emprendimiento.

2.4. Fondos de aceleradoras o incubadoras

Recientemente, han proliferado programas impulsados por aceleradoras e incubadoras de emprendimiento que ofrecen un paquete integral de apoyo. Estos programas incluyen infraestructura (como espacios físicos de coworking), asesoría especializada en áreas críticas como finanzas, legal, tributario y comercial, y en el caso de las aceleradoras la provisión de fondos de capital inicial. Dicho financiamiento se aporta por períodos de tiempo definidos, que generalmente son menores a un semestre o un año.

La incubadora apoya a emprendimientos en la fase inicial, ayudando a validar su modelo de negocio a través de mentoría. Por su parte, la aceleradora se centra en emprendimientos que ya tienen un producto validado y tracción, inyectando capital a cambio de participación accionaria y promoviendo un crecimiento exponencial y rápido en programas de corta duración.

2.5. Ángeles inversionistas

Esta modalidad de financiamiento involucra a uno o varios individuos que no solo aportan capital, sino también conocimiento especializado (tanto técnico como una valiosa red de contactos) al emprendimiento. Generalmente, esta inversión ocurre en etapas muy tempranas del negocio y es un método que prevalece, sobre todo, en mercados desarrollados. Los inversores ángeles funcionan de manera similar a entidades informales de capital de riesgo, pero suelen actuar a menor escala y proporcionar su capital en una fase más inicial que estas últimas.

Se considera un método profesional de inversión, lo que lo distingue del financiamiento FFF (*Friends, Family, and Fools*). Aquí, la relación o cercanía con el emprendedor es irrelevante; lo que verdaderamente importa es la viabilidad del emprendimiento y su potencial de escalabilidad para generar un incremento de valor que justifique el tiempo y la inversión realizada.

La participación de un Inversor Ángel también se traduce en un poderoso mensaje de confianza hacia el mercado y otros inversores. El hecho de que una persona destacada y con amplio conocimiento del sector invierta su propio capital en la *start-up* actúa como un sello de credibilidad y confianza.

Otra gran ventaja es que este es un capital paciente, lo que significa que el inversor ángel está más predispuesto a esperar retornos en plazos más largos de los que exigiría, por ejemplo, un préstamo bancario en una etapa inicial. El ángel planifica su retorno principalmente con la revalorización de su componente accionario (ganancia de capital), no aspira a un retorno inmediato mediante dividendos. Este tipo de inversiones ocurre, generalmente, en etapas iniciales-intermedias del desarrollo del emprendimiento.

Al respecto, opina Alexandra Orbezo Grahammer y Josefina Arana Baldeón:

El capital aportado por los inversionistas ángeles cubre la brecha del financiamiento de una *startup* entre los fondos levantados del *friends and family* como parte del capital semilla y el que se levantará más adelante de los fondos de inversión de capital riesgo (conocidos en inglés como *venture capital funds* o VCs) quienes invierten en una etapa más avanzada de desarrollo de la *startup*⁷.

⁷ Alexandra Orbezo Grahammer y Josefina Arana Baldeón. «Negociando con Ángeles: términos, cláusulas y otras condiciones legales clave para la estructuración de un term sheet de levantamiento de capital semilla». Forseti. Revista de Derecho Edición Aniversario (2018): 61.

Los instrumentos legales que se suelen utilizar para este fin, Alexandra Orbezo Grahammer y Josefina Arana Baldeón, son la deuda convertible en acciones⁸ o el Acuerdo Simple para Capital Futuro (SAFE)⁹. El propósito de estas estructuras es levantar capital sin generar una dilución temprana y excesiva del capital de los fundadores. Sobre estos mecanismos, los autores citados anteriormente comentan lo siguiente:

La deuda convertible en acciones en jurisdicciones como los Estados Unidos de América consiste típicamente en la suscripción de un note *purchase agreement* (que es el contrato de compraventa para la adquisición del instrumento de deuda convertible en acciones) y un *convertible promissory note* (traducido al español como nota convertible, que es el instrumento en sí que representa la deuda convertible en acciones). Esta estructura permite a la startup (vendedora de la nota convertible) el levantamiento de capital. El inversionista ángel que adquiere la nota convertible invierte en la startup a través de la compra de dicho instrumento¹⁰.

Es crucial priorizar la negociación del *Term Sheet* con el objetivo de equilibrar los intereses tanto de los fundadores como del inversor ángel.

A nivel internacional, es habitual encontrar cláusulas de liquidación preferente. Este derecho económico esencial asegura al inversor ángel el retorno de su inversión antes que a los fundadores en el caso de que la compañía sea vendida o liquidada.

2.6. *Venture Capital (VC)*¹¹

El autor Diego Thomás Castagnino lo define en los siguientes términos:

En la actualidad, el capital de riesgo se define como una actividad financiera, en donde una unidad económica con superávit realiza aportes de capital, experiencia y conocimiento técnico, de manera temporal, a favor de empresas o proyectos

⁸ En este el inversor entra como acreedor bajo la promesa de transformar en el futuro dicha deuda en acciones. Esto permite salvaguardar el control a los fundadores hasta que el emprendimiento alcance cierto nivel de maduración. También, por iniciarse como un contrato de préstamo, esto hace que la operación se materialice más sencilla que con otras formas que implican transferencia de acciones.

⁹ Alexandra Orbezo Grahammer y Josefina Arana Baldeón. «Negociando con Ángeles: términos, cláusulas y otras condiciones legales clave para la estructuración de un term sheet de levantamiento de capital semilla». *Forseti. Revista de Derecho* Edición Aniversario (2018): 61.

¹⁰ Alexandra Orbezo Grahammer y Josefina Arana Baldeón. «Negociando con Ángeles: términos, cláusulas y otras condiciones legales clave para la estructuración de un term sheet de levantamiento de capital semilla». *Forseti. Revista de Derecho* Edición Aniversario (2018): 61.

¹¹ Sobre cómo estructurar un *term sheets* correctamente, véase: Alonso Bafico, Hernán. «Términos, Cláusulas Y Condiciones Para La Incorporación De Capital De Riesgo» *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas - UNNE*, Número 17, primavera 2016: 27-51.

que, debido a sus características, no logran obtener financiamiento por los canales tradicionales, encontrándose el inversionista, dispuesto a asumir un mayor riesgo que las entidades crediticias, a cambio de obtener la mayor rentabilidad posible¹².

Jon Hoyos Iruarrizaga lo define de la siguiente forma:

Son sociedades gestoras de fondos de inversión que captan dinero de terceros –fondos de inversión, bancos, fondos de pensiones, family offices, empresas, etc.– para invertirlo en empresas de nueva creación de alto potencial de crecimiento futuro (...). Cada fondo dispone de su propia filosofía o política inversora. Así, la orientación de cada fondo varía con relación al perfil de proyectos en los que busca invertir. Por ejemplo, hay fondos especializados en sectores concretos (biotecnología, salud, digitalización, etc.) o fondos que se dirigen a verticales de valor específicos (negocios SaaS, ecommerce, móvil, B2B o B2C, etc.). También puede haber fondos de perfil más generalista e incluso con una orientación que combine retornos financieros y objetivos sociales medioambientales. En este último caso destacamos la conocida como inversión de impacto^{13 14}.

Esa misma orientación del fondo también puede ser con relación a la etapa del proceso emprendedor que mencionaba el mismo autor anteriormente: presemilla, semilla, fase arranque, crecimiento.

Es fundamental destacar que las entidades de Capital de Riesgo (VC) no buscan permanecer en el capital de las iniciativas emprendedoras. Por el contrario, entran en ellas teniendo la estrategia de salida ya planificada. Al igual que el método anterior (Inversor Ángel), su objetivo de rentabilidad no se basa en el reparto de dividendos, sino en la ganancia de capital producto de la revalorización de su participación accionaria al momento de la desinversión (venta a un tercero).

Es un método ideal para aquellos emprendimientos con dificultades iniciales para generar ingresos y los aportes que realizan VC a cambio de acciones suelen ser bastante altos.

Generalmente, la participación accionaria del fondo no implica la toma de control de la compañía, ya que su porcentaje no suele exceder el 30%; su misión principal es invertir, no gestionar.

¹² Diego Thomás Castagnino, «El Capital Riesgo como fuente de financiación empresarial en Venezuela», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 4 (2020): 70.

¹³ Este es un término impulsado por las Naciones Unidas a raíz de los Principios de Inversión Responsable por medio del cual se buscaba excluir ciertas inversiones que cuya actividad financiada generaba impactos negativos al mundo, así como generar un incentivo a las actividades que generaban impacto positivo.

¹⁴ Jon Hoyos Iruarrizaga, *Plan financiero para start-ups* (Madrid: ESIC-Alphaeditorial, 2022), 280.

No obstante, en su posición de accionista minoritario, el fondo incluye diversas cláusulas de protección en el *Term Sheet*. Estas pueden incluir el derecho de voto sobre ciertas decisiones estratégicas o privilegios de cobro preferente en caso de venta de acciones (derechos de liquidación).

Además, es habitual que se establezcan acuerdos por los cuales los promotores o fundadores se obligan a permanecer en la gestión durante el tiempo que el fondo mantenga su participación. De este modo, la influencia del fondo en la administración se orienta primariamente a la transferencia de conocimiento y experiencia, más que a la operación diaria.

2.7. Corporate Venture Capital (CVC)

Este es definido y caracterizado como:

Son fondos de *venture capital* liderados por grandes empresas o corporaciones (...). Nacen como respuesta a las necesidades de los ecosistemas de innovación abierta, que requieren de sistemas cada vez más permeables, en los que las *start-ups* y el emprendimiento tecnológico desempeñan un papel fundamental (...). Buscan un retorno financiero, si bien existen otras razones o intereses estratégicos que motivan su inversión. El encaje de los proyectos con la estrategia de la corporación tiene un peso muy relevante en la orientación inversora del fondo (...). Suelen seleccionarse proyectos de dos formas: de manera interna, a través de proyectos de intraemprendimiento que nacen a iniciativa de empleados de la propia compañía, o de manera externa, articulando comités (*scouters*) encargados de detectar y reclutar buenas ideas que provengan del exterior.

Un aspecto positivo de estas iniciativas es el apoyo que recibe el emprendimiento que inicia, desde la empresa que lleva tiempo en el mercado. Sin embargo, es normal que la empresa consolida genera alto nivel de control del emprendimiento y generalmente se aspira que la empresa consolidada absorba el emprendimiento.

2.8. Microcrédito

Estos son préstamos de baja cuantía, a tiempos reducidos, sin requerimiento de garantías la mayoría de las veces y están enfocados en pequeñas o medianas empresas/proyectos que inician.

Generalmente, en países en desarrollo, estos microcréditos surgen por iniciativas de organizaciones no gubernamentales o mediante apoyos desde el Estado.

2.9. Préstamos participativos¹⁵

Es definida como una “modalidad de préstamo en la que el tipo de interés consta de dos partes. Una parte convencional –como la presente en el resto de préstamos, normalmente Euribor + diferencial- y una parte variable sujeta o vinculada a la evolución de la empresa prestataria. Así, se establece una variable financiera de referencia, como la cifra de ventas, el beneficio o la rentabilidad financiera, que vincula el pago de intereses a la evolución del negocio”¹⁶.

Lo interesante de esta modalidad es que amortigua el pago de intereses del préstamo al desempeño del emprendimiento, por lo que no suele ir acompañado de garantías, sino que el prestamista acompaña al emprendedor en el riesgo para determinar una porción de los intereses que recibirá.

Es común observar este método en proyectos disruptivos que generen expectativas de muy alto crecimiento y flujo de caja futuro, sin necesidad de que el emprendimiento esté generando actualmente flujo de caja considerable.

2.10. *Crowdfunding*

Sobre su definición, Tomás Martínez Navarro nos comenta:

El término crowdfunding en su sentido literal hace referencia al acto de recibir financiamiento por un grupo grande de personas. En países de habla hispana, suele traducirse por las nuevas regulaciones como financiamiento o financiación colectiva, ello en razón de que tal actividad se caracteriza por la participación de tres tipos de sujetos: (i) el promotor o solicitante de los fondos; (ii) el proveedor de los fondos; y (iii) los organizadores de la plataforma a través de la cual se relacionan y reciben dichos fondos¹⁷.

Este método se basa en la captación de fondos a través de pequeñas aportaciones procedentes de un vasto número de personas (financiación colectiva o *crowdfunding*). Su principal ventaja radica en la capacidad para operar por internet, un medio esencial para alcanzar la gran cantidad de participantes que requiere para tener éxito. Generalmente, esta financiación se estructura como deuda (*crowdlending*) en lugar de capital (*equity*), si bien existen modalidades que ofrecen la posibilidad de inversión a cambio de participación accionaria. Es práctica común diseñar una estructura

¹⁵ Otro medio que existe y que posee similitud con estos préstamos, son los fondos de deuda,

¹⁶ Jon Hoyos Iruarrizaga, *Plan financiero para start-ups* (Madrid: ESIC-Alphaeditorial, 2022), 284.

¹⁷ Tomás Martínez Navarro. «Crowdfunding como alternativa para el financiamiento de empresas». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 2 (2019).

de paquetes con distintos beneficios o recompensas para incentivar a los inversores a aumentar el monto de su aporte o ticket.

La plataforma de *crowdfunding* actúa, esencialmente, como un intermediario electrónico que conecta a los proveedores y a los solicitantes de capital.

Es crucial que el emprendimiento defina la modalidad de crowdfunding que mejor se ajusta a sus intereses, entre las que se encuentran: de recompensa o donación, de préstamo (*crowdlending*), de prepago anticipado de bienes o servicios, o de capital (*equity crowdfunding*). Asimismo, resulta fundamental considerar la jurisdicción aplicable, dado que este tipo de financiamiento ha comenzado a ser regulado, principalmente en Europa y Estados Unidos, con el objetivo de prevenir el lavado de activos y otros delitos derivados del uso indebido de estos instrumentos financieros.

2.11. Oferta Pública Inicial (OPI)¹⁸

Este mecanismo de financiación es altamente restringido, y la mayoría de los emprendimientos no logran acceder a él debido a los elevados costos y responsabilidades que implica. Consiste en la Oferta Pública Inicial (OPI) de acciones, donde se ofrece un porcentaje del capital social a un público general a través de la intermediación de una bolsa de valores.

Generalmente, este es el momento en que los inversores que se sumaron en las etapas previas (como los de capital riesgo) buscan desinvertir o monetizar su participación. Aunque los accionistas pre-OPI suelen experimentar una dilución de su porcentaje de propiedad, esta se compensa con una significativa inyección de liquidez que entra a la empresa, lo cual, a su vez, incrementa el valor de su participación remanente.

Las empresas que ingresan al mercado bursátil deben adherirse a obligaciones formales estrictas y rigurosas en materia de transparencia y divulgación, lo que exige una planificación y preparación exhaustivas con antelación.

Adicionalmente, la participación en el mercado bursátil confiere una gran visibilidad pública y contribuye significativamente a la construcción y consolidación de la marca al asociarse con estos importantes mercados financieros que el mundo –o por lo menos el país- observa a diario.

¹⁸ Veáse: Alfredo Morles Hernández, *Régimen Legal del Mercado de Capitales* (Caracas: UCAB, 2006).

2.12. Ayudas públicas o financiamiento estatal no reembolsable

Este financiamiento forma parte de una política pública diseñada para subsanar deficiencias de un mercado o atender carencias sociales; sin embargo, las condiciones de acceso suelen ser estrictas, y el proceso se realiza bajo convocatoria.

La ejecución del contrato puede ser altamente fiscalizada y los procesos de aprobación suelen contar con altos niveles de burocracia, lo que provoca que se dilaten en el tiempo. Esta dilación es consecuencia directa de estar involucrados fondos públicos, lo cual exige una rendición de cuentas estricta y rigurosa.

Su éxito varía de país a país, generalmente va asociado a sectores como salud y alimentos, o iniciativas de industrialización o vialidad.

CONCLUSIONES

Es inevitable que toda iniciativa emprendedora requiera recursos económicos para su inicio y desarrollo. Lo ideal sería que el propio negocio pudiera costear su crecimiento a partir de su rentabilidad; sin embargo, esta rara vez es la realidad.

Por lo tanto, en la gran mayoría de los casos, es necesario acudir a fuentes externas de financiamiento. Al reconocer que el emprendimiento necesita recursos para alcanzar sus objetivos y que es natural carecer de ellos en las etapas iniciales, resulta imprescindible incluir una correcta planificación de financiamiento en el plan de negocios desde sus fases más tempranas o previa.

Esto implica entender el financiamiento como un proceso estratégico con distintas fases, un elemento crucial para alcanzar el objetivo del emprendedor. El emprendimiento no requerirá los mismos volúmenes de capital en todas las etapas, ni estará dispuesto a ofrecer las mismas condiciones para obtener ese capital o préstamo.

Para que la planificación sea exitosa, debe realizarse a partir de un conocimiento detallado del plan de negocios. Por consiguiente, no debe ceñirse a fórmulas genéricas; al contrario, debe basarse en las particularidades y la visión única de cada negocio, su propósito e identidad, buscando siempre un equilibrio entre los intereses de rentabilidad y los de crecimiento.

Una vez que esto está claro, se debe escoger el método de financiación idóneo. Este puede ser mediante tipologías de capital interno como las aportaciones de los promotores, o acudir a terceros con los llamados *Family, Friends & Fools* (FFF), fon-

dos de aceleradoras o incubadoras, ángeles inversionistas, *Corporate Venture Capital* (CVC), *Venture Capital* (VC), *crowdfunding* o, incluso, la salida a la bolsa de valores en aquellos casos más prometedores. De igual forma, se puede recurrir al financiamiento mediante deuda con microcréditos, *crowdlending*, entre otros¹⁹.

En este proceso de encontrar el mecanismo idóneo, es relevante ponderar aspectos clave como: ¿Cuánto control se está dispuesto a ceder? ¿Qué cantidad de capital se requiere, por cuánto tiempo y a qué costo? ¿Cuál es el umbral de incertidumbre respecto a los resultados del emprendimiento? ¿Cuál es la disponibilidad de capital existente en el entorno del emprendedor?

A manera de conclusión, el acceso al financiamiento puede determinar si una iniciativa emprendedora logra o no el éxito y se consolida. Por ello, la búsqueda y gestión de capital debe ser planificada estratégicamente, utilizando métodos que se adapten a las expectativas del plan de negocio. De lo contrario, se podría convertir en un lastre difícil de superar y que puede hacer fracasar incluso a la mejor idea.

BIBLIOGRAFÍA

- Alemany, Luisa y Job J. Andreoli. *The art and science of growing ventures*. Cambridge: Cambridge University Press, 2018.
- Alonso Bafico, Hernán. «Términos, Cláusulas Y Condiciones Para La Incorporación De Capital De Riesgo» *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas - UNNE*, Número 17, primavera 2016: 27-51.
- Asociación de Emprendedores de Chile. Guía de Financiamiento para Emprendedores. Acceso el 31 de agosto de 2025. <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Gu%C3%ADa%20de%20financiamiento%20para%20emprendedores.pdf>.
- Blank, Steve y Bob Dorf. *El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 2013.
- Castagnino, Diego Thomás. «El Capital Riesgo como fuente de financiación empresarial en Venezuela». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 4 (2020): 67-90.
- Feld, Brad y Jason Mendelson. *Cómo cerrar rondas de financiación con éxito. Una guía práctica para operaciones de capital riesgo*. Barcelona: Libros de Cabecera, 2025.
- Ferraro, Carlo, ed. *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2011.

¹⁹ Algunos suelen hablar de una tercera categoría de financiamiento haciendo alusión al subsidio o al financiamiento estatal no reembolsable.

Gómez Padilla, Naile. «La personalidad jurídica de las Sociedades Mercantiles y la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 12 (2024): 475-487.

Hoyos Iruarrizaga, Jon. *Plan financiero para start-ups*. Madrid: ESIC-Alphaeditorial, 2022.

IESA-UCAB. *Informe GEM 2022-2023. Emprendimiento en Venezuela: Desafíos, Transformaciones y Oportunidades*. Acceso el 31 de agosto de 2025. <https://www.ucab.edu.ve/informacion-institucional/unidades-de-apoyo/centro-de-innovacion-y-emprendimiento/informe-gem-2022-2023/>

Manzanera, Antonio. *Finanzas para emprendedores*. Barcelona: Deusto, 2010.

Martínez Navarro, Tomás. «Crowdfunding como alternativa para el financiamiento de empresas». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 2 (2019).

Mohout, Omar. *Lean Pricing. Pricing strategies for start-ups*. Die Keure Professional Publishing, 2015.

Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil: Introducción. La empresa. El empresario*. Tomo I. Caracas: UCAB, 2004.

Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil: Introducción. La empresa. El empresario*. Tomo IV. Caracas: UCAB, 2004.

Morles Hernández, Alfredo. *Régimen Legal del Mercado de Capitales*. Caracas: UCAB, 2006.

Orbezo Grahammer, Alexandra y Josefina Arana Baldeón. «Negociando con Ángeles: términos, cláusulas y otras condiciones legales clave para la estructuración de un term sheet de levantamiento de capital semilla». *Forseti. Revista de Derecho* Edición Aniversario (2018): 57-83.

Rojas Hernández, Jesús. «Factoring a través de los certificados de financiamiento bursátil». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* Nro. 13 (2024): 337-345.

Rojas, Laura. *Situación del Financiamiento a Pymes y Empresas Nuevas en América Latina*. Chile: CAF, 2017.

Cláusulas de adaptación en los acuerdos del emprendedor: herramientas para la estabilidad de los emprendimientos en Venezuela

Leisbeth Berrios González*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 205-251

Resumen: El artículo analiza la procedencia de las cláusulas de adaptación en los acuerdos celebrados por emprendedores en Venezuela. Se estudian tres tipos de cláusulas: (i) de equilibrio económico en obligaciones de dinero ante la demora del deudor, (ii) de excesiva onerosidad (*hardship*) y (iii) de desistimiento unilateral. Se sostiene que estas estipulaciones, amparadas en el principio de autonomía de la voluntad, permiten que el propio contrato contemple la revisión o el ajuste de las obligaciones frente a alteraciones sustanciales de las circunstancias pactadas, reduciendo la necesidad de activar a la función jurisdiccional.

Palabras clave: Emprendedor, emprendimiento, intervención estatal, análisis económico del Derecho, libertad contractual, cláusulas de adaptación.

Adaptation clauses in entrepreneur agreements: tools for the stability of entrepreneurship in Venezuela

Abstract: This article analyzes the appropriateness of adaptation clauses in agreements entered into by entrepreneurs in Venezuela. Three types of clauses are studied: (i) economic balance in monetary obligations in the event of debtor default, (ii) hardship, and (iii) unilateral withdrawal. It argues that these provisions, protected by the principle of freedom of contract, allow the contract itself to provide for the revision or adjustment of obligations in the event of substantial changes in the agreed circumstances, reducing the need to activate the jurisdictional function.

Keywords: Entrepreneur, entrepreneurship, state intervention, economic analysis of law, freedom of contract, adaptation clauses.

Autora invitada

* Abogada *Magna Cum Laude*, Universidad Central de Venezuela (UCV). Estudiante de la especialización en derecho mercantil, UCV. Estudios avanzados en arbitraje de inversión (ARBANZA, Escuela de Arbitraje), Miembro del consejo directivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje (AVA). Miembro de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil (SOVEDEM), del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje (CEIA) y de la Asociación Latinoamericana de Arbitraje (ALARB). Email: leisbethberrios@gmail.com.

Cláusulas de adaptación en los acuerdos del emprendedor: herramientas para la estabilidad de los emprendimientos en Venezuela

Leisbeth Berriós González*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 205-251

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *El emprendedor*. 2. *El emprendimiento en el marco legal y las políticas públicas de Venezuela*. 3. *Situación fáctica de los emprendimientos en Venezuela: factores condicionantes y limitaciones del entorno para emprender*. 4. *El mercado espontáneo como factor de producción de leyes mercantiles*. 5. *El poder de autorregulación del emprendedor*. 6. *Cláusulas de adaptación esenciales para los emprendimientos*. 6.1. *Cláusula de equilibrio económico en obligaciones de dinero ante la demora del deudor*. 6.2. *Cláusula hardship*. 6.3. *Cláusula de derecho al desistimiento unilateral*. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha acompañado históricamente a la humanidad como expresión de su capacidad para innovar, generar bienes y servicios diferenciados, satisfacer nuevas demandas y aprovechar las oportunidades de un entorno social en permanente transformación¹.

* Abogada *Magna Cum Laude*, Universidad Central de Venezuela (UCV). Estudiante de la especialización en derecho mercantil, UCV. Estudios avanzados en arbitraje de inversión (ARBANZA, Escuela de Arbitraje), Miembro del consejo directivo de la Asociación Venezolana de Arbitraje (AVA). Miembro de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil (SOVEDEM), del Club Español e Iberoamericano del Arbitraje (CEIA) y de la Asociación Latinoamericana de Arbitraje (ALARB). Email: leisbethberrios@gmail.com.

¹ Véase: República Bolivariana de Venezuela, *Decreto N.º 1.415, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Antimonopolio*, Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 40.549 (26 de noviembre de 2014). La Ley define la actividad económica como “Toda manifestación de producción, distribución o comercialización de bienes y de prestación de servicios, dirigida a la satisfacción de las necesidades humanas, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad”; Kimlen Chang De Negrón, «La irrupción del concepto de actividad económica en el sistema de derecho mercantil venezolano de nuestro tiempo», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 2 (2019): 39, acceso el 13 de agosto de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/2/RVDM_2019_2_03.pdf. La autora señala: “Conociendo al ser humano, la actividad económica existirá siempre, su regulación, separada o conjuntamente con el derecho civil, codificada o fragmentada, privatizada, estatizada o mixta, generalizada o no, crea múltiples relaciones que el ordenamiento jurídico no puede desconocer y está obligado a regular”.

Desde esta perspectiva, el emprendedor no surge como una figura creada por el Derecho, sino como resultado de las interacciones humanas que se reflejan en la dinámica espontánea del mercado². De allí que el derecho mercantil reconoce al emprendedor como un actor necesario para el desarrollo económico³.

En Venezuela el ordenamiento jurídico ha incorporado diversas disposiciones orientadas a promover el emprendimiento, especialmente a partir de la promulgación de la Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos⁴. Sin embargo, la experiencia demuestra que estas previsiones normativas resultan insuficientes cuando se formulan sin atender las necesidades de los individuos y las condiciones del entorno que condicionan el desempeño de las iniciativas emprendedoras. Así, aunque el país registra una elevada tasa de creación de emprendimientos, también presenta un alto índice de cierre en el corto plazo⁵.

Ante este panorama, la autonomía de la voluntad adquiere un papel estratégico en los acuerdos celebrados por el emprendedor, al posibilitar su revisión o modificación conforme a las exigencias del negocio jurídico⁶. Esta flexibilidad resulta especialmente útil en contratos de larga duración o de tiempo indeterminado, donde pueden presentarse situaciones que alteren la ejecución del contrato tal como fue pactado⁷.

En este contexto, el presente trabajo examina los supuestos que justifican la adaptación contractual, con especial atención en aquellos que con mayor frecuencia afectan a los acuerdos en economías de mercado volátiles⁸.

² Friedrich A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty* (London: Routledge, 1998), 20, acceso el 1 de agosto de 2025, <https://libsa.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/01/hayek-law-legislation-and-liberty.pdf>. Hayek recupera la formulación de Adam Ferguson “the result of human action but not of human design” para distinguir a los fenómenos sociales que emergen de la interacción espontánea entre las personas y que no dependen de un diseño o control centralizado.

³ Andrea Rondón García, «¿Qué podemos aprender los abogados de los viejos liberales de la Escuela Austríaca de Economía?», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 8 (2022): 97, acceso el 12 de septiembre de 2025, https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_b4beecbec414681a8aee1f65936cc62.pdf.

⁴ República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*, Gaceta Oficial N.º 6.842 (16 de septiembre de 2024).

⁵ Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, «91% de los emprendimientos en el país surgen por necesidad de subsistencia, indica GEM Venezuela», acceso el 30 de agosto de 2025, <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/91-de-los-emprendimientos-en-el-pais-surgen-por-necesidad-de-subsistencia-indica-gem-venezuela/>.

⁶ Véase: Immanuel Kant, *Fundamentación para una metafísica de las costumbres*, trad. Roberto R. Aramayo (Madrid: Alianza Editorial, 2002), A 52. Para Kant la autonomía de la voluntad significa que el hombre debe ser ley para sí mismo. Someter la voluntad a la ley de otro no genera deber, sino una necesidad de obrar en interés de otro. Para que el hombre pueda querer lo que debe, su voluntad no ha de estar sometida a una ley extraña. Así concibió Kant la autonomía de la voluntad, concepto base para la ciencia jurídica.

⁷ José Manuel Gual Acosta, Mónica Lucía Fernández Muñoz y Joaquín Emilio Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual: una alternativa para el equilibrio de los contratos a largo plazo», *Novum Ius* 17, n.º 2 (2023): 336, acceso el 3 de septiembre de 2025, <http://www.scielo.org.co/pdf/njus/v17n2/2500-8692-njus-17-02-329.pdf>.

⁸ María Cecilia Rachadell y Fernando Sanquírico Pittevi, «La (íper)inflación y sus efectos sobre las deudas de dinero.

1. El emprendedor

El término emprendedor se ha popularizado en el lenguaje cotidiano, aunque su uso indiscriminado suele generar confusión con otras figuras como el *empresario*, *comerciante*, *fundador de startups* o *incluso freelancer*⁹. Por tanto, es necesario identificar los elementos diferenciadores de esta figura y precisar su tratamiento normativo.

El estudio sobre el emprendedor ha sido objeto de estudio por diversidad disciplinas —entre ellas la economía, sociología, ciencias políticas y el Derecho—, lo que demuestra que el análisis sobre el emprendimiento no puede limitarse a una perspectiva exclusivamente jurídica. Por el contrario, exige un estudio integral que considere todas las variables que pueden afectar su desarrollo. No obstante, este trabajo no pretende formular una definición unívoca de emprendedor ni de emprendimiento, sino situar ambas figuras en el contexto venezolano para analizar las cláusulas esenciales para la actividad emprendedora¹⁰.

Históricamente el vocablo emprendedor proviene del francés *entrepreneur*. En sus usos más antiguos —documentados en la Francia del siglo XVII— aludía a quienes se comprometían a conducir expediciones militares. Posteriormente el término ingresó a la literatura económica a inicios del siglo XVIII con Richard Cantillon, quien lo definió como el agente que compra medios de producción a ciertos precios y los combina para obtener un nuevo producto, diferenciándose de otros participantes del mercado por asumir riesgos sin retorno asegurado¹¹.

Más adelante el economista austriaco Joseph Schumpeter en su obra Teoría del desarrollo económico (1911), introduce la noción del empresario innovador (*Unternehmer*), a quien atribuye la función de generar nuevas combinaciones productivas que rompen el estado estático del mercado. Este fenómeno que el autor denomina «desequilibrio dinámico», es considerado como un motor para el desarrollo económico. Para explicar este proceso, Schumpeter popularizó la expresión «destrucción creativa» —concepto originalmente acuñado por Werner Sombart—,

Un enfoque sobre la imprevisión en Venezuela», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, n.º 1 (2018): 2, acceso el 30 de septiembre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/1/RVDM_2018_1_11.pdf. Los autores, al referirse a uno de los mecanismos de adaptabilidad contractual, indican: “(...) cabe preguntarse si ante la crisis económica no oficial, las partes cuentan con mecanismos para reequilibrar las posiciones que las mantienen unidas mediante la manifestación de su voluntad, y que en virtud del ordenamiento jurídico son equiparables a la ley”.

⁹ Alejandro Canónico Sarabia, «La participación de los nuevos emprendimientos en las contrataciones públicas», *Revista Rechtsstaat: Estado de Derecho* 7 (2022): 75, acceso el 4 de agosto de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RECHTSSTAAT/7-2022/RECHTSSTAAT_7_2022_70-103.pdf.

¹⁰ Canónico Sarabia, «La Participación de los Nuevos Emprendimientos», 81.

¹¹ Alejandro Schnarch Kirberg, *Emprendimiento exitoso: cómo mejorar su proceso y gestión* (Bogotá: Ecoe Ediciones, 2014), 26.

entendida como un mecanismo en el que las innovaciones desplazan a las estructuras productivas obsoletas y destruyen los modelos de negocio existentes para dar paso a otros más eficientes. En su visión, la innovación, la ruptura de esquemas pre establecidos y la asunción del riesgo son pilares fundamentales para el progreso económico¹².

Peter Drucker en su libro *Innovación y Emprendimiento* (1985), coincide en que el emprendedor es —ante todo— un innovador¹³. El autor precisa que no todo negocio pequeño y nuevo constituye un emprendimiento, ni quien lo dirige es necesariamente un emprendedor, destacando la innovación como elemento determinante de esta actividad¹⁴. Por su parte, Israel Kirzner describe al emprendedor como un agente que asigna valor a los bienes y servicios, guiado por sus expectativas sobre las preferencias de los consumidores¹⁵.

En Venezuela, la Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos define al emprendedor en el numeral 2 de su artículo 4 como “(...) una persona con capacidades para innovar, entendidas estas como las capacidades de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, sustentable, responsable y efectiva”¹⁶.

De las definiciones anteriores se identifican tres caracteres comunes que del emprendedor: (i) la capacidad de innovar; (ii) la ejecución de actividades productivas en el mercado mediante bienes o servicios; y (iii) la asunción de riesgos. En esta línea, compartimos la postura de Canónico Sarabia, para quien el emprendimiento se deriva del comportamiento humano, de modo que no hay emprendimiento sin emprendedor¹⁷.

¹² Joseph A. Schumpeter, *Teoría del desarrollo económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, 4^a ed. (Méjico: Fondo de Cultura Económica, 1944), 83, acceso el 22 de agosto de 2025, <https://es.scribd.com/document/383853104/Teoria-Del-Desarrollo-Economico-Joseph-Schumpeter-pdf>.

¹³ Peter F. Drucker, *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles* (New York: Harper & Row, 1985), 46.

¹⁴ Daniel Lederman, Julián Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini, *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación* (Washington, D.C.: Banco Mundial, 2014), 8-14, acceso el 22 de agosto de 2025, [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8C62CF37A6EFE88005257EAF005D0AAD/\\$FILE/3_.pdfsam_9781464802843.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8C62CF37A6EFE88005257EAF005D0AAD/$FILE/3_.pdfsam_9781464802843.pdf). El informe del Banco Mundial sostiene que un emprendedor exitoso es aquel que logra transformar ideas en empresas rentables, lo cual exige capacidad para innovar, introducir nuevos productos y explorar mercados. Sin embargo, como advierte Augusto de la Torre, economista jefe del Banco Mundial para América Latina y el Caribe, la proliferación de pequeñas empresas puede reflejar un desequilibrio perjudicial: demasiadas firmas con escaso potencial de crecimiento y una falta de emprendedores “transformacionales”, esenciales para generar empleo de calidad y aumentar la productividad (Banco Mundial, 2013).

¹⁵ Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973), 31, acceso el 24 de agosto de 2025, <https://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf>.

¹⁶ República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*.

¹⁷ Canónico Sarabia, «La Participación de los Nuevos Emprendimientos», 75.

La anterior afirmación implica que la mera intención no basta para ser considerado emprendedor. Se requieren actos que conviertan una idea en una realidad materializada en el mercado¹⁸.

2. El emprendimiento en el marco legal y las políticas públicas de Venezuela

El estudio del emprendimiento en Venezuela exige partir de la Constitución de 1999,¹⁹ dado que la participación del Estado en materia económica se fundamenta en presupuestos constitucionales que conforman la denominada «Constitución económica»²⁰.

En palabras de Manuel García Pelayo, la Constitución económica se define como “(...) las normas básicas destinadas a proporcionar el marco jurídico fundamental para la estructura y funcionamiento de la actividad económica o, dicho de otro modo, para el orden y el proceso económico...”²¹.

Según José Ignacio Hernández, la Constitución económica se interpreta a partir de dos postulados aparentemente contradictorios que convergen en el sistema de economía social: la obligación del Estado de proteger la libre iniciativa privada, y simultáneamente la facultad de los poderes públicos de intervenir en el orden socioeconómico para establecer limitaciones a esa iniciativa²². Esta dualidad configura

¹⁸ Rafael Mac-Quhae, «La competencia económica en la Constitución de 1999», *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas* (UCV), n.º 139 (2024): 80, acceso el 27 de agosto de 2025, https://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_cjurpol_issue/view/1068.

¹⁹ República Bolivariana de Venezuela, *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*, de 30 de diciembre de 1999 (Gaceta Oficial núm. 36.860), reimpronta en Gaceta Oficial núm. 5.453 Extraordinario, de 24 de marzo de 2000, y enmendada mediante Enmienda núm. 1 (Gaceta Oficial núm. 5.908 Extraordinario, de 19 de febrero de 2009).

²⁰ Véase: Raúl Chanamé Orbe, «Exégesis de la Constitución Económica», *Revista Oficial del Poder Judicial* 3, n.º 5 (2009): 259, acceso el 25 de agosto de 2025, <https://revistas.pj.gob.pe/revista/index.php/ropj/article/view/221/276>; Juan Cristóbal Carmona Borjas, «La defensa de la Constitución: transpolación de la visión de Schmitt y Kelsen al caso venezolano», *Revista Estado de Derecho* 2, n.º 2 (2020): 18, acceso el 25 de agosto de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RECHTSSTAAT/4-2020/RECHTSSTAAT_4_2020_10-54.pdf. Carmona Borjas explica que el término “Constitución económica” aparece con el texto constitucional de la República de Weimar (1919), y su uso se generaliza cuando Carl Schmitt lo incorpora a la literatura jurídica, con su obra “La Defensa de la Constitución” en 1931. Schmitt menciona el término mostrando su preocupación por la adopción de un régimen político que tenga una fundamentación económica. Por su parte, la Constitución de Weimar (1919) incorpora la actividad económica en su texto constitucional, no como un conjunto de acciones estatales orientadas a la gestión de recursos para el sostenimiento del aparato de gobierno, sino con un enfoque dirigido a la protección del individuo como titular de derechos económicos.

²¹ Manuel García Pelayo, «Consideraciones sobre las cláusulas económicas de la Constitución», en *Estudios sobre la Constitución española de 1978*, coord. M. Ramírez (Zaragoza: Editorial, 1979), 27–53, reimpresso en *Obras completas*, tomo III (Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1991), 2857.

²² José Ignacio Hernández, «Intervención económica y liberalización de servicios esenciales en Venezuela», *Revista de Derecho Administrativo* 10 (2000): 74–75, acceso el 20 de agosto de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDA/10/rda_2000_10_61-135.pdf. La Constitución económica contiene los principios fundamentales que orientan tanto la intervención de los poderes públicos en la economía como la participación de los particulares en ese orden.

lo que la doctrina denomina «sistema de economía mixta», que si bien reconoce el libre mercado, permite la intervención estatal²³.

Bajo esa premisa, la Constitución venezolana admite la intervención del Estado en la economía siempre que se adegue a los límites ella misma establece²⁴. De esta manera, el texto constitucional reconoce potestades que habilitan al Estado para planificar, racionalizar y fomentar la producción, así como regular la circulación, distribución y consumo de la riqueza en este ámbito²⁵. Estas atribuciones se articulan principalmente en el Título III constitucional, relativo a los derechos humanos y garantías, así como en el Título VI, referido al sistema socioeconómico²⁶.

En particular, el Capítulo VII del Título III consagra los derechos económicos. El artículo 112 establece el derecho de todas las personas a dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sujeto a las limitaciones constitucionales y legales de interés social. Esta disposición se corresponde con lo que Bello Rengifo identifica como «libertad económica regulada», condicionada por el bien común y la función de control estatal que se materializa mediante “(...) programas, conducciones y decisiones políticas amparadas por (...) el control y la igualdad”²⁷.

²³ Chanamé Orbe, «Exégesis de la Constitución Económica», 257. El autor cita a Vicente Acosta Iparraguirre para destacar que “(...) no siempre se aceptó y, que aún es tema de debate, la inclusión y tratamiento de aspectos económicos en una Constitución del Estado, (...) la materia económica estuvo ausente en Constituciones tan importantes como la de Estados Unidos de 1787 o la Carta francesa de 1791, en las cuales solo se trataban los derechos de la persona y la delimitación del ejercicio del poder, criterio que prevaleció —salvo algunas excepciones— a través del siglo XIX. Ello ocurrió no por descuido, sino porque se consideró innecesario hacerlo. En efecto, de acuerdo con las tendencias fisiocráticas y liberales de la época, se tenía la absoluta certeza de que el mundo de la economía se movía con sus propias leyes naturales (...) se consideraba que existiendo leyes naturales de la economía, establecer leyes artificiales para gobernar ese mundo era tarea no solo inútil sino innecesaria y superflua”.

²⁴ Diego Thomás Castagnino, «El principio de la reserva legal en materia mercantil», *Revista de la Facultad de Derecho*, no. 75 (2021): 393–414, acceso el 8 de septiembre de 2025, <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/rfderecho/article/download/5692/4999/19375>.

²⁵ Carlos Simón Bello Rengifo, «La Constitución Económica Venezolana», en *Libro homenaje a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales en el centenario de su fundación 1915-2015*, 287–319 (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2015), 308. Bello Rengifo indica que algunos autores, como Brewer Carías —y, en una línea similar, Rómulo Betancourt y Rafael Caldera—, defienden la intervención del Estado en los procesos económicos, siempre que esta se mantenga dentro de los límites del Estado de Derecho. También cita a Peraza Partidas, quien sostiene una posición análoga respecto a la Constitución de 1999, al afirmar que “... el Estado debe intervenir, en este caso, estableciendo las reglas y normas, pero sólo si, se ajusta a los límites constitucionales que son en esencia, las garantías y derechos constitucionales de las personas, y siempre que tales intervenciones vayan dirigidas (...) a asegurar la convivencia pacífica de las personas en sociedad”.

²⁶ Bello Rengifo, «La Constitución Económica Venezolana», 304.

²⁷ Bello Rengifo, «La Constitución Económica Venezolana», 297.

Seguidamente, el artículo 113 incorpora una garantía constitucional dirigida a proteger la libre competencia en la economía. La norma prohíbe los monopolios y el abuso de posición de dominio, a la vez que faculta al Estado para implementar las medidas necesarias para evitar los efectos perjudiciales y restrictivos derivados de conductas contrarias a la libre competencia²⁸.

La exposición de motivos refuerza las facultades del Estado en la economía, destacando su función reguladora y participación en las políticas²⁹. En particular, al referirse al Capítulo I del Título VI se establece que:

El Estado no está ausente, tiene un papel fundamental como regulador de la economía (...). En suma, se plantea un equilibrio entre Estado y mercado (...). **El Estado debe orientar las políticas macroeconómicas y sectoriales** para promover el crecimiento y el bienestar. Se reconoce como esencial la acción reguladora del Estado para establecer un marco normativo estable que brinde seguridad jurídica a la actividad económica (...). (Resaltado añadido).

En esta misma línea, el artículo 299 dispone:

El Estado conjuntamente con la iniciativa privada, promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo (...) garantizando la seguridad jurídica (...) y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza (...).

Por su parte, el artículo 308 establece:

El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular (...).

La lectura de estas disposiciones revela un modelo constitucional que otorga al Estado un rol protagónico en la conducción económica. En este sentido, Morles Hernández, citando a Sagüés, señala que a partir de estas atribuciones, el Estado

²⁸ José Ignacio Hernández, «La Ley Antimonopolio y la Constitución económica», *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, n.º 7 (2016): 579–580, acceso el 16 de julio de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVLJ/7/rvlj_2016_7_577-610.pdf.

²⁹ Mac-Quhae, «La competencia económica en la Constitución de 1999», 97.

“(...) legisla más, regula más, interviene como empresario, etcétera. El proteccionismo, el intervencionismo, la economía dirigida y la planificación son consecuencias posibles de tal actitud (...)", reflejando la lógica del constitucionalismo social³⁰.

Desde esta perspectiva, la iniciativa privada es entendida como un instrumento para la satisfacción del interés social³¹. Sobre esta base se han diseñado diversos instrumentos normativos y políticas económicas que buscan articular la interacción entre la participación del sector privado y los fines del Estado. A modo de ejemplo, a partir de la Constitución se creó el Banco del Pueblo Soberano (1999),³² el Banco de Desarrollo de la Mujer (2001),³³ el Fondo de Microfinanzas para el Desarrollo (2001)³⁴ y el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (2001)³⁵.

En coherencia con esta orientación, en 2021 se promulgó la Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos, posteriormente reformada en 2024³⁶. Este instrumento tiene la finalidad establecer un régimen jurídico aplicable a los emprendimientos que hasta entonces carecían de regulación propia, situación que los obligaba a operar de manera informal, a acogerse a alguna de las categorías tradicionales de comerciante,³⁷ o incluso a ejercer su actividad como sociedades irregulares³⁸.

³⁰ Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil. Introducción. La empresa. El empresario*, tomo I (Caracas: Editorial Texto, C.A., Universidad Católica Andrés Bello, 2024), 176. El constitucionalismo social asigna al Estado un rol protagónico en la vida económica y social.

³¹ Véase: *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*, arts. 112, 299, 302.

³² El Banco del Pueblo Soberano, C.A., fue creado en 1999 como una institución financiera pública destinada a otorgar microcréditos en Venezuela. Posteriormente, esta entidad se fusionó con el Banco Bicentenario del Pueblo de la Clase Obrera, Mujer y Comunas, Banco Universal, C.A., según consta en la Resolución núm. 106.16, de 6 de junio de 2016, publicada en la *Gaceta Oficial* núm. 40.923 (10 de junio de 2016).

³³ Decreto núm. 1.243, de 8 de marzo de 2001, mediante el que se crea el Banco de Desarrollo de la Mujer (BANMUJER), publicado en la *Gaceta Oficial* núm. 37.154 (8 de marzo de 2001).

³⁴ Decreto con Fuerza de Ley núm. 1.250, de 14 de marzo de 2001, mediante el cual se crea el Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FONDEMI), publicado en la *Gaceta Oficial* núm. 37.164 (22 de marzo de 2001).

³⁵ República Bolivariana de Venezuela. *Decreto con Fuerza de Ley núm. 1.547, de 9 de noviembre de 2001, mediante el cual se crea el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI)*, publicado en la *Gaceta Oficial Extraordinaria* núm. 5.552 (12 de noviembre de 2001). Este decreto estableció la creación del INAPYMI como ente rector para el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias en Venezuela. Actualmente, su regulación se encuentra en el marco del *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social*, publicado en la *Gaceta Oficial* núm. 6.151 Extraordinario (18 de noviembre de 2014).

³⁶ República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*.

³⁷ Véase: República Bolivariana de Venezuela. *Código de Comercio*, de 21 de diciembre de 1955, publicado en la *Gaceta Oficial* núm. 475. El artículo 26 prevé la figura de la firma personal. Por su parte, los artículos 200 y siguientes regulan las sociedades de comercio.

³⁸ José Ignacio Romero, *Sociedades irregulares y de hecho* (Buenos Aires: Ediciones Depalma, 1982), 10.

Con el fin de delimitar el alcance de esta figura, el artículo 4.1 de la Ley introduce una definición de emprendimiento:

Actividad económica con fines de lucro ejercida por una o más personas, que adquiere personalidad jurídica con la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento en los términos previstos en esta Ley.³⁹

Es necesario precisar que el emprendimiento existe incluso antes de adquirir personalidad jurídica. Una cuestión es el nacimiento del emprendimiento y otra su reconocimiento formal. El emprendimiento nace con el acto de emprender,⁴⁰ pero sólo adquiere personalidad jurídica al inscribirse en el Registro Nacional de Emprendimiento. Esta distinción es análoga a las sociedades mercantiles, que surgen del acuerdo de voluntades (contrato) y obtienen personalidad al cumplir las formalidades previstas en la ley⁴¹.

A partir de esta distinción, el Informe del Monitor Global de Emprendimiento (GEM) Venezuela 2022–2023, elaborado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (IIES-UCAB) y el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), define el emprendimiento como “el acto de iniciar y gestionar un nuevo negocio. Pensar en iniciar un negocio, o tener la intención de hacerlo, no cumple con el concepto de emprendimiento”.⁴² Por ello, el emprendimiento se origina con la acción de emprender y su reconocimiento formal se produce en un momento posterior.

Con el fin de promover dicha formalización, la referida Ley creó el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE), definido en su artículo 15 como:

³⁹ República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*, art. 4.1.

⁴⁰ Real Academia Española, *Diccionario de la lengua española*, 23.^a ed., versión 23.8 en línea, s.v. “emprendimiento” y “emprendedor”, <https://dle.rae.es/emprendimiento?m=form> (consultado el 4 de septiembre de 2025). El *Diccionario* recoge dos acepciones para el término *emprendedor*: “1. Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras. 2. Propio de la persona emprendedora. Carácter emprendedor”. En cuanto al vocablo *emprendimiento*, lo define como la “cualidad de emprendedor”, ejemplificando que “esta persona destaca por su emprendimiento y capacidad”.

⁴¹ Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil. Las Sociedades Mercantiles*, tomo II (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, Manuales de Derecho, 1986), 463. Con el propósito de establecer una analogía entre el emprendimiento y la sociedad mercantil, resulta pertinente la distinción que formula el autor entre el nacimiento de la sociedad y la adquisición de personalidad jurídica: “Una cosa es el nacimiento de la sociedad y otra, muy distinta, el nacimiento de la personalidad jurídica (...). La sociedad mercantil nace con el acuerdo de voluntades (contrato), como nacen con él las restantes convenciones de orden consensual (la venta, el arrendamiento, el mandato, etc.), pero la personalidad jurídica sólo se adquiere con el cumplimiento de las formalidades indicadas en la Ley. En síntesis, la sociedad nace en un momento y adquiere la personalidad jurídica en otro. Morles precisa esta diferencia porque sostener que la sociedad nace con el contrato implica reconocer que este produce todos los efectos propios de una convención consensual.

⁴² Aníta Freitez et al., *Informe GEM Venezuela 2022-2023: Emprendimiento en Venezuela: Desafíos, transformaciones y oportunidades* (Caracas: UCAB/IESA, 2024), 20, acceso el 9 de agosto de 2025, https://drive.google.com/file/d/1OZC9AX1z1z8kqyDHePzq-u_L2EX0t7hQ/view.

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

Por su parte, el artículo 16 establece que la inscripción en el RNE además de otorgar personalidad jurídica, constituye un requisito indispensable para que los emprendimientos puedan acceder a los beneficios establecidos en la Ley y sean reconocidos ante las instituciones estatales⁴³.

En cuanto a la duración del emprendimiento, la Ley establece que se trata de una figura jurídica de carácter temporal que funciona como una etapa preliminar a su eventual formalización en alguna de las categorías de comerciante individual⁴⁴ o social⁴⁵ contempladas en el Código de Comercio y las demás leyes mercantiles aplicables⁴⁶. Precisamente por su duración limitada, el artículo 17 dispone que:

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

La Presidenta o Presidente de la República Bolivariana de Venezuela podrá ampliar o reducir el plazo de vigencia al que hace referencia este artículo, en atención a las realidades de la economía nacional.

⁴³ República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*, art. 16. Entre los beneficios contemplados en la Ley se encuentran los incentivos fiscales previstos en el artículo 10, las políticas estatales de financiamiento y acceso al crédito establecidas en el artículo 11, así como la creación del *Fondo Nacional para los Emprendimientos*, destinado a financiar los emprendimientos inscritos en el RNE contemplada en el artículo 20.

⁴⁴ Véase: República Bolivariana de Venezuela, *Código de Comercio*, art. 10. La norma define como comerciantes “(...) los que teniendo capacidad de contratar hacen el comercio su profesión habitual, y las sociedades mercantiles”. Aunque la doctrina ha criticado esta definición por defectuosa, resulta pertinente mencionarla para destacar que los emprendimientos pueden evolucionar no solo hacia la forma de sociedades mercantiles, sino también hacia la figura del comerciante individual como la firma personal (artículo 26), cuando se trata de una persona natural que ejerce la actividad comercial sin la participación de un socio.

⁴⁵ Véase: Roberto Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil*, actualizado por María Auxiliadora Pisani Ricci (coord.), Gabriel Rodríguez e Ivanova Beirutti Ruiz (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, Fundación Roberto Goldschmidt, 2001), 112. El autor señala que “La sociedad ejerce el comercio en nombre propio, por lo cual ella es comerciante (...); República Bolivariana de Venezuela, *Código de Comercio*, art. 200: “Las compañías o sociedades de comercio son aquellas que tienen por objeto uno o más actos de comercio (...).”

⁴⁶ Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil*, 69. El autor señala, al referirse a las fuentes del derecho mercantil que “(...) no todo el derecho mercantil se encuentra en el Código de Comercio. Hay leyes especiales de carácter mercantil (...) por esto el Código de Comercio italiano de 1882, artículo 1º, se refiere, correctamente, no al Código de Comercio únicamente sino a las leyes mercantiles”.

De la norma transcrita se deduce que el legislador supone que el plazo de vigencia del RNE constituye un tiempo razonable para que el emprendimiento logre establecerse en el mercado, dado que al concluir ese período se impone su formalización en el Registro Mercantil. Sin embargo, cumplir con esta obligación legal no garantiza que el emprendimiento alcance efectivamente la consolidación durase esta fase, creada por la Ley como una etapa de transición. Como señala Schnarch “(...) un emprendedor no es más que un empresario en potencia”, precisando que el empresario puede iniciar una actividad económica con la cualidad de emprendedor, pero no todo emprendedor alcanza la condición de empresario⁴⁷.

La revisión del marco legal y de las políticas públicas en Venezuela revela una clara intención estatal de incentivar la creación de emprendimientos y su formalización. Sin embargo, resulta necesario analizar los factores que inciden sobre su permanencia y crecimiento a largo plazo, punto que es objeto del próximo apartado⁴⁸.

3. Situación fáctica de los emprendimientos en Venezuela: factores condicionantes y limitaciones del entorno para emprender

La estabilidad de los emprendimientos no depende exclusivamente de la voluntad del emprendedor ni de la intención del Estado de promover estas iniciativas, sino que está determinada por una matriz compleja de factores individuales y colectivos cuya influencia puede ser verificada empíricamente⁴⁹.

En Venezuela, la identificación de esos factores ha sido analizada en el «Informe GEM Venezuela 2022–2023: Emprendimiento en Venezuela. Desafíos, transformaciones y oportunidades», elaborado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (IIES-UCAB) y el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA). Este estudio combinó fuentes documentales y una fase empírica sustentada principalmente en dos instrumentos estandarizados del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)⁵⁰: la APS (*Adult*

⁴⁷ Schnarch Kirberg, *Emprendimiento exitoso*, 2.

⁴⁸ Schnarch Kirberg, *Emprendimiento exitoso*, 4.

⁴⁹ IMD World Competitiveness Center, "World Competitiveness Ranking," *IMD*, acceso el 17 de septiembre de 2025, <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>. El World Competitiveness Center indica que la competitividad de una economía no puede reducirse a su PIB, productividad o niveles de empleo, sólo puede medirse considerando una matriz compleja de dimensiones políticas, sociales y culturales.

⁵⁰ Freitez *et al.*, *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 18. El Informe GEM incorporó artículos científicos, informes sectoriales y análisis internacionales bajo el marco conceptual del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que integra indicadores derivados de los doce pilares del Foro Económico Mundial y de las Condiciones Empresariales Nacionales (EFC), a fin de asegurar la comparabilidad internacional y rigor metodológico. El GEM es una iniciativa internacional creada en 1999 por la London Business School y el Babson College, orientada a medir y analizar el fenómeno emprendedor a nivel mundial. GEM publica informes anuales globales, regionales y nacionales, y constituye la principal fuente

Population Survey)⁵¹ dirigida a personas entre 18 y 64 años, y la NES (*National Experts Survey*)⁵² aplicada a especialistas sobre el entorno para emprender. Los resultados de estas evaluaciones se complementaron con las conclusiones de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI), que aporta indicadores sobre pobreza, dinámicas del mercado laboral, niveles de ingreso y desigualdad⁵³.

Según el informe GEM, la actividad emprendedora constituye un proceso dinámico que atraviesa distintas fases: emprendimiento potencial, naciente, nuevo y establecido, incluyendo también la categoría aquellos que pueden concluir en cierre o abandono. La fase de «emprendimiento establecido» comprende a aquellos que han operado por más de 42 meses (equivalentes a 3 años y 6 meses), y que cumplen con obligaciones propias de la actividad económica, como el pago de salarios a trabajadores y demás responsabilidades derivadas de su operatividad⁵⁴.

Los datos empíricos sobre Venezuela revelan una brecha abismal entre el dinamismo inicial del emprendimiento y su capacidad de consolidación en el tiempo. En 2023, la tasa de actividad emprendedora total se estimó en 28 % de la población adulta (equivalente a aproximadamente 4,7 millones de personas). No obstante, los emprendimientos establecidos representaron apenas el 5 %, situación que expone evidentes limitaciones para que estas iniciativas logren mantenerse. Por otra parte, la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA) —comprendida por los emprendimientos nacientes y nuevos— se situó en 23 % durante ese mismo año⁵⁵.

de datos comparables sobre actitudes, percepciones, intenciones y actividad emprendedora en más de 50 economías. Su metodología se centra en el estudio desde la perspectiva del individuo, complementada con la evaluación del contexto socioeconómico mediante encuestas estandarizadas (APS y NES), así como marcos conceptuales basados en los pilares del Foro Económico Mundial y las Condiciones Empresariales Nacionales (EFC); Véase también Stephen Hill *et al.*, *Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing* (London: GEM, 2024), 32, acceso el 11 de agosto de 2025, <https://www.gemconsortium.org/report/global-entrepreneurship-monitor-gem-20232024-global-report-25-years-and-growing>.

⁵¹ Freitez *et al.*, *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 168. la APS (*Adult Population Survey*) es un cuestionario aplicado de forma comparada en todas las economías evaluadas por GEM, con una muestra mínima de 2000 personas adultas por país. Este instrumento recoge información sobre percepciones, actitudes e intenciones de la población respecto al emprendimiento. En Venezuela, la APS se aplicó a 2300 personas en 2022 y a 2231 en 2023.

⁵² *Ibid.*, 107. La NES (*National Experts Survey*) se administra a 36 expertos en cada país evaluado por GEM y recopila datos sobre el contexto socioeconómico en que se desarrolla la actividad emprendedora.

⁵³ La Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) es un esfuerzo académico de gran envergadura que surgió de la preocupación compartida por investigadores de la Universidad Católica Andrés Bello, la Universidad Central de Venezuela y la Universidad Simón Bolívar ante la necesidad de contar con información socioeconómica oportuna para comprender la situación de la población venezolana frente a la crisis multidimensional que se desarrollaba en el país. El levantamiento de esta información se ha realizado de manera periódica. Desde 2019, la UCAB asumió la coordinación del Proyecto ENCOVI y publica los resultados en su sitio web: <https://www.proyectoencovi.com/>.

⁵⁴ Freitez *et al.*, *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 23 y 77.

⁵⁵ Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe, «91% de los emprendimientos...».

En este sentido, el informe GEM reseña que la principal motivación para emprender en Venezuela está asociada a la necesidad. En 2023 el 91 % de los emprendedores en etapa temprana y el 96 % de aquellos que contaban con emprendimientos establecidos manifestaron que iniciaron su actividad como mecanismo para generar ingresos ante la escasez de oportunidades laborales. En ese mismo año, el 75 % de los emprendimientos en fase inicial no ofrecieron productos o servicios novedosos y el 98 % operó con bajo nivel tecnológico⁵⁶. La mayoría se concentraba en sectores de consumo final, como el comercio minorista, restauración y hotelería. Además, presentaron estructuras organizativas reducidas (entre uno y cinco empleados), un alcance predominantemente local (el 50 % atendía únicamente a su comunidad o municipio) y una proyección internacional prácticamente inexistente (el 95 % no realizaba exportaciones)⁵⁷.

En la literatura especializada se distingue entre emprendimientos de subsistencia y de oportunidad. Los primeros se caracterizan por haber sido creados por la necesidad, con bajos niveles de capital de trabajo, productividad y tecnología, aspectos que reducen sus probabilidades de sostenibilidad⁵⁸. En contraste, los emprendimientos de oportunidad se distinguen por la realización de una actividad profesional o capacidad personal del emprendedor, disponibilidad de recursos económicos, sociales, estratégicos y organizacionales. Además, tienden a implementar procesos más estructurados, incorporar innovación y adoptar tecnologías que fortalecen su competitividad⁵⁹.

Partiendo de estas consideraciones, el contexto macroeconómico venezolano refleja severas limitaciones para la sostenibilidad emprendedora. Entre 2013 y 2021 el Producto Interno Bruto acumuló una caída del 75 %. Aunque en 2022 se registró un repunte del 12 %, en 2023 la variación fue apenas del 1,5 %. Paralelamente, la inflación aunque más moderada que en años anteriores, alcanzó el 189,8 % en 2023, manteniendo a Venezuela entre los países con mayor inestabilidad de precios⁶⁰. En consecuencia, la tasa de cierre o abandono de los emprendimientos se elevó a 12 % en 2023, siendo las principales causas de cesación la falta de rentabilidad y las dificultades para acceder a financiamiento⁶¹.

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ Freitez *et al.*, *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 144.

⁵⁸ Amarilis H. Borja, Héctor R. Carvajal y Harry A. Vite, "Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Entrepreneurship model and analysis of the determining factors for its sustainability*," *Revista Espacios* 41, no. 24 (2020): 185, acceso el 8 de octubre de 2025, <https://revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24p15.pdf>.

⁵⁹ Freitez *et al.*, *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 46-62.

⁶⁰ *Ibid.*, 28-29.

⁶¹ *Ibid.*, 77. El estudio indica que la tasa de cierre o abandono de los emprendimientos pasó de 3 % en 2011 a 5 % en 2022, y alcanzó 12 % en 2023, lo que evidencia un incremento significativo en el cierre de estas iniciativas.

Los recientes indicadores internacionales de competitividad y facilidad para hacer negocios también demuestran restricciones significativas para emprender en Venezuela en comparación con otros países. El *World Competitiveness Ranking* del IMD, publicado en junio de 2025, ubicó a Venezuela en el último lugar entre 69 economías evaluadas⁶². En el informe *Doing Business 2020* del Banco Mundial, el país ocupó la posición 188 de 190, con una puntuación de 30,34 en el índice general de facilidad para iniciar un negocio⁶³. En el *Global Entrepreneurship Index 2019*, el país se situó en el puesto 129 de 137 economías con 13,1 puntos⁶⁴, mientras que en el *Global Competitiveness Report 2019* del Foro Económico Mundial ocupó la posición 133 de 141 países⁶⁵.

A partir de lo expuesto, el análisis del GEM clasifica los factores que inciden en el emprendimiento en dos grandes categorías: (i) factores del entorno (externos) y (ii) factores del emprendedor y del emprendimiento (internos)⁶⁶.

En cuanto a los factores externos, el informe identifica tres grupos: El primero corresponde a los requerimientos básicos para las instituciones, como la estabilidad macroeconómica, educación básica y salud. El segundo a los habilitadores de eficiencia, que abarcan la formación técnica y empresarial, el funcionamiento del mercado laboral, desarrollo financiero, incorporación tecnológica y tamaño del mercado. Finalmente se encuentran las condiciones específicas para la innovación y el emprendimiento, que incluyen políticas y programas públicos, educación emprendedora, transferencia de conocimiento, investigación científica y desarrollo tecnológico, acceso al financiamiento, e infraestructura comercial y legal. Estas dimensiones interactúan entre sí y condicionan la cantidad y calidad de los emprendimientos, así como su capacidad para generar empleo, ingresos y valor agregado⁶⁷.

⁶² IMD World Competitiveness Center, *IMD World Competitiveness Yearbook 2025* (Lausana: International Institute for Management Development, 2025), acceso el 3 de septiembre de 2025, https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/#_tab_Rank

⁶³ World Bank Group, *Economy Profile of Venezuela, República Bolivariana. Doing Business 2020* (Washington, DC: World Bank Group, 2019), acceso el 14 de agosto de 2025, <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/2385abe6-77d4-5182-b5f0-b12ef4b1bf50>. El Doing Business presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones que mejoran la actividad empresarial y las que la restringen.

⁶⁴ Zoltán J. Ács, László Szerb, Esteban Lafuente y Gábor Márkus, *The Global Entrepreneurship Index 2019* (Washington, DC: Global Entrepreneurship and Development Institute, 2019), acceso el 2 de septiembre de 2025, http://thegedi.org/wp-content/uploads/2021/02/2019_GEI-2019_final_v2.pdf.

⁶⁵ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2019* (Geneva: World Economic Forum, 2019), acceso el 20 de septiembre de 2025, https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

⁶⁶ Freitez et al., *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 21.

⁶⁷ *Ibid.*, 25 y 109. Véase también: Ignacio Emilio Chica Arrieta, Mónica Isabel Hanna Lavalle y Hilton Stanley Villa Dangond, «Perfil estratégico de una compañía farmacéutica: matriz PEYEA (externo: fuerza industrial y ambiental; interno: fuerza financiera y competitiva)», en *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para Todos*, editado por Ezequiel Herruzo-Gómez, Brizeida R. Hernández-Sánchez, Giuseppina María Cardella y José C. Sánchez-García (Madrid: Dykinson, 2019), 568–589, acceso el 12 de agosto de 2025, <https://www.gemconsortium.org/images/media/2019-libro->

Por su parte, los factores internos comprenden los caracteres inherentes al emprendedor y al emprendimiento. Los primeros aluden al conjunto de autoevaluaciones cognitivas centradas en el ego, entre ellas destacan: la percepción de capacidad personal, la estima social, el potencial de la idea, los costos de oportunidad, el nivel educativo, las competencias y habilidades gerenciales, las motivaciones para emprender y la capacidad de innovación. Los segundos refieren a aspectos estructurales del emprendimiento como: la situación financiera (liquidez, capital de trabajo o flujo de caja) y su posicionamiento competitivo que puede expresarse en el grado de innovación, la calidad del producto o servicio y el ciclo de vida del negocio⁶⁸. En conjunto, estos elementos influyen directamente en la percepción del riesgo y el miedo al fracaso del emprendedor, condicionando tanto su decisión de emprender como las posibilidades de consolidación de su iniciativa⁶⁹.

En definitiva, la situación fáctica de los emprendimientos en Venezuela revela un ecosistema preponderantemente inestable desde el punto de vista económico, riesgoso para hacer negocios y dominado por emprendimientos de subsistencia que en su mayoría no logran mantenerse en el tiempo⁷⁰.

Este contexto revela que la estabilidad de estas iniciativas no depende únicamente de leyes o políticas públicas, sino también de la interacción compleja entre las capacidades del emprendedor, del emprendimiento y las condiciones de su entorno⁷¹. Por consiguiente, la experiencia venezolana sugiere que la formulación de instrumentos jurídicos dirigidos a fomentar los emprendimientos debe partir de un análisis económico y social, más que de una estructuración normativa aislada⁷².

emprendimiento-e-innovacion-1582231052.pdf. Los autores identifican elementos externos clave para consolidar los emprendimientos, tales como la fuerza industrial (oportunidades de crecimiento, disponibilidad tecnológica y acceso a nuevos equipos) y la estabilidad del entorno (variabilidad de la demanda, inflación, devaluación).

⁶⁸ Ezequiel Herruzo-Gómez, Brizeida R. Hernández-Sánchez, Giuseppina María Cardella y José C. Sánchez-García, *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para Todos* (Madrid: Dykinson, 2019), 568–569, acceso el 12 de agosto de 2025, <https://www.gemconsortium.org/images/media/2019-libro-emprendimiento-e-innovacion-1582231052.pdf>.

⁶⁹ Freitez et al., *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 55-57.

⁷⁰ Carlos J. Peña, *La incertidumbre macroeconómica e inversión privada en Venezuela*, en *La Escuela de Economía de la UCV: Una trayectoria de 70 años* (Caracas: Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, 2008), 289-290. El autor señala que una mejora en el clima de inversión no sólo resulta beneficiosa para iniciativas privadas, sino también ejerce un impacto sobre el acceso y la participación de los emprendimientos, las pequeñas y medianas empresas en el mercado.

⁷¹ Peña, *La incertidumbre macroeconómica*, 280.

⁷² Ileana Di Giovan, *Derecho Internacional Económico y Relaciones Económicas Internacionales* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1992), 16. La autora señala que toda acción humana, sea orientada por el ánimo de lucro, ideales espirituales o cualquier otro fin, interesa a la economía.

4. El mercado espontáneo como factor de producción de leyes mercantiles

Si bien el ordenamiento jurídico venezolano contempla disposiciones orientadas al fomento del emprendimiento, puede afirmarse —tal como se apuntó en el apartado 2— que esta figura se presenta como parte o desarrollo de derechos sociales consagrados en la Constitución⁷³.

Partiendo de esta premisa, a la luz del sistema jurídico el emprendimiento se configura como un medio para la realización de los fines del Estado democrático y social de Derecho⁷⁴, y no únicamente como una actividad económica resultante del libre mercado⁷⁵.

Esta idea coincide con la conceptualización del Dr. Alfredo Morles Hernández sobre la «constitucionalización del derecho privado»,⁷⁶ quien citando a Suárez-Manrique sostiene que se trata de

(...) ‘una nueva forma de entender el derecho que parte de la importancia y necesidad de la protección de los derechos fundamentales y la dignidad humana’; significa abandonar ‘la tradicional pretensión de aislar al derecho privado del alcance de los principios constitucionales, sobre todo en lo atinente a estándares de justicia distributiva’⁷⁷.

Morles Hernández advierte que, tras la reforma de la Constitución de 1999, el derecho privado está permeado del derecho constitucional, asignando al Estado un rol activo como garante y protector de los derechos intrínsecos del desarrollo de actividades económicas⁷⁸. El autor también señala que “[a] medida que se ha con-

⁷³ Wilson Yesid Suárez-Manrique, citado en Alfredo Morles Hernández, «El declive de los estudios de derecho privado», *Revista Propiedad Intelectual* 19 (2016): 61–62, acceso el 1 de septiembre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RPI/19/rpi_2016_19_51-85.pdf.

⁷⁴ Marie Picard de Orsini y Judith Useche, «Una nueva dimensión del Estado de Derecho: el Estado Social de Derecho», *Provincia*, edición especial (2006): 195–201,

http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/PROVINCIA/edicionespecial/provincia_2006_189-218.pdf.

⁷⁵ Abdón Sierra Gutiérrez, «Panorama actual de la constitucionalización del derecho privado en Colombia. Teorías jurídicas y filosóficas», *Justicia Juris* 7, n.º 1 (2011): 118, acceso el 2 de septiembre de 2025, <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4121062>.

⁷⁶ Carlos Eduardo Tambussi, «Consumidores, usuarios y la constitucionalización del Derecho Privado en el Nuevo Código Civil y Comercial de la Argentina», *Lex - Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas* 14, n.º 17 (2016): 115–128, acceso 15 de septiembre de 2021, <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/936>. El origen de la constitucionalización del derecho privado a que hacía referencia el Dr. Alfredo Morles es comprendido por el autor Tambussi aquella que “(...) empieza a formularse a partir de la ratificación de los tratados internacionales de derechos humanos, y su consideración en las constituciones como directamente aplicables en el Derecho interno, formando un bloque protectorio junto al orden jurídico doméstico que tiene que estar acorde tanto a la norma superior nacional como al Derecho Internacional de los Derechos Humanos, de fuente convencional estatal”.

⁷⁷ Morles Hernández, «El declive de los estudios de derecho privado», 61.

⁷⁸ *Ibid.*, 57.

solidado el principio de la libertad económica propio de la economía de mercado, en forma paralela aparecen restricciones cada vez más numerosas al principio de la libertad de contratación”⁷⁹.

Para ilustrar esta afirmación, Morles destaca el ejemplo de las relaciones de consumo —entre comerciantes y destinatarios finales—, cuyo reconocimiento en el texto constitucional legitima la intervención estatal en materia de precios justos⁸⁰. De manera similar pueden citarse diversas de materias e instituciones en las que su tratamiento jurídico ha dejado de circunscribirse al ámbito que tradicionalmente correspondía únicamente al derecho privado para pasar a someterse al derecho público, y en particular al derecho constitucional. Tal es el caso de la actividad aseguradora, bancaria y del mercado de valores⁸¹.

Esta expansión del derecho constitucional refleja un marcado intervencionismo estatal que contrasta con la dinámica espontánea de las interacciones comerciales,⁸² donde los precios y condiciones son consecuencia del libre juego de la oferta y demanda.⁸³

Estas interacciones devienen de la actuación constante de los agentes económicos, quienes en mayor o menor medida intervienen cotidianamente en la economía, sea como compradores, vendedores, prestatarios o prestamistas, y ajustan sus decisiones conforme surgen nuevas circunstancias. En consecuencia, ningún actor del mercado —ni siquiera el Estado— puede determinar por sí solo el comportamiento las relaciones comerciales⁸⁴.

⁷⁹ *Ibid.*, 58.

⁸⁰ Nayibe Chacón Gómez y Daniel Pérez Pereda, «Una simbiosis necesaria entre el derecho público y el privado en Venezuela», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* (RVDM), edición especial, E.1 (2021): 28–29, consultado el 1 de septiembre de 2025, https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_d1bd2ff78afa42c79a4f47370106f313.pdf. En relación con las relaciones de consumo en el marco del constitucionalismo del derecho privado, los autores señalan que “(...) se consagra por una parte, el derecho a la libertad económica o derecho de la empresa [propio del comerciante]; y por la otra parte, derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, derecho a una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen; derecho a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno, este derecho de las relaciones de consumo [derechos de consumidores y usuarios], que tradicionalmente correspondía al derecho privado, corresponderá igualmente al derecho público y al constitucional, en la medida en que estos últimos vienen a equilibrar cualquier situación gravosa para el consumidor y usuario, por ser considerado una persona vulnerable y que requiere especial atención por el Estado, en su rol de protector y garante de los precitados derechos constitucionales”.

⁸¹ *Ibid.*, 22-29.

⁸² María Candelaria Domínguez Guillen, «Proyección constitucional del Derecho de Obligaciones», *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, n.º 7 (2016): 88–89, acceso el 10 de septiembre de 2025, <https://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2016/12/pp.-87-124-DOMINGUEZ-GUILLEN.pdf>.

⁸³ Di Giovan, *Derecho Internacional Económico y Relaciones Económicas Internacionales*, 16-17.

⁸⁴ Henri Bourguinat, *Les vertiges de la finance internationale* (París: Económica, 1987), 45. El autor utiliza el término “vertiginoso” para describir el comportamiento del mercado financiero internacional, caracterizado por su rapidez, complejidad y tendencia a generar inestabilidad y riesgo.

Esta afirmación no significa desconocer la función estatal dentro de la economía, sino precisar que su rol debe orientarse a garantizar el libre desenvolvimiento de la actividad económica, puesto que pretender modificar su conducta mediante normas o políticas resulta ineficiente⁸⁵. De allí que la doctrina distinga entre el funcionamiento del mercado libre y el mercado regulado⁸⁶.

Esta visión es compatible con los postulados de la Escuela Austríaca de Economía, que concibe al Derecho como un orden que emerge evolutivamente de las interacciones humanas y no como el producto del diseño estatal⁸⁷.

Tal perspectiva entra en tensión con la propuesta del análisis económico del Derecho desarrollada por la Escuela de Chicago⁸⁸. Para autores como Henry Simons, Frank Knight, Ronald Coase, Richard Posner y Gary Becker las normas jurídicas son instrumentos para moldear actuaciones. Bajo este enfoque, el legislador y el juez son arquitectos institucionales que orientan las decisiones humanas hacia resultados socialmente deseables⁸⁹.

⁸⁵ Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, Scholar's Edition (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998), 1–3, consultado el 1 de septiembre de 2025, <https://mises.org/library/human-action-0>. El autor sostiene que pretender que las normas modifiquen el mercado es artificial. Esta concepción se inscribe en la crítica más amplia que Hayek desarrolla frente a la dicotomía tradicional entre lo “natural” y lo “artificial”. Para esta corriente de pensamiento, esa distinción ha oscurecido durante siglos la comprensión de fenómenos sociales complejos que no pueden clasificarse ni como completamente naturales ni como completamente deliberados. Fenómenos como el derecho consuetudinario o el mercado pertenecen a una tercera categoría parcialmente reconocida por autores como Bernard Mandeville, David Hume y Adam Ferguson, conduciendo a la conclusión de que tales fenómenos son resultado de la acción humana, pero no del diseño humano. La confusión histórica entre leyes naturales y leyes positivas —reforzada incluso en el lenguaje, por ejemplo, en las traducciones latinas *naturalis* y *positivus*— ha contribuido a ocultar el carácter emergente y evolutivo de muchas instituciones jurídicas.

⁸⁶ Andrea Rondón García, «Notas sobre la relación entre derecho y economía a partir de las ideas de los pensadores liberales», en *XIII Jornada Aníbal Dominici: Análisis Económico del Derecho en Homenaje al Dr. Humberto Romero-Muci*, ed. Abediciones (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2023), 83.

⁸⁷ *Ibid.*, 86–90.

⁸⁸ Tanto la Escuela de Chicago como la Escuela Austríaca de Economía ofrecen perspectivas complementarias sobre la comprensión de los fenómenos económicos. Se hace referencia a estas escuelas de manera particular porque permiten, desde el enfoque del Análisis Económico del Derecho (AED), contrastar la relación entre Derecho y Economía en la explicación de situaciones relevantes para el alcance jurídico. De este modo, es posible estudiar la interacción entre un sistema de predicción de conductas (la economía) y un sistema de regulación de conductas (el derecho), de manera que la comprensión del comportamiento humano pueda orientar la formulación de normas más eficaces.

⁸⁹ Rondón García, «¿Qué podemos aprender los abogados...», 96.

Ahora bien, este ensayo adopta la concepción austríaca del Derecho para orientar sus conclusiones, por estimar que esta perspectiva proporciona un marco conceptual capaz de explicar y abordar desafíos que surgen en contextos económicos inestables, donde la capacidad del Estado para planificar y controlar las interacciones de los actores económicos es limitada⁹⁰. En efecto, Carl Menger (siglo XIX) y los intelectuales austríacos que le sucedieron interpretan los fenómenos sociales como el resultado de la acción humana colectiva no planificada⁹¹.

En esta línea, Ludwig von Mises en su obra «La acción humana» (1949) desarrolló la praxeología como fundamento para comprender no solo la economía, sino también las ciencias sociales en general, incluido el Derecho⁹². Este enfoque parte en la idea de que todo individuo actúa de manera intencional, eligiendo racionalmente los medios para alcanzar sus objetivos. Estos fines no se limitan al lucro o a la obtención de bienes materiales, sino que también abarcan ideales morales, espirituales, sociales o cualquier otro fin de la persona⁹³.

Desde esta óptica, la corriente austríaca sostiene que los modelos estatales que confían sus soluciones exclusivamente en datos históricos o numéricos proporcionan un análisis incompleto, al omitir la capacidad del ser humano para elegir entre medios escasos y fines múltiples⁹⁴. Sobre esta base, Friedrich Hayek desarrolló el concepto de «orden espontáneo», según el cual el conocimiento está inevitablemente disperso entre los individuos, lo que impide que la planificación estatal concentre o coordine eficientemente todas las decisiones. Compartimos esta visión, en tanto resalta la necesidad de limitar la intervención del Estado en la esfera privada de los actores económicos⁹⁵.

En este sentido, el Dr. Diego Castagnino destaca el aporte de los postulados austríacos para el Derecho en América Latina:

(...) en el contexto latinoamericano, donde la tentación de sobre legislar es constante, esta visión invita a repensar los marcos regulatorios mercantiles desde una perspectiva menos intervencionista y más respetuosa de los mecanismos espontáneos del mercado. En lugar de concebir el derecho como una herramienta de

⁹⁰ Freitez *et al.*, *Informe GEM Venezuela 2022-2023*, 21.

⁹¹ Rondón García, «Notas sobre la relación entre derecho y economía», 91. Se reconoce a Carl Menger el nacimiento de la Escuela Austríaca de Economía con su obra *Principios de Economía Política* en 1871, época en la que estaban en boga la Escuela Clásica y la Escuela Histórica Alemana.

⁹² *Ibid.*, 92.

⁹³ Von Mises, *Human Action*, 3-4.

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, 20.

planificación económica, la propuesta austriaca sugiere que el derecho mercantil funcione como un instrumento de coordinación voluntaria, susceptible de evolucionar conforme a las innovaciones del comercio.⁹⁶

Esta reflexión adquiere gran relevancia para los emprendimientos en Venezuela, donde el reto consiste en armonizar un marco normativo que garantice certeza y seguridad jurídica, sin menoscabar la autonomía de los emprendedores para tomar las decisiones sobre sus propios negocios jurídicos⁹⁷.

5. El poder de autorregulación del emprendedor

El emprendedor tiene la facultad de regular sus relaciones jurídicas mediante instrumentos contractuales diseñados para adaptarse a las necesidades de su actividad⁹⁸. Esta capacidad de autorregulación se sustenta en el principio de autonomía de la voluntad,⁹⁹ pilar esencial del derecho privado y, en particular del derecho mercantil, caracterizado por su naturaleza eminentemente contractual¹⁰⁰.

La preeminencia de la autonomía privada se justifica, además, por la falta de regulación en la mayoría de los contratos mercantiles. Al respecto, Morles Hernández advierte que “no existe una regulación sistemática de los contratos mercantiles. La gran mayoría de las cuestiones relacionadas con la materia sustantiva de los contratos mercantiles carece de regulación y depende de acuerdos casuísticos”¹⁰¹.

⁹⁶ Diego Thomás Castagnino, «El análisis económico del derecho desde la Escuela Austriaca y sus implicaciones en el derecho mercantil contemporáneo», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 14 (2025): 44, acceso el 11 de agosto de 2025, https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_e4b2c178eb0f43b2a2d73de45f7711d6.pdf.

⁹⁷ Morles Hernández, «El declive de los estudios de derecho privado», 58.

⁹⁸ Véase: República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*, art. 4, que define el emprendimiento como una actividad económica con fines de lucro ejercida por una o más personas; Chang De Negrón, «La irrupción del concepto», 335, quien, citando a Manuel Broseta Pont en su *Manual de Derecho Mercantil*, señala: “(...) pequeños empresarios son quienes realizan en nombre propio una actividad económica para el mercado sin disponer de una verdadera empresa”.

⁹⁹ Claudia Madrid Martínez, «La libertad contractual en el Código Civil: entre regulaciones, limitaciones y silencios», *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, n.º 20 (2023): 109–110, acceso el 10 de septiembre de 2025, <https://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2023/06/RVLJ-20-107-157.pdf>. Para explicar el poder de autorregulación, la autora señala que: “Esta noción filosófica llega al Derecho como ‘autonomía privada’. Comúnmente definida como ‘el poder de autodeterminación de la persona’, como el poder ‘de autorregulación de los intereses propios entre los mismos interesados (...) que en la conciencia social es ya considerada como obligatoria para las partes’, la autonomía privada puede verse, en primer lugar, como la posición del sujeto en el ámbito de su particular esfera jurídica, en el sentido de que su libertad le permite gozar y ejercer sus derechos subjetivos; o, en segundo término, como una posición de poder que le permite determinar por sí mismo sus relaciones jurídicas con los demás sujetos, dentro de los límites de lo lícito”.

¹⁰⁰ Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo 4 (Caracas: Abediciones, Colección Cátedra, Universidad Católica Andrés Bello), 12.

¹⁰¹ *Ibid.*

Esta afirmación pone de relieve que el legislador no puede prever todas las figuras contractuales que se generan a partir de la innovación y la adaptación continua de los actores del mercado. No obstante, ello no excluye la existencia de contratos típicos —como la compraventa, la cesión, la permuta, el transporte, la sociedad, las cuentas en participación, el seguro, la comisión, la correduría, la cuenta corriente en general, el préstamo, el depósito, la prenda y la fianza— contenidos en el Código de Comercio y otras leyes mercantiles¹⁰².

En virtud de lo anterior, puede afirmarse que en materia mercantil la regla general es que la ley es supletoria cuando no existe acuerdo entre las partes, salvo aquellas disposiciones de carácter imperativo o que prescriban conductas obligatorias¹⁰³.

Trasladadas estas reflexiones al ámbito del emprendimiento, la legislación venezolana reconoce al emprendedor la capacidad de estructurar acuerdos que se adapten a sus necesidades y que regulen extremos no previstos expresamente por la ley. En consecuencia, los emprendedores no se limitan a ser meros receptores de las normas, sino que actúan como verdaderos productores de Derecho dentro del marco que ellos mismos acuerden¹⁰⁴. Esta facultad se corresponde con la visión austriaca del Derecho como producto del actuar humano¹⁰⁵.

El régimen jurídico aplicable a los contratos celebrados por el emprendedor se rige por la teoría general de las obligaciones del Código Civil, por no existir una teoría general de las obligaciones y de los contratos mercantiles distinta a la contenida este Código¹⁰⁶. Conforme al artículo 1140 del mismo cuerpo normativo:

Todos los contratos, tengan o no denominación especial, están sometidos a las reglas generales establecidas en este Título, sin perjuicio de las que se establezcan especialmente en los Títulos respectivos para algunos de ellos en particular, en el Código de Comercio sobre las transacciones mercantiles y en las demás leyes especiales.

¹⁰² *Ibid.* Algunos de los contratos típicos regulados en el Código de Comercio tienen además un régimen previsto en el Código Civil, aplicable en supuestos de vacío legal o remisión normativa.

¹⁰³ José Mélich Orsini, *Doctrina general del contrato*, 4.^a ed. (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2006), 20. Mélich explica que la fuerza vinculante del contrato se sustenta en la autonomía de la voluntad "También como consecuencia del fundamento de la fuerza obligatoria del contrato en la autonomía de la voluntad, las partes son libres de regular sus relaciones económicas particulares, derogando total o parcialmente todas las normas supletorias contenidas en el Código Civil, en el Código de Comercio y demás leyes (artículo 1159 del Código Civil)".

¹⁰⁴ Castagnino, «El análisis económico del derecho», 52.

¹⁰⁵ Rondón García, «Notas sobre la relación entre derecho y economía», 90-91.

¹⁰⁶ Véase: República Bolivariana de Venezuela, *Código de Comercio*, art. 8: "En los casos en que no estén especialmente resueltos por este Código, se aplicarán las disposiciones del Código Civil".

A partir de esa base normativa los acuerdos del emprendedor se subsumen en el concepto de contrato contenido en el artículo 1133 del Código Civil “(...) convención entre dos o más personas para constituir, reglar, transmitir, modificar o extinguir entre ellas un vínculo jurídico”¹⁰⁷. Esta definición es la piedra angular no sólo para el derecho civil, sino también en el derecho mercantil.

La autonomía privada del emprendedor encuentra expresión en el artículo 1159 del Código Civil, que establece que los contratos tienen fuerza de ley entre las partes, obligándolas recíprocamente. Este principio constituye una manifestación del derecho al libre desenvolvimiento de la personalidad consagrado en el artículo 20 de la Constitución¹⁰⁸.

No obstante, la autonomía de la voluntad del emprendedor para autorregular sus relaciones se encuentra restringida por aquellas disposiciones constitucionales que generen tensiones con este principio¹⁰⁹. Como observa Morles Hernández:

Cuando el principio de la autonomía de la voluntad es estimado a la luz de su calidad de derecho fundamental y, más específicamente, de su contenido esencial, el intérprete se encuentra ante las dificultades (...) se plantea si existe una esencia abstracta y fija para cada uno de los derechos reconocidos constitucionalmente o si la esencia es un contenido susceptible de variar de acuerdo con las características particulares del Estado en que tales derechos se reconocen (...).¹¹⁰

El autor alerta sobre la precariedad del principio de la autonomía de la voluntad cuando se presenta como desarrollo de derechos sociales, pues su alcance queda condicionado por cualquier norma o exigencia jurídica particular que depende de la idea de Estado plasmada en la Constitución¹¹¹.

Morles Hernández explica que la autonomía de la voluntad también se encuentra limitada por las corrientes de moralización que se han incorporado al derecho privado contemporáneo.¹¹² Estas restricciones se concretan en diversas disposiciones del ordenamiento jurídico, entre ellas se destacan algunas de particular incidencia en los negocios jurídicos:

¹⁰⁷ Véase: República Bolivariana de Venezuela. *Código Civil*. Gaceta Oficial Extraordinaria núm. 2.990, 26 de julio de 1982, art. 1133.

¹⁰⁸ *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*, art. 20.

¹⁰⁹ Chacón Gómez y Pérez Pereda, «Una simbiosis necesaria», 24. El principio de autonomía de la voluntad es una figura propia del derecho de las obligaciones que ha sido considerada la máxima manifestación del derecho a la libertad dentro del derecho privado. Este principio encuentra respaldo constitucional en los artículos

¹¹⁰ Morles Hernández, «El declive de los estudios de derecho privado», 83.

¹¹¹ *Ibid.*, 63.

¹¹² Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo 4, 13.

En primer lugar, el artículo 6 del Código Civil establece que el orden público y las buenas costumbres no pueden relajarse por convenios particulares¹¹³. Aunque el ordenamiento permite a las personas regular sus relaciones e incluso, en casos excepcionales, adoptar modalidades distintas a las previstas en la ley, esta facultad se encuentra condicionada por el conjunto orgánico de principios y valores que integran todo aquello considerado como orden público¹¹⁴.

En segundo término, se resalta el requisito de la causa en los contratos, previsto en los artículos 1157 y 1158 del Código Civil. El artículo 1157 dispone que la obligación carece de efectos jurídicos cuando no tiene causa, o cuando se funda en una causa falsa o ilícita. La norma precisa que la causa es ilícita cuando sea contraria a la ley, a las buenas costumbres o al orden público. Por su parte, el artículo 1158 dispone que el contrato es válido aun cuando la causa no se exprese, presumiéndose su existencia mientras no se demuestre lo contrario. Esta exigencia restringe el campo de los negocios jurídicos abstractos en supuestos que se pretendan ocultar relaciones ilegítimas¹¹⁵.

En tercer lugar, el principio de la buena fe consagrado en el artículo 1160 del Código Civil impone que los derechos subjetivos se ejerciten y las obligaciones se cumplan conforme a este principio¹¹⁶. El requisito de la buena fe es indispensable en materia mercantil, pues la lealtad en los convenios, el proceder honesto, la fidelidad a la palabra, no abusar de la confianza y la conducta coherente con las expectativas del tráfico jurídico constituyen pautas que históricamente han guiado el comportamiento de los comerciantes.¹¹⁷

¹¹³ Domínguez Guillen, «Proyección constitucional del Derecho de Obligaciones», 113.

¹¹⁴ Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo 4, 6-7. El autor afirma que el orden público debe entenderse como "conjunto orgánico de principios y valores ordenadores de una institución jurídica dada y, en definitiva, de un íntegro sistema de derecho positivo, principio abstracto que permite anular un acto sin apoyo en ningún texto concreto del ordenamiento positivo que lo prescriba (...) es, además, la base racional en que se apoya la legislación protectora de los débiles jurídicos (...) y el pretexto que invoca la Administración Pública para desarrollar sus competencias de regulación y control sobre ciertas actividades comerciales (la banca, los seguros, la bolsa, el transporte, la producción, distribución y consumo de bienes)".

¹¹⁵ Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo 4, 13-15.

¹¹⁶ Diego Thomás Castagnino, «La buena fe en el arbitraje comercial venezolano», *Revista de Derecho UCAB* 73 (2018-2019): 115, acceso el 29 de octubre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/73/UCAB_2018-2019_73_289-312.pdf. La buena fe no es un principio general vacío de contenido. Como bien lo indica Castagnino "La Buena Fe impone normas de conducta tanto desde el punto de vista positivo como negativo". Para explicar esta afirmación, el autor cita a Gustavo Orodoqui "(...) desde el punto de vista negativo, la Buena Fe exige vetar toda conducta deshonesta que implique algún posible daño, exigiendo no actuar perjudicialmente, mientras que, desde el punto de vista positivo, se exige un deber de diligencia, de colaboración, de cooperación, de solidaridad".

¹¹⁷ Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil*, tomo 4, 13. El autor explica que se consideran extralimitaciones de la buena fe: el abuso de derecho, el *venire contra factum proprium*, el retraso desleal, el abuso de la nulidad por motivos formales y otras conductas que permiten oponer una especie de *exceptio doli* por parte del afectado.

Fuera de los campos sujetos a límites morales y normas protectoras de la Administración Pública, la autonomía de la voluntad del emprendedor sigue siendo la regla en sus relaciones jurídicas¹¹⁸. Es en este marco donde se manifiesta su capacidad de autorregulación. Garantizar la seguridad jurídica del emprendedor requiere, por tanto, equilibrar los principios de legalidad y reserva legal con la libertad contractual, de modo que pueda celebrar acuerdos que se adapten a las necesidades de su actividad¹¹⁹.

6. Cláusulas de adaptación esenciales para los emprendimientos

La mayoría de los contratos celebrados por el emprendedor son atípicos, pues se rigen por la autonomía privada, siempre que esta no esté limitada por disposiciones de carácter imperativo.¹²⁰ Ello obedece al principio elemental que es humanamente imposible que el legislador prevea todas las situaciones que se presenten en las relaciones comerciales,¹²¹ especialmente en el ámbito de los emprendimientos, donde los acuerdos suelen ser casuísticos y varían según el sector y las particularidades del negocio¹²². En consecuencia, la ley es supletoria frente a la voluntad de los contratantes, a quienes corresponde determinar los derechos y obligaciones su relación¹²³.

La complejidad y el dinamismo que caracterizan la actividad emprendedora exige que las cláusulas de los contratos en este ámbito cumplan principalmente dos funciones: una preventiva y otra adaptativa¹²⁴.

¹¹⁸ *Ibid.* Morles Hernández El autor destaca la necesidad de que el ordenamiento jurídico proporcione a la persona seguridad jurídica, la cual debe consistir en: (i) en la certeza del ordenamiento, de modo que sus normas sean previsibles y cualquier intervención del Estado se funde en ley expresa del Parlamento, garantizando la reserva legal; (ii) en la protección de los derechos subjetivos del emprendedor, asegurando el respeto a los derechos adquiridos, la validez de los actos de adquisición, la titularidad legítima de los bienes y la indemnización en casos de expropiación; y (iii) en la protección del tráfico jurídico, resguardando la confianza razonable de las personas que actúan en el mercado basándose en la apariencia de una situación creada o mantenida por terceros, de modo que sus decisiones y negocios jurídicos no se vean injustamente afectados por circunstancias externas que sean desconocidas o engañosas.

¹¹⁹ Castagnino, «El principio de la reserva legal...», 395–416. El autor sostiene que la intervención normativa del Estado solo resulta legítima cuando se fundamenta en una ley expresa emanada del Parlamento, en tanto manifestación del principio democrático y garantía de previsibilidad jurídica. Advierte, además, que la práctica creciente de delegar funciones legislativas en el Ejecutivo Nacional mediante leyes habilitantes ha generado un proceso de inconstitucional deslegalización del derecho mercantil, con efectos negativos sobre la seguridad jurídica, la autonomía empresarial y el núcleo esencial de la libertad económica.

¹²⁰ María Candelaria Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III. Obligaciones* (Caracas: Editorial RVLJ, 2017), 483. La autora señala que “El contrato atípico se rige por la autonomía privada en cuanto no esté modificada por normas imperativas. En lo no previsto, se debe recurrir a los principios generales de las obligaciones, de los contratos y de los hechos y actos jurídicos y subsidiariamente se aplicará el régimen de los contratos típicos análogos”.

¹²¹ Madrid Martínez, «La libertad contractual en el Código Civil», 154.

¹²² *Ibid.*

¹²³ Mélich Orsini, *Doctrina general del contrato*, 20.

¹²⁴ Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 338-339.

Las cláusulas preventivas anticipan y reducen riesgos que pueden afectar tanto a los sujetos obligados como al funcionamiento del emprendimiento¹²⁵. Mediante estas estipulaciones las partes establecen las reglas sobre aspectos esenciales del vínculo obligacional como: la responsabilidad de los contratantes, la toma de decisiones, la confidencialidad de la información, la prohibición de no competencia, la distribución de beneficios, la protección de activos, los derechos de propiedad intelectual, el financiamiento, las normas sobre incorporación de futuros socios y los medios para la solución de eventuales conflictos en el marco de la relación¹²⁶.

Incorporar estas previsiones desde una etapa temprana del emprendimiento no sólo refuerza la confianza y transparencia entre las partes,¹²⁷ sino que también organiza la estructura interna del negocio para proteger su continuidad y su posterior formalización en el Registro Mercantil como comerciante individual o social¹²⁸.

Ahora bien, aun cuando las partes introduzcan cláusulas preventivas con debida diligencia, ello no excluye la posibilidad de que ocurran acontecimientos ajenos a una o ambas partes del contrato que dificulten o incluso imposibiliten el cumplimiento tal como fue contemplado al momento de su celebración.¹²⁹ Es precisamente frente a tales situaciones donde adquiere relevancia una segunda categoría de estipulaciones contractuales: las cláusulas de adaptación. Su finalidad no se limita a la prevención, sino también proporcionar mecanismos que permitan ajustar las obligaciones durante la ejecución del acuerdo¹³⁰.

La reflexión sobre la adaptabilidad contractual entre partes exige partir del principio *pacta sunt servanda*, según el cual las obligaciones deben cumplirse exactamente como han sido contraídas (artículo 1264 del Código Civil), de modo que el deudor está obligado a dar, hacer o no hacer aquello que prometió. Este principio impera en la gran mayoría de los sistemas jurídicos, incluido el venezolano¹³¹. Sin

¹²⁵ José Annicchiarico, «El riesgo en el contrato», *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia* 13 (2020): 468–469, acceso el 9 de octubre de 2025, <https://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2020/05/RVLJ-13-427-475.pdf>.

¹²⁶ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *Guía de la OCDE de Debida Diligencia para una Conducta Empresarial Responsable* (París: OCDE, 2018), 18–19, disponible en: https://www.oecd.org/es/publications/guia-de-la-ocde-de-debida-diligencia-para-una-conducta-empresarial-responsable_14922561-es.html.

¹²⁷ Adela María Petra, «La Tutela Preventiva Contractual: la consagración del principio de prevención en materia de contratos», *Revista Jurídica AMFJN*, n.º 13 (2023): 5–8, acceso el 22 de septiembre de 2025, https://amfn.org.ar/descargas/pdf/revista_juridica//NUMERO13/la_tutela.pdf. La previsibilidad contractual impone a las partes el deber de adoptar medidas razonables para prevenir daños y controversias, además de evitar la incertidumbre durante la ejecución del contrato.

¹²⁸ Véase: República Bolivariana de Venezuela, *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*, art. 17. La norma establece la duración limitada del Registro Nacional de Emprendimientos.

¹²⁹ Annicchiarico, «El riesgo en el contrato», 433.

¹³⁰ Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 336–337.

¹³¹ Madrid Martínez, «La libertad contractual en el Código Civil», 148.

embargo, ante la ocurrencia de alteraciones anormales sobre la base negocial de las partes, algunos ordenamientos jurídicos reconocen la adecuación del convenio conforme al principio *rebus sic stantibus*¹³².

Ambos principios —*pacta sunt servanda* y *rebus sic stantibus*— lejos de excluirse, pueden coexistir en un mismo vínculo contractual¹³³. Así, la inclusión de cláusulas de adaptación es —a nuestro juicio— admisible cuando las partes establecieron esta facultad desde el nacimiento del acuerdo, reduciendo la necesidad de acudir directamente a la intervención de la función jurisdiccional para la resolución de los eventuales conflictos que surjan de esa relación¹³⁴.

Lamentablemente la legislación venezolana no contiene una disposición expresa que reconozca la adaptación del contrato.¹³⁵ Ello ha originado un debate doctrinal y jurisprudencial entre quienes defienden el principio de intangibilidad contractual —sustentado en el artículo 1159 del Código Civil—¹³⁶ y aquellos que respaldan la modificación del acuerdo en determinados supuestos¹³⁷.

¹³² *Ibid.*, 149. La autora explica que una de las figuras jurídicas que permite terminar o modificar un contrato es la teoría de la imprevisión. A modo de ejemplo cita el artículo 868 del Código de Comercio colombiano (Diario Oficial n.º 33.339, 16 de junio de 1971), que establece: “Cuando circunstancias extraordinarias, imprevistas o imprevisibles, posteriores a la celebración de un contrato de ejecución sucesiva, periódica o diferida, alteren o agraven la prestación de futuro cumplimiento a cargo de una de las partes, en grado tal que le resulte excesivamente onerosa, podrá ésta pedir su revisión. El juez procederá a examinar las circunstancias que hayan alterado las bases del contrato y ordenará, si ello es posible, los reajustes que la equidad indique; en caso contrario, el juez decretará la terminación del contrato. Esta regla no se aplicará a los contratos aleatorios ni a los de ejecución instantánea”.

¹³³ Madrid Martínez, «La libertad contractual en el Código Civil», 155.

¹³⁴ Jorge I. González Carvajal, *Arbitraje y Función Jurisdiccional* (Caracas: Boletín Iberoamericano de Arbitraje y Mediación, 2022), 21–23, acceso el 30 de octubre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/BIAM/1/BIAM_2022_1_10-24.pdf. El autor aclara que la función jurisdiccional no solo proviene de la intervención del Poder Judicial: “En nuestro entender, la perspectiva que ha acogido el sistema jurídico venezolano a partir de la vigencia de la Ley de Arbitraje Comercial, luego con la Constitución de República Bolivariana de Venezuela (arts. 253 y 258) y con los criterios líderes y vinculantes de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia (Sentencias N.º 1.541/08 publicada en Gaceta Oficial N.º 39.055 del 10 de noviembre de 2008, N.º 1067/2010, publicada en Gaceta Oficial N.º 39.561 de 26 de noviembre de 2010, sentencia N.º 1784/11 de fecha 30 de noviembre de 2011, entre otras), es una perspectiva dualista respecto a la función jurisdiccional, es decir, no es necesaria la intervención del Poder Judicial para que exista función jurisdiccional. De manera que tanto existe función jurisdiccional cuando un tribunal arbitral dicta un laudo como cuando lo hace un tribunal del Poder Judicial venezolano; con la particularidad, que el arbitraje, fundamentado en la autonomía de la voluntad, es un mecanismo de heterocomposición, que sustrae la decisión de la controversia surgida entre las partes, para confiarle a un tercero, quien se sustituye volitivamente en quienes no pueden o no quieren llegar a un acuerdo”.

¹³⁵ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 188.

¹³⁶ Tradicionalmente, autores como César Casas Rincón, *Obligaciones civiles: Elementos*, tomo I (Caracas: Artes Gráficas, 1946), 450–451; Eloy Maduro Luyando y Emilio Pittier Sucre, *Curso de obligaciones: Derecho Civil III*, tomo II, 11.^a ed. (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2001), 823–824; y Mélich Orsini, *Doctrina general del contrato*, 448 y 449, desestiman la posibilidad de recurrir a la teoría de la imprevisión al afirmar que si no se admite el desequilibrio inicial en el momento de la celebración del contrato, para terminar sus efectos, con mayor razón, el desequilibrio en el momento de su ejecución no puede ser causa para su terminación. Para ellos los fundamentos de la teoría de la imprevisión es suficiente para su aplicación por el juez, cuando no existe una norma legal que lo autorice expresamente.

¹³⁷ Nelson Borges, *A teoria da imprevisão no direito civil e no processo civil: Com referências ao Código Civil de 1916 e ao novo Código Civil* (São Paulo: Malheiros Editores, 2002), 209, citando Naquet. Para Naquet, quien el principio ético de la buena fe constituye un elemento esencial e indispensable de la hermenéutica jurídica, considera que este principio dispensa de cualquier adaptación del contrato.

Coincidimos con la posición que apoya la procedencia de la adaptación contractual, siempre que su aplicación se evalúe caso por caso, pues se trata de una excepción a la regla general que impone el cumplimiento estricto de lo pactado. No obstante, resulta necesario asegurar que esta atribución no otorgue a las partes un poder discrecional ilimitado, sino que debe ejercerse con apego a los principios de buena fe y evitando arbitrariedades o abusos de derecho¹³⁸.

Aunque no es posible anticipar todas las circunstancias que pueden afectar en cada emprendimiento, es pertinente examinar algunas cláusulas de adaptabilidad que ofrecen soluciones prácticas a los emprendedores, especialmente frente a eventos que comúnmente se presentan en economías volátiles como la venezolana¹³⁹.

6.1. Cláusula de equilibrio económico en obligaciones de dinero ante la demora del deudor

Las obligaciones dinerarias son aquellas cuya prestación consiste en la entrega de una cantidad determinada de dinero. El dinero además de representar un valor, funciona como medio de pago y de cambio, constituyendo el objeto más habitual sobre el que versan las obligaciones¹⁴⁰.

Si bien las obligaciones de dinero son de ejecución aparentemente sencilla, la realidad económica puede dificultar su cumplimiento¹⁴¹. La depreciación acelerada del valor intrínseco del dinero puede afectar el equilibrio económico que inicialmente contemplaron las partes al contratar¹⁴². Sin embargo, esta dificultad práctica no altera la regla según la cual en las deudas dinerarias no opera la imposibilidad de cumplimiento, pues incluso la insolvencia del deudor no es causa de liberación¹⁴³.

¹³⁸ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 580-581.

¹³⁹ Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 336-340.

¹⁴⁰ Véase: James-Otis Rodner, *El dinero: obligaciones de dinero y de valor, la inflación y la deuda en moneda extranjera*, 2.ª ed., concordada con la jurisprudencia venezolana y los principios de UNIDROIT (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Centro de Investigaciones Jurídicas, 2005), 113-115; Kimlen Chang Mora y Alicia M. Salas Abad, «El artesano en el Código de Comercio de Venezuela», *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello* 34 (1984-1985): 302, acceso el 1 de octubre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/34/UCAB_1984_1985_34_359-299.pdf.

¹⁴¹ José Mélich-Orsini, *El pago*, 2.ª ed. actualizada y ampliada (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2010), 42-43.

¹⁴² Rachadell y Sanquírico Pitivel, «La (hiper)inflación y sus efectos...», 2.

¹⁴³ Jame-Otis Rodner, «Concepto y evolución histórica del dinero», en *El Derecho Privado y Procesal en Venezuela. Homenaje a Gustavo Planchart Manrique*, T. I (Caracas: Universidad Católica Andrés Bello y Tinoco, Travieso, Planchart & Núñez, Abogados, 2003), 328.

Lo anterior obedece a que las prestaciones dinerarias —ya sea en su valor nominal o real— presentan la particularidad que no pueden extinguirse por la pérdida de la cosa, dado que el dinero no perece, solo se consume para quien lo gasta¹⁴⁴. Sobre esta premisa el Código Civil acoge el principio nominalista en el artículo 1737:

La obligación que resulta del préstamo de una cantidad de dinero, es siempre la de restituir la cantidad numéricamente expresada en el contrato.

En caso de aumento o disminución en el valor de la moneda antes de que esté vencido el término del pago, el deudor debe devolver la cantidad dada en préstamo, y no está obligado a devolverla sino en las monedas que tengan curso legal al tiempo del pago.

Según esta disposición el deudor se libera de la obligación entregando al acreedor la cantidad numéricamente expresada en el contrato, independientemente de las fluctuaciones que sufra el valor de la moneda¹⁴⁵. El nominalismo impone, por tanto, una igualdad matemática entre la deuda y el pago como consecuencia directa del principio de intangibilidad contractual¹⁴⁶. No obstante, tanto la jurisprudencia como la doctrina ha reconocido que en ejercicio de la autonomía de la voluntad, las partes pueden acordar mecanismos que mantengan el poder adquisitivo de la prestación pactada¹⁴⁷.

En tal sentido, es posible acordar el derecho a exigir el pago equivalente al valor que tenía la moneda al momento de la celebración del contrato mediante la aplicación de índices oficiales o fórmulas previamente acordadas. La inclusión de esta estipulación se justifica en que el acreedor aceptó contratar bajo determinadas condiciones económicas, cuya alteración sustancial vulneraría el principio de buena fe en que se basó su consentimiento¹⁴⁸.

¹⁴⁴ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 132.

¹⁴⁵ Rodner, *El dinero*, 132-133.

¹⁴⁶ Mélich Orsini, *Doctrina general del contrato*, 31.

¹⁴⁷ Véase: Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia, sentencia n.º 576 del 20 de marzo de 2006; sentencia n.º 163 del 26 de marzo de 2013; y sentencia n.º 1476 del 11 de noviembre de 2014.

¹⁴⁸ Enrique Lagrange, «Retardo en el cumplimiento de obligaciones pecuniaras y depreciación de la moneda», en *Estudios de Derecho Civil* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2012), 10. Lagrange señala que el nominalismo no considera “...el valor económico de la materia de la cual la especie monetaria está hecha (su valor metálico o intrínseco), ni su valor de cotización en el país (valor interno), habida cuenta del nivel de precios de los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado (valor en curso o de cambio), sino el que cuenta, legalmente, si las partes no han determinado contractualmente otra cosa, es el valor nominal o extrínseco, atribuido a la moneda por el Estado como valor proclamado, independientemente de su valor como instrumento de cambio...”.

Debe advertirse que el perjuicio derivado de la demora injustificada del deudor se encuentra sometido al régimen de la responsabilidad civil¹⁴⁹, lo que faculta al acreedor para reclamar la indemnización de los daños imputables a ese retardo. Así, a pesar de la mora, el deudor permanece obligado a cumplir la prestación y, adicionalmente a resarcir al acreedor por los daños ocasionados¹⁵⁰. Esta consecuencia se desprende del artículo 1271 del Código Civil que dispone:

El deudor será condenado al pago de los daños y perjuicios, tanto por inejecución de la obligación como por **retardo en la ejecución**, si no prueba que la inejecución o el retardo provienen de una causa extraña que no le sea imputable, aunque de su parte no haya habido mala fe. (Resaltado añadido).

El retardo en el cumplimiento genera los llamados «daños moratorios»¹⁵¹. Corresponde entonces al acreedor demostrar la existencia del daño que puede haber sido previamente establecido en una suma de dinero mediante una cláusula penal o de arras¹⁵².

Por último, es necesario aclarar que la aplicación del nominalismo no solo puede ser revisada en los casos de demora del deudor,¹⁵³ sino también frente a otros eventos que comprometan el cumplimiento estricto del contrato, como aquellos que tornen excesivamente onerosa su ejecución, tal como se analizará a continuación.

6.2. Cláusula *hardship*

La *hardship*¹⁵⁴ alude a un acontecimiento cuya ocurrencia altera sustancialmente el equilibrio económico de una relación contractual. Esta afectación puede manifestarse en el incremento desproporcionado del costo de la prestación o en la disminución del valor de la contraprestación recibida¹⁵⁵. No se trata de un supuesto

¹⁴⁹ Annicchiarico, «El riesgo en el contrato», 456.

¹⁵⁰ Karl Larenz, *Derecho de obligaciones*, Tomo I, versión española y notas de Jaime Santos Briz (Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1958), 350.

¹⁵¹ Marcel Planiol y Georges Ripert, *Derecho civil* (México: Editorial Pedagógica Iberoamericana, 1996), 617.

¹⁵² Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 219.

¹⁵³ Rachadell y Sanquirico Pittevi, «La (hiper)inflación y sus efectos...», 4.

¹⁵⁴ Sixto Sánchez Lorenzo, «Hardship en la contratación internacional: principios comunes para una unificación desde el derecho comparado», en *Soberanía del Estado y Derecho internacional (Homenaje al Profesor Juan Antonio Carrillo Salcedo)* (Sevilla: Servicios de Publicaciones de las Universidades de Córdoba, Sevilla y Málaga, 2005), 1277. Afirma el autor que “(...) por el uso corriente del término ‘hardship’, el Derecho angloamericano no contiene un régimen legal de la excesiva onerosidad, sencillamente porque no le reconoce efecto alguno. Tanto en el Derecho inglés, irlandés –incluso el escocés–, como en los EE.UU., no se reconoce *a priori* los efectos de la regla *rebus sic stantibus (change of circumstances)*. El hecho de que el cumplimiento devenga más oneroso, incluso notablemente más oneroso, no exonerá de la responsabilidad por incumplimiento”.

¹⁵⁵ José Mélich Orsini, «La revisión judicial del contrato por onerosidad excesiva», *Revista de Derecho* (Pontificia Universidad Católica de Valparaíso) 20 (1999): 187-190.

de imposibilidad en el cumplimiento de la obligación, sino de una dificultad que supera los límites de lo razonable y torna excesivamente onerosa la ejecución para una de las partes¹⁵⁶.

Para precisar el alcance de esta figura, el artículo 6.2.2 de los Principios UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales¹⁵⁷ dispone que:

Existe *hardship* cuando la ocurrencia de ciertos acontecimientos altera fundamentalmente el equilibrio del contrato, sea porque se ha incrementado el costo de ejecución para una de las partes, o porque ha disminuido el valor de la prestación que una parte recibe, y además:

- a. los acontecimientos ocurren o son conocidos por la parte afectada con posterioridad a la celebración del contrato;
- b. los acontecimientos no pudieron razonablemente ser tenidos en cuenta por la parte afectada al momento de la celebración del contrato;
- c. los acontecimientos se encuentran fuera del control de la parte afectada; y
- d. el riesgo de tales acontecimientos no fue asumido por la parte afectada.¹⁵⁸

El término *hardship* puede considerarse funcionalmente equivalente a la teoría de la imprevisión o a la dificultad de cumplimiento por onerosidad excesiva.¹⁵⁹ Si bien esta figura carece de regulación expresa en la legislación venezolana,¹⁶⁰ ha sido reconocida por la doctrina y la jurisprudencia como un mecanismo dirigido a preservar la equivalencia económica de las prestaciones durante la vigencia del contrato¹⁶¹.

¹⁵⁶ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 194.

¹⁵⁷ Pedro Rengel Núñez, «Contratación Mercantil y Principios UNIDROIT», *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 2 (2019): 93, acceso el 28 de octubre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/2/RVDM_2019_2_05.pdf. Rengel, citando a Michael Joachim Bonell, refiere un reciente caso decidido por la Corte de Apelaciones de Quebec —máxima instancia judicial de esa provincia canadiense— en el que se aplicó la teoría de la imprevisión (*hardship*), tradicionalmente no admitida en Canadá, pero prevista en los artículos 6.2.1, 6.2.2 y 6.2.3 de los Principios UNIDROIT. Según destaca, estos Principios constituyen “(...) una síntesis de derecho comparado en la materia que pueden iluminar a la Corte en la adecuada orientación del caso en un sistema de derecho civil como el de Quebec”.

¹⁵⁸ Véase: International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), *Principles of International Commercial Contracts 2016*, art. 6.2.2, sec. 2, acceso el 10 de septiembre de 2025, <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf> (traducción del autor). Véase: Ole Lando y Hugh Beale, *Principles of European Contract Law, Parts I and II* (The Hague: Kluwer Law International, 2000), art. 6:111, acceso el 10 de septiembre de 2025, <https://www.trans-lex.org/400200>. Los Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL) contemplan la alteración de las circunstancias en su artículo 6:111.

¹⁵⁹ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 187.

¹⁶⁰ Alfredo Morles Hernández, «Las cláusulas abusivas. Los contratos de adhesión», *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* N° 157 (enero-diciembre 2018): 935. Al exponer la teoría de la imprevisión, el autor observa que en “(...) otros ordenamientos jurídicos la discusión de esa materia no ha alcanzado un grado de contraposición similar, sino que, en general, se ha consagrado legalmente, en forma pacífica, una solución favorable a la aceptación de la teoría”.

¹⁶¹ Rachadell y Sanquínico Pittevil, «La (hiper)inflación y sus efectos...», 6. Los autores afirman que “...la doctrina y la jurisprudencia venezolana han aceptado la aplicación de la teoría de la imprevisión, basados en presupuestos legales, tales como la ejecución de buena fe de los contratos, la obligación que tienen las partes de cumplir los contratos de acuerdo a equidad, la obligación del acreedor de mitigar el daño, y presupuestos referentes a la alteración de la causa del contrato”.

Entre los autores que respaldan la teoría de la imprevisión se encuentra Luis Felipe Urbaneja, quien sostiene que "si exigir al deudor que ejecute lo que ha prometido es un acto de justicia, por argumento a contrario resulta injusto exigirle que ejecute una prestación que, por efecto de circunstancias sobrevenidas, se ha convertido en una cosa distinta de la convenida"¹⁶². Esta tesis se apoya en el principio conforme al cual los contratos deben ejecutarse de buena fe (artículo 1160 del Código Civil).

La posición de Urbaneja ha sido seguida por un sector significativo en la doctrina¹⁶³. En la misma dirección, Candelaria Domínguez afirma que la teoría de la imprevisión "se justifica sobradamente por razones de justicia, equidad, buena fe, proporcionalidad o equilibrio en la prestación, así como la prohibición de enriquecimiento sin causa y abuso de derecho, e inclusive con base en la teoría de la causa"¹⁶⁴. En este sentido, la autora desarrolla una exhaustiva sistematización de los requisitos que deben concurrir para la procedencia de la teoría de la imprevisión¹⁶⁵:

En primer lugar, el contrato debe ser comutativo, de ejecución continuada o diferida. Ello obedece a que en los contratos de ejecución instantánea no existen prestaciones futuras que puedan ser afectadas por la modificación en las circunstancias¹⁶⁶.

En segundo término, la imprevisión se refiere a una dificultad en la ejecución de la obligación y no a su imposibilidad, lo que la diferencia de la causa extraña no imputable¹⁶⁷. Mientras que en esta última el cumplimiento resulta imposible, en la teoría de la imprevisión cumplir sigue siendo exigible, pero deviene desproporcionadamente oneroso para una de las partes¹⁶⁸.

El tercer requisito implica que la dificultad sea sobrevenida, lo que supone que surja con posterioridad a la celebración del contrato. Candelaria Domínguez señala que, si la causa existía con anterioridad y era desconocida por las partes, podría configurarse un error o lesión, dependiendo de las disposiciones de la ley aplicable¹⁶⁹.

¹⁶² Luis Felipe Urbaneja, «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión en los Contratos de Derecho Privado», en *Discurso de Incorporación del Dr. Luis Felipe Urbaneja como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* (Caracas, 1972), 32-34.

¹⁶³ Véase: Alfredo Morles Hernández, «La teoría de la imprevisión en el Derecho privado: la crisis económica como supuestos de revisión del contrato», en *Libro homenaje a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales en el Centenario de su fundación 1915-2015*, t. IV (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2015), 2337-2438; James Otis Rodner, «La teoría de la imprevisión (Dificultad de cumplimiento por excesiva onerosidad)», en *El Código Civil venezolano en los inicios del siglo XXI. En conmemoración del bicentenario del Código Civil francés de 1804* (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2005), 401. Véase: Madrid Martínez, «La libertad contractual en el Código Civil», 154.

¹⁶⁴ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 192.

¹⁶⁵ *Ibid.*, 193-196.

¹⁶⁶ Rodner, «La teoría de la imprevisión», 424-431.

¹⁶⁷ Código Civil venezolano, 1271 y 1272.

¹⁶⁸ Morles Hernández, «La teoría de la imprevisión en el Derecho privado», 2377.

¹⁶⁹ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 194.

La dificultad también debe ser excesiva. No bastan los inconvenientes ordinarios de toda relación contractual. Es necesario que la desproporción económica produzca un empobrecimiento injusto por parte de una parte y un enriquecimiento para la otra¹⁷⁰. Este requisito busca mantener la justa proporción entre las obligaciones asumidas y evitar el enriquecimiento sin causa¹⁷¹.

El cuarto elemento consiste en que el acontecimiento debe ser extraordinario e imprevisible, como una guerra, disturbios políticos o una catástrofe natural. La imprevisibilidad debe evaluarse de manera objetiva, considerando si una persona medianamente diligente pudo o no anticipar el suceso¹⁷².

La inflación, por su parte, generalmente no es considerada como un hecho extraordinario o imprevisible, salvo que se manifieste de manera abrupta y desproporcionada. La doctrina ha rechazado casi de forma unánime la aplicación de la teoría de la imprevisión frente contextos inflacionario.¹⁷³ Sin embargo, cada situación debe examinarse individualmente para determinar si la inflación justifica invocación de la imprevisión¹⁷⁴.

Debe concurrir además el elemento de la exterioridad, entendido como la ajenidad de la causa respecto de la conducta de alguna de las partes¹⁷⁵. Por tanto, la imprevisión no procede cuando la dificultad proviene de un incumplimiento imputable como la mora.

¹⁷⁰ Sánchez Lorenzo, «Hardship en la contratación internacional», 1274. El autor advierte que no todo aumento en el costo de una prestación configura una verdadera excesiva onerosidad, sino únicamente aquel que provoca un desequilibrio esencial en el contrato. Indica que la dificultad radica precisamente en determinar en qué momento una mayor onerosidad merece ser considerada como “excesiva”.

¹⁷¹ Morles Hernández, «La teoría de la imprevisión en el Derecho privado», 2376–2399.

¹⁷² Rodner, «La teoría de la imprevisión», 401–402.

¹⁷³ Véase: Sentencia de la Sala Político-Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia, n.º 393 (5 de marzo de 2002). En esta decisión, el Tribunal sostuvo que “(...) es claro que para la fecha en que se celebraron los contratos descritos *supra*, ya habían transcurrido por lo menos dos años desde que la inflación comenzó a ser un factor que incidía por igual y de manera negativa sobre la totalidad de la población, por lo que este fenómeno de naturaleza económica no era ajeno a la comunidad a nivel nacional ni internacional. En este orden de ideas, la inflación, para el año 1991, a juicio de este Máximo Tribunal, era un hecho notorio y, en consecuencia, resulta cuestionable que pudiese ser una circunstancia imprevisible y extraordinaria para la contratista, puesto que, como se indicó *supra*, este hecho ya venía afectando considerablemente a todos los sectores de la sociedad venezolana. De allí que no pudiendo estimarse la inflación como un hecho imprevisible para el año 1991”.

¹⁷⁴ Rachadell y Sanquínico Pittevil, «La (hiper)inflación y sus efectos...», 8–12. Los autores identifican diversas variables que deben considerarse para determinar la aplicabilidad de la teoría de la imprevisión: (i) el momento de la celebración del contrato; (ii) el momento en que se manifiesta la inflación, puesto que si las partes demuestran que dicho fenómeno no era previsible al tiempo de la negociación y perfeccionamiento del contrato, la inflación podría calificarse como un hecho imprevisible; (iii) la uniformidad del proceso inflacionario, dado que sus efectos no se proyectan de manera lineal sobre todos los bienes y servicios; y (iv) la magnitud de la inflación.

¹⁷⁵ Carlos Eduardo Aedo Sucre, «La imposibilidad y la dificultad en el cumplimiento de las obligaciones contractuales», en *Libro Homenaje al Dr. Humberto Romero-Muci*, t. III (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2021), 45.

Aunque usualmente el deudor es la parte afectada por la imprevisión, también puede ocurrir que el acreedor resulte perjudicado. Existen relaciones comerciales en las que el acreedor se ve obligado a aceptar pagos desproporcionados con respecto a la situación preexistente, generando una afectación económica significativa. Por ello la doctrina prefiere referirse a la «parte afectada» y no restringir la figura al deudor¹⁷⁶.

Algunos autores han sostenido que cuando la imprevisión se asocia a aspectos económicos, podría ser suplida por la indexación. Sin embargo, la indexación es una consecuencia de la mora en las deudas de dinero, que por efecto se convierten en deudas de valor, tal como se explicó en el punto anterior del trabajo¹⁷⁷. Por tal razón, en nuestra opinión no es justificable considerar su procedencia en el marco de la teoría de la imprevisión.

Finalmente, la doctrina ha reconocido la aplicabilidad de esta teoría cuando el acontecimiento imprevisto trasciende el riesgo propio asumido por las partes. Por ello es necesario diferenciar entre la onerosidad que resulta del riesgo inherente al contrato y aquella que proviene de causas externas, pues solo en este último escenario procede la revisión contractual¹⁷⁸.

Se aprecia, por tanto, que la cláusula *hardship* constituye un mecanismo de protección en los contratos del emprendedor, orientado a restablecer la equivalencia económica de las prestaciones cuando concurren circunstancias que satisfacen los requisitos previamente expuestos y tornan perjudicial su cumplimiento por ser excesivamente oneroso¹⁷⁹.

6.3. Cláusula de derecho al desistimiento unilateral

El principio de intangibilidad contractual impide que las partes se sustraigan del cumplimiento de las obligaciones que han asumido¹⁸⁰. De allí que la regla general es que la rescisión unilateral de un contrato puede generar responsabilidad civil conforme al artículo 1.185 del Código Civil¹⁸¹. Sin embargo, excepcionalmente el

¹⁷⁶ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 195.

¹⁷⁷ Rodner, «La teoría de la imprevisión», 429-431.

¹⁷⁸ Rodner, «La teoría de la imprevisión», 424-431. El autor señala que, para que proceda la aplicación de la teoría de la imprevisión, es necesario que esta se refiera al alea del contrato, es decir, a los riesgos que son inherentes a la propia naturaleza de la obligación contractual.

¹⁷⁹ Urbaneja, «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión», 38-40.

¹⁸⁰ Código Civil Venezolano, 1159.

¹⁸¹ Luis Corsi, «Algunos aspectos del desistimiento *ad nutum* del vínculo contractual: Esbozo para su estudio», en *Temas de Derecho Civil. Homenaje a Andrés Aguilar Mawdsley*, vol. I (Caracas: Tribunal Supremo de Justicia, Colección Libros Homenaje n.º 14, 2004), 383. El autor agrega: «El ejercicio de mala fe o con abuso de derecho de arrepentimiento sea éste ex lege o pactado, originará la obligación de indemnizar el daño causado y/ la declaración de ineficacia del desistimiento».

ordenamiento jurídico reconoce que los contratantes pueden pactar la facultad de terminar unilateralmente la relación en ejercicio de su autonomía privada¹⁸². Al respecto, explica Urdaneta Fontiveros que “nada impide que una de las partes (o ambas, cada una por su lado) pueda reservarse en el contrato la facultad de ponerle fin o de modificarlo por su sola voluntad”¹⁸³.

Aunque el desistimiento o arrepentimiento unilateral¹⁸⁴ es, en sentido estricto, un mecanismo de extinción de las obligaciones, su análisis se justifica dentro de las cláusulas de adaptación toda vez que se trata de la terminación anticipada de un contrato ya perfeccionado,¹⁸⁵ que otorga a una de las partes —o a cada parte— el poder para resolverlo por su sola voluntad, incluso sin necesidad de justificar su decisión y siempre que esta facultad haya sido pactada¹⁸⁶. Así, la terminación del vínculo puede responder a cambios en los intereses de una de las partes, variaciones en la utilidad económica del contrato, alteraciones en las condiciones del entorno u otro motivo que la parte considere para desistir¹⁸⁷.

La utilización de esta figura es frecuente en la contratación con consumidores. En este ámbito es común encontrar ofertas comerciales que incluyen la coletilla «*si no queda satisfecho, le devolvemos su dinero*», lo que posibilita la devolución del bien y la recuperación del dinero pagado. Por ello lo que se busca comúnmente con esta cláusula es tutelar a la parte más vulnerable de la relación contractual¹⁸⁸.

El ordenamiento jurídico venezolano reconoce la facultad de desistimiento unilateral en varios acuerdos, entre ellos: el contrato de obras donde el propietario puede desistir indemnizando al contratista (artículo 1639 del Código Civil); la disolución de la sociedad de duración ilimitada por voluntad de uno de los socios

¹⁸² Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 581.

¹⁸³ Enrique Urdaneta Fontiveros, «El derecho de desistimiento del consumidor», *Revista de Derecho* n.º 35, t. II (Caracas: Tribunal Supremo de Justicia, 2014), 306–307, acceso el 1 de noviembre de 2025, http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/67-70/UCAB_2012-2015_67-70_301-365.pdf.

¹⁸⁴ Mélich Orsini, *Doctrina general del contrato*, 434–436

¹⁸⁵ Sonia Fernández. Apuntes de Derecho Mercantil Profundizado II, que tomé cuando fui su estudiante en la especialización de Derecho Mercantil de la Escuela de Derecho de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad Central de Venezuela, en el año 2025.

¹⁸⁶ Urdaneta Fontiveros, «El derecho de desistimiento del consumidor», 307.

¹⁸⁷ Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 341–342. Los autores refiriéndose a las cláusulas de modificación unilateral señalan: “En general, las cláusulas de modificación unilateral funcionan como una válvula de escape, con la finalidad de salvaguardar el sinalagma contractual, al permitirle a una de las partes la adaptación del contrato. Estas, fundamentadas en el ius variandi negocial, tienen como efecto modificar unilateralmente el contrato, tanto en su objeto (cantidad, calidad, precio, plazos o lugar de entrega) como en sus contenidos o cláusulas contractuales”.

¹⁸⁸ Rafael De Lemos Matheus, «La terminación unilateral de los contratos de distribución», en *V Jornadas Aníbal Dominici. Homenaje Dr. José Muci-Abraham. Títulos valores, Contratos Mercantiles*, coord. José Getulio Salaverría L. (Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2014), 191–192.

(artículo 1677 del Código Civil); el mandato que puede extinguirse por la revocación del mandante o renuncia del mandatario en cualquier momento (artículos 1704, 1706 y 1709 del Código Civil); y el contrato de arrendamiento por tiempo indeterminado que puede terminarse por la voluntad de cualquiera de las partes (artículo 1615 del Código Civil).

Por su parte, los Principios UNIDROIT prevén la terminación unilateral en contratos de duración indefinida en el artículo 5.1.8:¹⁸⁹

Un contrato por tiempo indefinido puede ser terminado por cualquiera de las partes, mediante preaviso dado con una antelación razonable. En cuanto a los efectos generales de la terminación y a la restitución, serán aplicables las disposiciones contenidas en los Artículos 7.3.5 y 7.3.7¹⁹⁰.

Esta disposición se fundamenta en el principio ampliamente reconocido según el cual los contratos no pueden vincular eternamente a las partes obligadas¹⁹¹.

En todo caso, el ejercicio de la facultad para desistir por una sola voluntad se fundamenta en la confianza mutua entre los contratantes. Sin embargo, su aplicación puede resultar improcedente en determinados contratos, como los de adhesión, donde podría constituir como una cláusula abusiva, desequilibrante o contraria a la buena fe¹⁹². La procedencia de esta estipulación no supone un ejercicio arbitrario de poder y su pertinencia debe evaluarse considerando las características específicas de cada vínculo¹⁹³.

CONCLUSIONES

- El Estado venezolano ha diseñado un marco normativo y conjunto de políticas públicas que revelan su intención de fomentar el emprendimiento. Sin embargo, en este estudio se evidencia una profunda brecha entre las medidas estatales y su efectividad práctica. La experiencia empírica demuestra que la mayoría de los emprendimientos iniciados en el país no logran consolidarse en el tiempo¹⁹⁴.

¹⁸⁹ UNIDROIT, *Principles of International Commercial Contracts 2016*, art. 5.1.8.

¹⁹⁰ *Ibid.*, art.7.3.1. La disposición reconoce el derecho de una de las partes a terminar unilateralmente el contrato cuando el incumplimiento de la otra parte respecto de una obligación contractual constituya un incumplimiento fundamental. Se trata de una terminación por causa del incumplimiento de la otra parte.

¹⁹¹ Véase el comentario en UNIDROIT, *Principles of International Commercial Contracts 2016*, art. 5.1.8, 164.

¹⁹² Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 342.

¹⁹³ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 581.

¹⁹⁴ Schnarch Kirberg, *Emprendimiento exitoso*, 4.

- La tendencia del Estado a la soberregulación ha extendido su intervención incluso a las dinámicas propias de las relaciones comerciales, restringiendo el libre desenvolvimiento de los emprendimientos¹⁹⁵. Tal intervención se sustenta en la denominada «Constitución económica», que confiere al Estado un rol protagónico en la economía y lo faculta para legislar, regular e incluso actuar como empresario. A esto se suman los efectos del «constitucionalismo del derecho privado», que impregna el ordenamiento jurídico e incluso entra en tensión con principios tradicionales del derecho mercantil como la autonomía de la voluntad¹⁹⁶.
- En Venezuela la autonomía de la voluntad del emprendedor está supeditada a la idea de Estado establecida en la Constitución¹⁹⁷. Bajo esta visión, el emprendimiento no se concibe como una actividad económica con fines propios y resultantes del libre mercado, sino como un instrumento para alcanzar los fines del Estado democrático y social de Derecho consagrados en el texto constitucional¹⁹⁸.
- La existencia de un Estado con amplias facultades de intervención contrasta con la naturaleza del mercado espontáneo, donde los precios y condiciones emergen de la interacción de la oferta y demanda. De allí se afirma que ningún actor económico —ni siquiera el Estado— puede controlar por sí solo el comportamiento del mercado ni asegurar la estabilidad de los emprendimientos mediante leyes o políticas públicas ajenas a su dinamismo. Esta comprensión de la actividad emprendedora como resultado del libre mercado se alinea con los postulados de la Escuela Austríaca de Economía, que comprende al Derecho como un orden evolutivo que nace de las interacciones humanas y no como construcción estatal¹⁹⁹.
- Aunque la legislación venezolana no reconoce expresamente la adaptación del contrato, se argumenta que esta posibilidad encuentra respaldo suficiente en el mismo sistema jurídico por diversas razones:

¹⁹⁵ Castagnino, «El análisis económico del derecho», 44-45.

¹⁹⁶ Chacón Gómez y Pérez Pereda, «Una simbiosis necesaria», 24.

¹⁹⁷ Morles Hernández, «El declive de los estudios de derecho privado», 83.

¹⁹⁸ Sierra Gutiérrez, «Panorama actual de la constitucionalización del derecho privado», 118-120.

¹⁹⁹ Rondón García, «Notas sobre la relación entre derecho y economía», 86-91.

- En materia de derecho privado rige la regla de hermenéutica jurídica según la cual todo lo que no esté expresamente prohibido está permitido²⁰⁰. Ello no supone que las partes de un vínculo contractual tienen un poder discrecional ilimitado, pues su actuación debe ajustarse a la buena fe, razonabilidad y equilibrio, evitando arbitrariedades, mecanismos sorpresivos o abusos de derecho²⁰¹.
- El artículo 1160 del Código Civil establece que “[l]os contratos deben ejecutarse de buena fe y obligan a cumplir no solamente lo expresado en ellos, sino a todas las consecuencias que se derivan de los mismos contratos, según la equidad, el uso o la Ley”.
- La interpretación del contrato debe orientarse a ejecutar las obligaciones de la forma que mejor responda a la intención que tuvieron las partes al momento de contratar²⁰².
- Desde esta perspectiva, es posible afirmar la procedencia de las cláusulas de adaptación, siempre que su incorporación en los convenios se evalúe caso por caso, dado que constituyen una excepción al principio general según el cual las obligaciones deben cumplirse exactamente como han sido contraídas (artículo 1264 del Código Civil)²⁰³.
- Este trabajo examinó tres mecanismos de adaptación contractual: la cláusula de equilibrio económico ante la mora en obligaciones de dinero, la cláusula *hardship* y la cláusula de desistimiento unilateral. Estas estipulaciones se seleccionaron considerando son capaces de ofrecer soluciones contractuales efectivas frente a situaciones que frecuentemente se presentan en economías inestables como la venezolana²⁰⁴.

²⁰⁰ Madrid Martínez, «La libertad contractual en el Código Civil», 154.

²⁰¹ Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III*, 580-581.

²⁰² Urbaneja, «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión», 33. El autor explica que: «Si nos preguntamos qué significa en concreto la frase contenida en el artículo 1.160 del Código Civil cuando dice que 'los contratos deben ejecutarse de buena fe', debemos contestar que la ejecución de buena fe consiste en realizar las prestaciones estipuladas de modo tal que se cumpla de la mejor manera posible la intención de los contratantes, es decir, el propósito que los movió a obligarse. Por la obligación de ejecutar de buena fe lo prometido, cada contratante deberá respetar la intención del otro hasta donde tal intención podía o debía serle conocida en el momento en que contrató».

²⁰³ Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 334-335. Los autores afirman que el pacto previo de las cláusulas de modificación “(...) permitirá la supervivencia del contrato, al posibilitar una adaptación que resulte acorde a la evolución de la relación contractual como del mercado y, en general, frente a los desarrollos políticos y jurídicos, así como por riesgos económicos que afecten el negocio. A tales situaciones no escapan los contratos de larga duración o de duración indefinida, como suele ocurrir en los contratos de suministro o ventas de mercancías, aprovisionamiento de materias primas, construcción, ingeniería o, en general, en los que está inmersa la transformación de materias primas con alta tecnología. Todas ellas, relaciones negociales en las que, entre comerciantes o grupos de profesionales, se impone un deber de colaboración que, en la praxis, se traduce en la necesidad de pactar una cláusula de adaptación».

²⁰⁴ Gual Acosta, Fernández Muñoz y Acosta Rodríguez, «Cláusulas de modificación contractual», 338

- Finalmente, se concluye que las cláusulas de adaptación constituyen herramientas flexibles y estratégicas para los emprendedores, toda vez que permiten que los propios acuerdos incluyan mecanismos para resolver conflictos que puedan surgir durante la ejecución de las obligaciones asumidas entre las partes²⁰⁵. Su incorporación no solo contribuye a la estabilidad de los emprendimientos en contextos económicos volátiles, sino que también favorece a un clima de inversión privada más seguro y predecible. De este modo, estas estipulaciones no solo impactan positivamente en la participación de los emprendimientos, sino a la economía en general del país²⁰⁶.

BIBLIOGRAFÍA

Doctrina

Acedo Sucre, Carlos Eduardo. «La imposibilidad y la dificultad en el cumplimiento de las obligaciones contractuales». En *Libro Homenaje al Dr. Humberto Romero-Muci*, tomo III, 43–68. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2021.

Ács, Zoltán J., László Szerb, Esteban Lafuente y Gábor Márkus. *The Global Entrepreneurship Index 2019*. Washington, DC: Global Entrepreneurship and Development Institute, 2019. Acceso el 20 de septiembre de 2025. http://thegedi.org/wp-content/uploads/2021/02/2019_GEI-2019_final_v2.pdf.

Annicchiarico, José. «El riesgo en el contrato». *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia* 13 (2020): 427–475. Acceso el 9 de octubre de 2025. <https://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2020/05/RVLJ-13-427-475.pdf>.

Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. «91% de los emprendimientos en el país surgen por necesidad de subsistencia, indica GEM Venezuela». Acceso el 30 de Agosto de 2025. <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/91-de-los-emprendimientos-en-el-pais-surgen-por-necesidad-de-subsistencia-indica-gem-venezuela/>.

Bello Rengifo, Carlos Simón. «La Constitución Económica Venezolana». En *Libro homenaje a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales en el centenario de su fundación 1915-2015*, 287–319. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2015.

Borges, Nelson. *A teoria da imprevisão no direito civil e no processo civil: Com referências ao Código Civil de 1916 e ao novo Código Civil*. São Paulo: Malheiros Editores, 2002.

Borja, Amarilis H., Héctor R. Carvajal y Harry A. Vite. “Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Entrepreneurship model and analysis of the determining factors for its sustainability.*” *Revista Espacios* 41, no. 24 (2020): 185. Acceso el 8 de octubre de 2025. <https://revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24p15.pdf>.

²⁰⁵ Morles Hernández, «El declive de los estudios de derecho privado», 64.

²⁰⁶ Carlos J. Peña, *La incertidumbre macroeconómica e inversión privada en Venezuela*, en *La Escuela de Economía de la UCV: Una trayectoria de 70 años* (Caracas: Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, 2008), 289-290.

Bourguinat, Henri. *Les vertiges de la finance internationale*. París: Económica, 1987.

Canónico Sarabia, Alejandro. «La participación de los nuevos emprendimientos en las contrataciones públicas». *Revista Rechtsstaat: Estado de Derecho* 7 (2022): 70–103. Acceso el 4 de agosto de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RECHTSSTAAT/7-2022/RECHTSSTAAT_7_2022_70-103.pdf.

Carmona Borjas, Juan Cristóbal. «La defensa de la Constitución: transpolación de la visión de Schmitt y Kelsen al caso venezolano». *Revista Estado de Derecho* 2, n.º 2 (2020): 10–54. Acceso el 25 de agosto de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RECHTSSTAAT/4-2020/RECHTSSTAAT_4_2020_10-54.pdf.

Casas Rincón, César. *Obligaciones civiles: Elementos*. Tomo I. Caracas: Artes Gráficas, 1946.

Castagnino, Diego Thomás. «El análisis económico del derecho desde la Escuela Austriaca y sus implicaciones en el derecho mercantil contemporáneo». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 14 (2025): 44. Acceso el 11 de agosto de 2025. https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_e4b2c178eb0f43b2a2d73de45f7711d6.pdf.

Castagnino, Diego Thomás. «El principio de la reserva legal en materia mercantil». *Revista de la Facultad de Derecho*, no. 75 (2021): 393–414. Acceso el 8 de septiembre de 2025. <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/rfderecho/article/download/5692/4999/19375>.

Castagnino, Diego Thomás. «La buena fe en el arbitraje comercial venezolano». *Revista de Derecho UCAB* 73 (2018-2019): 289–312. Acceso el 29 de octubre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/73/UCAB_2018-2019_73_289-312.pdf.

Chacón Gómez, Nayibe, y Daniel Pérez Pereda. «Una simbiosis necesaria entre el derecho público y el privado en Venezuela». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* (RVDM), edición especial, E.1 (2021): 19–31. Consultado el 1 de septiembre de 2025. https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_d1bd2ff78afa42c79a4f47370106f313.pdf.

Chanamé Orbe, Raúl. «Exégesis de la Constitución Económica». *Revista Oficial del Poder Judicial* 3, n.º 5 (2009): 253–283. Acceso el 25 de agosto de 2025. <https://revistas.pj.gob.pe/revista/index.php/ropj/article/view/221/276>.

Chang De Negrón, Kimlen. «La irrupción del concepto de actividad económica en el sistema de derecho mercantil venezolano de nuestro tiempo». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 2 (2019): 39–58. Acceso el 13 de Agosto de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/2/RVDM_2019_2_03.pdf.

Chang Mora, Kimlen, y Alicia M. Salas Abad. «El artesano en el Código de Comercio de Venezuela». *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica Andrés Bello* 34 (1984–1985): 299–359. Acceso el 1 de octubre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDUCAB/34/UCAB_1984_1985_34_359-299.pdf.

Chica Arrieta, Ignacio Emilio, Mónica Isabel Hanna Lavalle y Hilton Stanley Villa Dangond. «Perfil estratégico de una compañía farmacéutica: matriz PEYEA (externo: fuerza industrial y ambiental; interno: fuerza financiera y competitiva)». En *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para Todos*, editado por Ezequiel Herruzo-Gómez, Brizeida R. Hernández-Sánchez, Giuseppina María Cardella y José C. Sánchez-García, 568–589. Madrid: Dykinson, 2019. Acceso el 12 de agosto de 2025. <https://www.gemconsortium.org/images/media/2019-libro-emprendimiento-e-innovacion-1582231052.pdf>.

- Corsi, Luis. «Algunos aspectos del desistimiento *ad nutum* del vínculo contractual: Esbozo para su estudio». En *Temas de Derecho Civil. Homenaje a Andrés Aguilar Mawdsley*, vol. I, 353–383. Caracas: Tribunal Supremo de Justicia, Colección Libros Homenaje n.º 14, 2004.
- De Lemos Matheus, Rafael. «La terminación unilateral de los contratos de distribución». En *V Jornadas Aníbal Dominici. Homenaje Dr. José Muci-Abraham. Títulos valores, Contratos Mercantiles*, coordinado por José Getulio Salaverría L., 191–212. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2014.
- Di Giovan, Ileana. *Derecho Internacional Económico y Relaciones Económicas Internacionales*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1992.
- Domínguez Guillen, María Candelaria, «Proyección constitucional del Derecho de Obligaciones», *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, nº 7, (2016): 87-123, acceso 10 de septiembre de 2021, <https://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2016/12/pp-87-124-DOMINGUEZ-GUILLEN.pdf>.
- Domínguez Guillén, María Candelaria. *Curso de Derecho Civil III. Obligaciones*. Caracas: Editorial RVLJ, 2017.
- Drucker, Peter F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row, 1985.
- Freitez, Anitza, Patricia Monteferrante, Aramis Rodríguez, Demetrio Marotta, Edwin Ojeda, Gustavo García, María Gabriela Ponce y Luis Lauriño. *Informe GEM Venezuela 2022-2023: Emprendimiento en Venezuela: Desafíos, transformaciones y oportunidades*. Caracas: UCAB/IESA, 2024. Acceso el 9 de agosto de 2025. https://drive.google.com/file/d/1OZC9AX1z1z8kqyDHePzqu_L2EXOt7hQ/view.
- García Pelayo, Manuel. «Consideraciones sobre las cláusulas económicas de la Constitución». En *Estudios sobre la Constitución española de 1978*, coordinado por M. Ramírez, 27–53. Zaragoza: Editorial, 1979. Reimpreso en *Obras completas*, tomo III, 2857–2875. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1991.
- Goldschmidt, Roberto. *Curso de Derecho Mercantil*. Actualizado por María Auxiliadora Pisaní Ricci (coord.), Gabriel Rodríguez e Ivanova Beirutti Ruiz. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, Fundación Roberto Goldschmidt, 2001.
- González Carvajal, Jorge I. «Arbitraje y Función Jurisdiccional». *Boletín Iberoamericano de Arbitraje y Mediación* 1 (junio 2022): 10–24. Acceso el 30 de octubre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/BIAM/1/BIAM_2022_1_1024.pdf.
- Gual Acosta, José Manuel, Mónica Lucía Fernández Muñoz y Joaquín Emilio Acosta Rodríguez. «Cláusulas de modificación contractual: una alternativa para el equilibrio de los contratos a largo plazo». *Novum Jus* 17, n.º 2 (2023): 330–352. Acceso el 3 de septiembre de 2025. <http://www.scielo.org.co/pdf/njus/v17n2/2500-8692-njus-17-02-329.pdf>.
- Hayek, Friedrich A. *Law, Legislation and Liberty*. London: Routledge, 1998. Acceso el 1 de agosto de 2025. <https://libsa.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/01/hayek-law-legislation-and-liberty.pdf>.
- Hernández, José Ignacio. «La Ley Antimonopolio y la Constitución económica». *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, n.º 7 (2016): 577–610. Acceso el 16 de julio de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVLJ/7/rvlj_2016_7_577-610.pdf.

Hernández, José Ignacio. «Intervención económica y liberalización de servicios esenciales en Venezuela». *Revista de Derecho Administrativo* 10 (2000): 61–135. Acceso el 20 de agosto de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDA/10_rda_2000_10_61-135.pdf.

Herruzo-Gómez, Ezequiel, Brizeida R. Hernández-Sánchez, Giuseppina María Cardella y José C. Sánchez-García. *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para Todos*. Madrid: Dykinson, 2019. Acceso el 12 de agosto de 2025. <https://www.gemconsortium.org/images/media/2019-libro-emprendimiento-e-innovacion-1582231052.pdf>.

Hill, Stephen, Aileen Ionescu-Somers, Alicia Coduras, et al. *Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing*. London: GEM, 2024. Acceso el 11 de agosto de 2025. <https://www.gemconsortium.org/report/global-entrepreneurship-monitor-gem-20232024-global-report-25-years-and-growing>.

IMD World Competitiveness Center. *IMD World Competitiveness Yearbook 2025*. Lausana: International Institute for Management Development, 2025. Acceso el 3 de septiembre de 2025. https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/#_tab_Rank.

IMD World Competitiveness Center. "World Competitiveness Ranking." IMD. Acceso el 17 de septiembre de 2025. <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>.

Kant, Immanuel. *Fundamentación para una metafísica de las costumbres*. Traducido por Roberto R. Aramayo. Madrid: Alianza Editorial, 2002.

Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973. Acceso el 24 de agosto de 2025. <https://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf>.

Lagrange, Enrique. «Retardo en el cumplimiento de obligaciones pecuniarias y depreciación de la moneda». En *Estudios de Derecho Civil*, 1–30. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2012.

Lando, Ole, y Hugh Beale. *Principles of European Contract Law, Parts I and II*. The Hague: Kluwer Law International, 2000. Acceso el 10 de septiembre de 2025. <https://www.trans-lex.org/400200>.

Larenz, Karl. *Derecho de obligaciones*. Tomo I. Versión española y notas de Jaime Santos Briz. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1958.

Lederman, Daniel, Julián Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini. *El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington, D.C.: Banco Mundial, 2014. Acceso el 4 de noviembre de 2025. [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8C62CF37A6EFE88005257EAF005D0AAD/\\$FILE/3_pdfsam_9781464802843.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8C62CF37A6EFE88005257EAF005D0AAD/$FILE/3_pdfsam_9781464802843.pdf).

Mac-Quhae, Rafael. «La competencia económica en la Constitución de 1999». *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas* (UCV), n.º 139 (2024): 77–108. Acceso el 27 de agosto de 2025. https://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_cjurpol/issue/view/1068.

Madrid Martínez, Claudia. «La libertad contractual en el Código Civil: entre regulaciones, limitaciones y silencios». *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*, n.º 20 (2023): 107–157. Acceso el 10 de septiembre de 2025. <https://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2023/06/RVLJ-20-107-157.pdf>.

Maduro Luyando, Eloy, y Emilio Pittier Sucre. *Curso de obligaciones: Derecho Civil III*. Tomo II. 11.^a ed. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2001.

Marotta Lanzieri, Demetrio, y María Gabriela Ponce Zubillaga. «Empleo informal y cambio estructural en Venezuela entre 2015 y 2020». En *Los mercados laborales en América Latina: Los grandes retos de la región*, 53-80. Caracas: UCAB, UCV, USB y Fundación Konrad Adenauer, 2022. Acceso el 21 de agosto de 2025. <https://api-saber.ucab.edu.ve/server/api/core/bitstreams/518e3652-7698-4003-8081-4f24cc39c84e/content>.

Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil, Introducción. La empresa. El empresario*. Tomo I. Caracas: Editorial Texto, C.A., Universidad Católica Andrés Bello, 2024.

Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil. Las Sociedades Mercantiles*. Tomo II. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, Manuales de Derecho, 1986.

Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil*. Tomo 4. Caracas: Abediciones, Colección Cátedra, Universidad Católica Andrés Bello.

Morles Hernández, Alfredo. «Las cláusulas abusivas. Los contratos de adhesión». *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* N° 157 (enero-diciembre 2018): 919-937.

Morles Hernández, Alfredo. «El declive de los estudios de derecho privado». *Revista Propiedad Intelectual* 19 (2016): 51-85. Acceso el 1 de septiembre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RPI/19/rpi_2016_19_51-85.pdf.

Morles Hernández, Alfredo. «La teoría de la imprevisión en el Derecho privado: la crisis económica como supuestos de revisión del contrato». En *Libro homenaje a la Academia de Ciencias Políticas y Sociales en el Centenario de su fundación 1915-2015*, tomo IV, 2337-2438. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2015.

Mélich Orsini, José. «La revisión judicial del contrato por onerosidad excesiva». *Revista de Derecho* (Pontificia Universidad Católica de Valparaíso) 20 (1999): 163-194.

Mélich Orsini, José. *Doctrina general del contrato*. 4.^a ed. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2006.

Mélich-Orsini, José. *El pago*. 2^a ed. actualizada y ampliada. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2010.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). *Guía de la OCDE de Debida Diligencia para una Conducta Empresarial Responsable*. París: OCDE, 2018. Disponible en: https://www.oecd.org/es/publications/guia-de-la-ocde-de-debida-diligencia-para-una-conducta-empresarial-responsable_14922561-es.html.

Petra, Adela María. «La Tutela Preventiva Contractual: la consagración del principio de prevención en materia de contratos». *Revista Jurídica AMFJN*, n.º 13 (2023): 5-8. Acceso el 22 de septiembre de 2025. https://amfjn.org.ar/descargas-pdf/revista_juridical/NUMERO13/la_tutela.pdf.

Peña, Carlos J. «La incertidumbre macroeconómica e inversión privada en Venezuela». En *La Escuela de Economía de la UCV: Una trayectoria de 70 años*. Caracas: Universidad Central de Venezuela, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, 2008.

Picard de Orsini, Marie, y Judith Useche. «Una nueva dimensión del Estado de Derecho: el Estado Social de Derecho». *Provincia*, edición especial (2006): 189-218. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/PROVINCIA/edicionespecial/provincia_2006_189-218.pdf.

Planiol, Marcel, y Georges Ripert. *Derecho civil*. México: Editorial Pedagógica Iberoamericana, 1996.

Rachadell, María Cecilia, y Fernando Sanquírico Pittevil. «La (hiper)inflación y sus efectos sobre las deudas de dinero. Un enfoque sobre la imprevisión en Venezuela». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, n.º 1 (2018): 1–30. Acceso el 30 de septiembre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/1/RVDM_2018_1_11.pdf.

Real Academia Española. *Diccionario de la lengua española*. 23.ª ed., versión 23.8 en línea. Acceso el 4 de septiembre de 2025. <https://dle.rae.es/emprendimiento?m=form>.

Rengel Núñez, Pedro. «Contratación Mercantil y Principios UNIDROIT». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 2 (2019): 85–94. Acceso el 28 de octubre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/2/RVDM_2019_2_05.pdf.

Rodner, James Otis. «La teoría de la imprevisión (Dificultad de cumplimiento por excesiva onerosidad)». En *El Código Civil venezolano en los inicios del siglo XXI. En conmemoración del bicentenario del Código Civil francés de 1804*, 401–449. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, 2005.

Rodner, James-Otis. *El dinero: obligaciones de dinero y de valor, la inflación y la deuda en moneda extranjera*. 2.ª ed., concordada con la jurisprudencia venezolana y los principios de UNIDROIT. Caracas: Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Centro de Investigaciones Jurídicas, 2005.

Rodner, Jame-Otis. «Concepto y evolución histórica del dinero». En *El Derecho Privado y Procesal en Venezuela. Homenaje a Gustavo Planchart Manrique*, T. I, 328. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello y Tinoco, Travieso, Planchart & Núñez, Abogados, 2003.

Romero, José Ignacio. *Sociedades irregulares y de hecho*. Buenos Aires: Ediciones Depalma, 1982.

Rondón García, Andrea. «¿Qué podemos aprender los abogados de los viejos liberales de la Escuela Austríaca de Economía?». *Revista Venezolana de Derecho Mercantil* 8 (2022): 89–100. Acceso el 12 de septiembre de 2025. https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_b4beecbec414681a8aee1f65936cc62.pdf.

Rondón García, Andrea. «Notas sobre la relación entre derecho y economía a partir de las ideas de los pensadores liberales». En *XIII Jornada Aníbal Dominic: Análisis Económico del Derecho en Homenaje al Dr. Humberto Romero-Muci*, 83–94. Editado por Abediciones. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2023.

Schnarch Kirberg, Alejandro. *Emprendimiento exitoso: cómo mejorar su proceso y gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2014.

Schumpeter, Joseph A. *Teoría del desarrollo económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. 4.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1944. Acceso el 22 de agosto de 2025. <https://es.scribd.com/document/383853104/Teoria-Del-Desarrollo-Economico-Joseph-Schumpeter-pdf>.

Sierra Gutiérrez, Abdón. «Panorama actual de la constitucionalización del derecho privado en Colombia. Teorías jurídicas y filosóficas». *Justicia Juris* 7, n.º 1 (2011): 117–127. Acceso el 2 de septiembre de 2025. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4121062>.

Sánchez Lorenzo, Sixto. «Hardship en la contratación internacional: principios comunes para una unificación desde el derecho comparado». En *Soberanía del Estado y Derecho internacional (Homenaje al Profesor Juan Antonio Carrillo Salcedo)*, 1273–1292. Sevilla: Servicios de Publicaciones de las Universidades de Córdoba, Sevilla y Málaga, 2005.

Tambussi, Carlos Eduardo. «Consumidores, usuarios y la constitucionalización del Derecho Privado en el Nuevo Código Civil y Comercial de la Argentina». *Lex - Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas* 14, n.º 17 (2016): 115–128. Acceso 15 de septiembre de 2021. <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/936>.

Urbaneja, Luis Felipe. «Conceptos sobre la Teoría de la Imprevisión en los Contratos de Derecho Privado». En *Discurso de Incorporación del Dr. Luis Felipe Urbaneja como Individuo de Número de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*. Caracas, 1972.

Urdaneta Fontiveros, Enrique. «El derecho de desistimiento del consumidor». *Revista de Derecho* n.º 35, t. II (Caracas: Tribunal Supremo de Justicia, 2014), 301–365. Acceso el 1 de noviembre de 2025. http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RDU-CAB/67-70/UCAB_2012-2015_67-70_301-365.pdf.

Von Mises, Ludwig. *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's Edition. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998. Consultado el 1 de septiembre de 2025. <https://mises.org/library/human-action-0>.

World Bank Group. *Economy Profile of Venezuela, República Bolivariana. Doing Business 2020*. Washington, DC: World Bank Group, 2019. Acceso el 14 de agosto de 2025. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/2385abe6-77d4-5182-b5f0-b12ef4b1bf50>.

World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report 2019*. Geneva: World Economic Forum, 2019. Acceso el 20 de septiembre de 2025. https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

Normativa

International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). *Principles of International Commercial Contracts 2016*. Roma: UNIDROIT, 2016. Acceso el 10 de septiembre de 2025. <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>.

Lando, Ole, y Hugh Beale. *Principles of European Contract Law, Parts I and II*. The Hague: Kluwer Law International, 2000. Acceso el 10 de septiembre de 2025. <https://www.trans-lex.org/400200>.

República Bolivariana de Venezuela. *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Gaceta Oficial núm. 36.860, 30 de diciembre de 1999. Reimpresa en Gaceta Oficial núm. 5.453 Extraordinario, 24 de marzo de 2000. Enmendada mediante Enmienda núm. 1, Gaceta Oficial núm. 5.908 Extraordinario, 19 de febrero de 2009.

República Bolivariana de Venezuela. *Código Civil*. Gaceta Oficial Extraordinaria núm. 2.990, 26 de julio de 1982.

República Bolivariana de Venezuela. *Código de Comercio*, de 21 de diciembre de 1955. *Gaceta Oficial* núm. 475.

República Bolivariana de Venezuela. *Decreto N.º 1.415, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Antimonopolio*. Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 40.549, 26 de noviembre de 2014.

República Bolivariana de Venezuela. Decreto con Fuerza de Ley núm. 1.250, de 14 de marzo de 2001. *Gaceta Oficial* núm. 37.164, 22 de marzo de 2001.

República Bolivariana de Venezuela. *Decreto con Fuerza de Ley núm. 1.547, de 9 de noviembre de 2001, mediante el cual se crea el Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Media- na Industria (INAPYMI)*. Gaceta Oficial Extraordinaria núm. 5.552, 12 de noviembre de 2001.

República Bolivariana de Venezuela. *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reforma de la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social*. Gaceta Oficial núm. 6.151 Extraordinario, 18 de noviembre de 2014.

República Bolivariana de Venezuela. Decreto núm. 1.243, de 8 de marzo de 2001. *Gaceta Oficial* núm. 37.154, 8 de marzo de 2001.

República Bolivariana de Venezuela. *Ley de Reforma de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*. Gaceta Oficial N.º 6.842, 16 de septiembre de 2024.

República Bolivariana de Venezuela. Resolución núm. 106.16, de 6 de junio de 2016. *Gace- ta Oficial* núm. 40.923, 10 de junio de 2016.

¿Podría el Corporate Venture Capital ser considerado una forma de financiamiento para emprendimientos?

Tomás Martínez Navarro*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 253-273

Resumen: El presente trabajo tiene como propósito explorar si el *corporate venture capital*, podría ser considerado como una forma de financiamiento para emprendimientos. El *corporate venture capital* es una forma de inversión en la que una empresa destina directamente fondos en una compañía externa, típicamente una *startup* pequeña e innovadora, con el propósito de alcanzar objetivos estratégicos y financieros. Los aspectos conceptuales y los diversos temas jurídicos que atraviesan aspectos transaccionales y regulatorios, fueron discutidos alrededor de los temas de gobierno corporativo, finanzas corporativas y contratos, y regulación. Se concluye, que el modelo de *corporate venture capital* es un mecanismo de financiamiento a las *startups* o emprendedores de las empresas de reciente creación, mientras que para las empresas, es una forma de acceso a mercados, negocios, oportunidades de crecimiento y retorno de inversión.

Palabras clave: capital de riesgo corporativo, financiamiento, emprendimiento.

Could Corporate Venture Capital be considered a form of financing for startups?

Abstract: This article aims to explore whether corporate venture capital could be considered as a form of financing for entrepreneurial ventures. Corporate venture capital is a form of investment in which a company directly allocates funds to an external company, typically a small and innovative startup, with the goal of achieving strategic and financial objectives. Conceptual aspects and various legal topics including transactional and regulatory matters, are discussed around corporate governance, corporate finance and contracts, and regulation. The conclusion is that the corporate venture capital model serves as a financing mechanism for startups or entrepreneurs behind newly established companies, while for corporations, it offers a way to access markets, business opportunities, growth prospects, and return on investment.

Keywords: corporate venture capital, financing, entrepreneurship, startup.

Autor invitado

* Candidato a la Maestría en Administración de Empresas (MBA), Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA). Maestría en Derecho Bancario y Financiero (LLM), Queen Mary University of London (QMUL). Especialista en Derecho Corporativo, Universidad Metropolitana (UNIMET). Abogado y Licenciado en Educación, Universidad Católica Andrés Bello (UCAB).

¿Podría el Corporate Venture Capital ser considerado una forma de financiamiento para emprendimientos?

Tomás Martínez Navarro*

RVDM, EE nro. 4, 2025, pp. 253-273

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1. *¿Qué es y cómo funciona el Corporate Venture Capital?* 1.1. *Definiciones.* 1.2. *Funcionamiento.* 2. *Aproximación a los aspectos legales a considerar.* 2.1. *Temas societarios y gobierno corporativo.* 2.1. *Finanzas corporativas y contratos.* 2.3. *Regulación.* 3. *El CVC como forma de financiamiento para emprendedores.* CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

El número de emprendimientos en Venezuela de acuerdo con datos del reporte publicado por el Global Entrepreneurship Monitor reflejan que el país en el año 2023 ascendió en su actividad emprendedora a la posición 9 desde la posición 15 en el año 2022, pero a la vez indica entre un conjunto de datos relevantes, que el apoyo financiero para emprender (medido con los tópicos de “suficiencia de financiación” y “facilidad de acceso a la financiación”), plantea un reto porque las alternativas para el financiamiento de empresas emergentes o en crecimiento que difieren de aquellas provistas por el emprendedor – fundador son prácticamente nulas¹.

Si bien pareciera evidente que dependiendo del grado de acceso de financiamiento, la creación y crecimiento de empresas variaría de forma positiva o negativa, es relevante mencionar que una publicación del Banco Interamericano de Desarrollo sobre el desarrollo del emprendimiento en América Latina y el Caribe², observa pre-

* Candidato a la Maestría en Administración de Empresas (MBA), Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA). Maestría en Derecho Bancario y Financiero (LLM), Queen Mary University of London (QMUL). Especialista en Derecho Corporativo, Universidad Metropolitana (UNIMET). Abogado y Licenciado en Educación, Universidad Católica Andrés Bello (UCAB).

¹ Anitza Freitez y Patricia Monteferrante, eds., Global Entrepreneurship Monitor, Informe GEM Emprendimiento en Venezuela: Desafíos, Transformaciones y Oportunidades (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) e Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), 2024), acceso 26 de octubre de 2025, <https://elucabista.com/wp-content/uploads/2024/04/Informe-GEM-Vzla-2024-Final.pdf>.

² Hugo Kantis (ed) y Pablo Angelelli y Virginia Moor Koenig, Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia

cisamente que la falta de acceso a financiamiento formal en la región representaría un obstáculo importante para la creación de empresas y su crecimiento; por lo que opciones que contribuyan a profundizar el mercado financiero para emprendedores, mediante el desarrollo de nuevos productos financieros, reformas de sistemas legales y fiscales, programas de fomento empresarial, y capacitación de inversores internacionales, locales y gestores de capital de riesgo, podrían converger para reducir el efecto adverso de la falta de recursos para empresas nuevas o en crecimiento³.

Por ello, resulta necesario en este trabajo explorar entre varias de las alternativas de financiamiento empresarial y de capital privado, si el modelo de innovación estratégica empresarial conocido como *corporate venture capital*, podría ser considerado como una forma para proveer recursos para emprendimientos. En este sentido, el propósito del presente artículo consiste en desarrollar los principales aspectos conceptuales del *corporate venture capital* e identificar los principales aspectos legales a considerar cuando se adopta este modelo.

El fomento de la comprensión del modelo abriría el camino para la discusión y desarrollo considerando el entorno económico, y lo aproximaría al estudio posterior – y específico – de los aspectos legales que sería necesario considerar localmente, para que los emprendimientos puedan ser receptores de financiamiento en esta modalidad.

1. ¿Qué es y cómo funciona el *Corporate Venture Capital*?

1.1. Definiciones

Los términos *corporate venture capital* (CVC por sus siglas en Inglés) en el entorno empresarial pueden tener amplio y limitado conocimiento a la vez, esto en razón de que su afinidad con la industria financiera los hace en cierto sentido populares, porque están vinculados a la industria de *private equity*, pero también los hace inexplorados, por el grado de aproximación técnica que requiere para comprender su funcionamiento y poder llevar a cabo su implementación. Igualmente, ocurre que

internacional (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004), acceso 26 de octubre de 2025, <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Desarrollo-emprendedor-Am%C3%A9rica-Latina-y-la-experiencia-internacional.pdf>.

³ Rogerio Studart y Claudia Suaznábar, “El acceso al financiamiento, un reto para la creación de empresas dinámicas”, en Desarrollo Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004), acceso 26 de octubre de 2025, <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Desarrollo-emprendedor-Am%C3%A9rica-Latina-y-la-experiencia-internacional.pdf>.

estos términos suelen ser subsumidos, intercambiados, o delimitados junto con otros como *private equity* y *venture capital*, ocasionando la generalidad u olvido dentro del conjunto de alternativas posibles para el financiamiento de nuevas empresas (p.ej. *startups*).

Sin embargo, para profundizar en la definición y elementos fundamentales del CVC, es relevante comenzar con las definiciones de *private equity* y *venture capital*, para facilitar la ubicación del CVC dentro del conjunto de alternativas, y así luego centrar la atención en el que se configura como objeto de estudio del trabajo.

El *Private Equity* (PE: por sus siglas en Inglés, y en Español: Capital Privado) es un tipo de inversión alternativa en la cual una entidad (la firma de PE), obtiene capital de un conjunto de inversionistas para adquirir o gestionar compañías privadas o transformar compañías públicas en privadas, con el propósito de venderlas posteriormente para obtener una ganancia⁴. Los inversionistas en PE invierten en compañías maduras, sectores tradicionales con modelos de negocios probados, que están tratando de expandir sus negocios o consolidar su actividad a través de fusiones, adquisiciones o transitar a otro tipo de transacciones corporativas⁵.

Típicamente, las firmas de PE adquieren la totalidad (o al menos la mayoría) de la participación accionaria de las empresas, para asegurar el control de la dirección y administración de la entidad.

Entre tanto, el *Venture Capital* (VC: por sus siglas en Inglés, en español: Capital de Riesgo) es un tipo de inversión de capital privado, en el cual una entidad (la firma de VC), obtiene capital de inversionistas para invertir en empresas emergentes y pequeñas empresas (*startups*) con potencial de crecimiento a largo plazo. Los inversionistas en este modelo brindan financiamiento, que también suele estar acompañado de experiencia tecnológica y gerencial⁶. Los inversionistas en esta forma, suelen apuntar a empresas cuyo desarrollo se encuentra en etapa temprana, típicamente en sectores de ciencia y tecnología, con un producto o servicio innovador y disruptivo⁷.

⁴ James Chen, "Private Equity Explained With Examples and Ways To Invest", *Investopedia*, 2025, 2 de septiembre de 2025, acceso 26 de octubre de 2025, <https://www.investopedia.com/terms/p/privateequity.asp>.

⁵ Luisa Alemany y Job J. Andreoli, *Entrepreneurial Finance: The Art and Science of Growing Ventures* (Cambridge University Press, 2018).

⁶ Adam Hayes, "What Is Venture Capital? Definition, Pros, Cons, and How It Works", *Investopedia*, 2024, 18 de octubre de 2024, acceso 26 de octubre de 2025, <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>.

⁷ Luisa Alemany y Job J. Andreoli, *ob. cit.*

Con frecuencia, la firma de VC adquiere una porción de la participación accionaria de las empresas, en ocasiones conjuntamente con varias VCs, como consecuencia de su entrada en rondas de inversión, y combinan dicha participación con derechos de participación en la dirección y administración de la entidad, y no menos frecuente, con el apoyo financiero a través de otros tipos de financiamiento (p.ej. préstamos convertibles (*convertible debt*), préstamos directos (*venture debt*)).

Ahora, el *Corporate Venture Capital* (en español: Capital de Riesgo Corporativo) es una forma de VC en la que una empresa invierte directamente fondos en una compañía externa, típicamente una *startup*⁸ pequeña e innovadora. Es frecuente, que junto con la inversión monetaria en la que adquiere una participación minoritaria, la compañía inversionista provea a la *startup* de experiencia en gerencia, mercadeo, dirección estratégica, y líneas de crédito adicionales⁹. En esta modalidad de inversión, las compañías grandes invierten por razones estratégicas y comerciales relacionadas con el desarrollo de negocios e innovación, con el propósito de adquirir la *startup* en una etapa posterior para agregar a su portafolio de negocio el producto o servicio desarrollado¹⁰.

Típicamente, la empresa que tiene un modelo de CVC establecido entra individualmente en la ronda de inversión, y mantiene de forma exclusiva su participación como financista externo, debido a que tiene interés estratégico en el desarrollo de la tecnología u oportunidad de mercado, que a largo plazo le permitiría adquirir o absorber la totalidad de la *startup* que le proporcionó la ventaja competitiva.

1.2. Funcionamiento

El funcionamiento de los CVC está determinado por sus objetivos y modelo de negocios.

En cuanto a los objetivos de los CVC, las unidades de inversión o entidades creadas dentro de las empresas combinan para su definición el carácter estratégico con el financiero. El primero relacionado con la capacidad que tendría la inversión

⁸ De acuerdo con la definición de Eric Ries en el libro de *The Lean Startup*, una “*startup is a human institution designed to create a new product or service under conditions of extreme uncertainty*”. El contexto sugerido para la lectura de esta definición es el de una empresa de reciente creación, de base tecnológica, con un producto o servicio innovador que no ha sido introducido en el mercado todavía. De ahí, las características de “institución humana” que alude a los emprendedores – fundadores, los cuales diseñan la creación de un nuevo producto o servicio en un entorno en el que desconocen los resultados de negocio. Para saber más: Eric Ries, *The Lean Startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses* (Penguin Random House, 2011).

⁹ Tim Vipont, “Corporate Venturing”, *Corporate Finance Institute*, s/f, acceso 26 de octubre de 2025, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/career-map/sell-side/capital-markets/corporate-venturing-corporate-venture-capital/>.

¹⁰ Luisa Alemán y Job J. Andreoli, *ob. cit.*

realizada para incrementar las ventas y utilidades de los negocios de la empresa por medio de la identificación y aprovechamiento de sinergias entre la empresa y la *startup*; y el segundo, cuando la empresa simplemente tiene el propósito de obtener retornos financieros atractivos, apalancándose en su conocimiento de tecnologías y mercados, su fortaleza financiera y estrategias de inversión¹¹.

Ante la amplitud de lo que podría considerarse un objetivo estratégico o financiero, se ha relacionado con el grado de conexión que existiría entre el foco de la compañía y sus capacidades operacionales actuales, con el foco y capacidades de la *startup*, de forma que las inversiones puedan tener un perfil dirigido a un área específica¹². Por ejemplo, si se trata de un objetivo estratégico como impulsar la estrategia actual de negocios fortaleciendo su capacidad actual o permitir la creación de negocios complementarios a su capacidad actual; o si se trata de un objetivo financiero como explorar el potencial de nuevos negocios o proporcionar retornos financieros únicamente¹³.

Otra forma de aproximarse a la definición de los objetivos estratégicos, considerando los aportes de la literatura en la materia, es distinguiéndolos por el resultado esperado, los cuales podrían ir desde el fortalecimiento del foco de negocios de la organización; el mejoramiento o aprovechamiento del ecosistema y activos complementarios, o la identificación de nuevas tecnologías y oportunidades de negocio¹⁴.

El objetivo de los CVC no solamente marca el camino de una empresa con la adopción de esta forma de inversión, sino que también ilustra a *startups* y empresas de reciente creación, sobre cuáles son los intereses de determinada compañía cuando se aproxima con fines estratégicos y financieros, por lo que integrando los aportes de la literatura con las perspectivas prácticas en la dinámica de los CVC, los intereses empresariales generalmente versarían sobre¹⁵:

- La adquisición de nuevas tecnologías para mantenerse competitiva a través del financiamiento del desarrollo de *startups* con conceptos novedosos, que puedan ofrecerle a las empresas la posibilidad de estar adelante en innovación,

¹¹ Henry Chesbrough, "Making Sense of Corporate Venture Capital", *Harvard Business Review*, 2002, acceso 3 noviembre de 2025, <https://hbr.org/2002/03/making-sense-of-corporate-venture-capital>.

¹² Henry Chesbrough, *ob. cit.*

¹³ *Idem.*

¹⁴ Felix Pinkow y Jasper Iversen, "Strategic Objectives of Corporate Venture Capital as a Tool for Open Innovation", *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*, 18 de noviembre de 2020, acceso 5 de noviembre de 2025, <https://depositonce.tu-berlin.de/items/4ceab816-d3a4-4a0b-8673-cf963d1f6fa7>.

¹⁵ Alejandro Cremades, "Dynamics Of Corporate Venture Capital For Early-Stage Startup Funding And Growth", *Alejandro Cremades blog, s/l*, acceso 24 de octubre de 2025, <https://alejandrocremades.com/dynamics-of-corporate-venture-capital-for-early-stage-startup-funding-and-growth/>.

tener acceso privilegiado a nuevas tecnologías y proveerle de elementos diferenciadores frente a los competidores, lo cual desde el punto de vista de negocio, es una alternativa frente a los niveles de inversión que representa contar con una unidad dedicada a la investigación y desarrollo.

- La realización de inversiones estratégicas para la generación de sinergias con *startups* de reciente creación para incrementar sus ventas o expandirse a nuevos mercados, por lo que si la nueva *startup* en su dinámica de funcionamiento compra inventario de la empresa o contribuye a su posicionamiento en nuevos mercados, permitiéndole expandir sus redes o explorar potenciales adquisiciones, la inversión se constituiría estratégica y relevante por la sinergia que genera entre ambos.
- La búsqueda de retorno financiero por medio de la aplicación de conocimiento especializado de las empresas sobre su sector, productos y servicios, ofreciéndoles la competencia necesaria para aproximarse y entender las tecnologías, productos mínimos viables, el balance e indicadores financieros, así como otras métricas de negocio en las *startups*, las cuales vistas a largo plazo son indicadores potenciales de salidas de inversión exitosas.

En consideración de lo anterior, una vez establecidos los objetivos empresariales con relación a la creación de una estrategia de CVC, el modelo de negocios se fundamenta en la creación de valor por medio de la inversión en *startups* en etapa temprana, que aceleren el alcance de objetivos estratégicos y comerciales, y cuyo retorno se materialice en forma de utilidades, ventas o salida de la inversión.

En este contexto, por utilidades, se refiere a los beneficios que recibiría la empresa por su participación en la *startup*, una vez que ésta ha obtenido las ganancias por los productos o servicios vendidos; por las ventas, se refiere a la posibilidad de que la empresa reciba las ganancias a partir de la venta de productos o servicios de forma directa (ventas a la *startup*) o indirecta (*joint venture* o alguna otra forma de colaboración con la *startup*); y por salida de la inversión, se refiere a la transacción corporativa que marca la terminación de la participación de la empresa en la *startup*.

El modelo de CVC se desarrolla a lo largo del ciclo de vida de la inversión. La literatura que estudia las razones que tienen las empresas para desarrollar este tipo de iniciativas, apunta a que estas entidades típicamente atraviesan por tres etapas, a saber: entrada, inversión y terminación¹⁶. En otros términos, comienzan su recorrido

¹⁶ Song Ma, “The Life Cycle of Corporate Venture Capital”, *The Review of Financial Studies*, Volume 33, Issue 1, January 2020, Oxford University Press.

con el reconocimiento y análisis de que existe un decrecimiento o deterioro en las métricas de cantidad y calidad de la innovación dentro de la empresa, llevándola a considerar esta modalidad como mecanismo para remediarla por medio de la adquisición de conocimiento de las *startups*; luego adopta el CVC como mecanismo para cambiar la situación, invirtiendo de manera estratégica en *startups* de reciente creación para aprovechar conocimiento nuevo e integrarlo en la empresa; y finalmente, cuando los resultados perseguidos han sido alcanzados, la empresa concluye su estrategia de CVC¹⁷.

El ciclo de vida descrito, no difiere de forma significativa con el ciclo que pasan los fondos de VC, los cuales en términos generales también tienen tres etapas, caracterizadas por: levantamiento de capital, período de inversión, y período de retiro de inversión¹⁸.

Ahora, si bien el foco ha estado más centrado en lo que se refiere a la entrada de la inversión, por cuanto se ha hecho referencia en los objetivos, es necesario mencionar también que cuando las empresas se disponen a invertir, cuentan con un plan para establecer la organización interna de la empresa y la dirección del CVC, así como con una tesis de inversión que describe entre varios elementos los criterios para invertir en *startups*, el plan que llevarán a cabo con el portafolio y cada una de las entidades que lo componen y las métricas para medir y evaluar los resultados¹⁹.

El período de inversión puede organizarse para invertir en varias *startups* procurando poner en práctica los conceptos de asignación de capital y diversificación²⁰, con recursos financieros distribuidos en tramos que se ejecutan de acuerdo con el alcance de hitos de negocios definidos por métricas y objetivos²¹; y el acompañamiento de la empresa en los temas gerenciales, estratégicos, operativos y de mercadeo, a partir de su entrada en la inversión²².

¹⁷ *Idem*.

¹⁸ Luisa Alemany y Job J. Andreoli, *ob. cit.*

¹⁹ Una publicación sobre el *Corporate Venture Capital* y su impacto en Latam, indica dentro de las tendencias comunes y enfoques estratégicos en la selección de *startups* por parte de las empresas, que "para estructurar la inversión de los CVC, las corporaciones normalmente cuentan con un proceso detallado que incluye desde el desarrollo de un plan estratégico de trabajo, con la *start-up* hasta la definición de métricas para medir el éxito de la colaboración". Jorge Nava Abellanas y Jorge Andrés Crespo, *Corporate Venture Capital y su impacto en Latam* (MIT Technology Review en español y Opinno Research Institute, 2023), acceso 6 de noviembre de 2025, <https://opinno.com/es/insight/corporate-venture-capital-y-su-impacto-en-lat/>.

²⁰ La práctica de mercado es construir portafolios entre 5 a 7 *startups* por ciclo.

²¹ En la práctica de mercado esto puede también ser visto como lo que se conoce como "*follow on*", que consiste en que la empresa invierte sucesivamente en la *startup* donde ya invirtió, basada en criterios de retorno estratégico y posibilidad de agregar valor a largo plazo. Ver: Jorge Nava Abellanas y Jorge Andrés Crespo, *ob. cit.*

²² Luisa Alemany y Job J. Andreoli describen algunos de estos elementos dentro de la sección "4.2. *The Virtuous Cycle of Venture Capital*", los cuales han sido sintetizados para efectos del trabajo y fines didácticos.

Las inversiones de los CVC difieren en forma y participación. La inversión se realiza a través de distintas modalidades, entre las que se distinguen principalmente la inversión directa de la empresa en la *startup* con una participación minoritaria, de nuevo directamente o a través de una subsidiaria que lidera todos los procesos relacionados con CVC; o la creación de un fondo de inversión, en donde la empresa es la única inversionista o al menos la más relevante junto con otros que se vinculan con tal cometido²³.

Resulta necesario mencionar, que durante el proceso de inversión, la empresa puede proveer de soporte gerencial, estratégico, operacional y mercadeo a la *startup*, para impulsar o consolidar los proyectos que desarrolla, de forma que los objetivos conjuntos puedan ser logrados conforme a los planes de inversión.

En cuanto a la terminación de la inversión, es una etapa que se trata de la forma en la que la empresa recoge los resultados, razón por la cual siempre está signada por la realización de una transacción corporativa en función de los objetivos de la empresa y la *startup*, entre las cuales destacarían: la recompra de acciones por parte de la *startup* (*share buyback*), la venta de sus acciones a otra empresa (*trade sale*), la venta de sus acciones por medio de oferta pública inicial (IPO por sus siglas en Inglés), o la adquisición interna (operación de M&A) por parte de la propia empresa²⁴.

El tiempo de duración del ciclo de CVC es variable de acuerdo con lo indicado en la literatura. Se deduce que dependiendo de los objetivos que persigue la empresa, el grado de interacción con la *startup*, y la intensidad de la inversión, el ciclo podría tener un promedio de cuatro años, pero la mayoría de las empresas podrían tener ciclos menores a los tres años con períodos de inversión intensivos y significativos²⁵. La tendencia en VC es que tales ciclos se extiendan entre tres a cinco años, pudiendo inclusive alcanzar los siete años.

2. Aproximación a los aspectos legales a considerar

El CVC visto como alternativa de inversión, estrategia empresarial y forma de financiamiento para *startups* es relativamente reciente en mercados emergentes, a diferencia de mercados más desarrollados, en los que sus orígenes se ubican a partir

²³ De acuerdo con la práctica de mercado y referencias aportadas en la publicación de Diana Rivera, Isabel Gandoy y Elena Cuatrecasas, “Corporate Venture Capital: aspectos clave”, Cuatrecasas, 2025, acceso 7 de noviembre de 2025, <https://www.cuatrecasas.com/es/spain/mercantil/art/corporate-venture-capital-aspectos-clave>.

²⁴ Las opciones de recompra de acciones, venta de acciones a otra empresa, o venta de acciones por medio de oferta pública inicial, son algunas de las opciones consideradas por Luisa Alemany y Job J. Andreoli cuando se refieren a las principales formas de salidas exitosas de las inversiones de capital de riesgo. Ver *ob. cit.*

²⁵ Song Ma, *ob. cit.*

de la década de 1940 con el surgimiento de la industria del VC, y luego en la década de 1990 y 2000 con la evolución hacia los CVC²⁶.

El funcionamiento de los CVC responde a cada realidad de mercado y empresarial, ello con independencia de que su ciclo de vida o metodología pueda ser similar a los VC o entre las empresas que la llevan a cabo. De tal forma que los aspectos legales a considerar se toman a partir de la referencia de los países en donde esta alternativa de inversión, estrategia empresarial y forma de financiamiento para *startups* tiene más adopción y desarrollo, por lo que las formas jurídicas sobre su implementación en países como Venezuela o en la región de América Latina, requerirán de mayor desarrollo y práctica en la medida que evoluciona el CVC.

Así las cosas, lo primero a observar es que el CVC involucra diversos temas jurídicos que atraviesan aspectos transaccionales y regulatorios en diferentes áreas del derecho, tales como los asuntos societarios, gobierno corporativo, finanzas corporativas, contratos, tecnología, propiedad intelectual, competencia, tributario, entre otros. De ahí que, para fines didácticos del presente trabajo, agruparemos los aspectos legales a considerar alrededor de los temas societarios y de gobierno corporativo, finanzas corporativas y contratos, y regulación, dejando para futuros estudios los relacionados con el resto de las áreas que emergen con la puesta en práctica del CVC²⁷.

2.1. Temas societarios y gobierno corporativo

Existen dos perspectivas sobre las cuales abordar estos temas: una relacionada con la definición, planificación e implementación del CVC dentro de la empresa (gobernanza y organización); y otra que surge cuando ya la empresa se dispone a iniciar su estrategia de CVC, y está por entrar en el período de inversión (gestión de inversiones).

Respecto de la empresa que se va a convertir en inversionista de *startups*, debe enfatizarse que se refiere al plan para establecer la organización interna de la empresa, a saber:

- Si se tratará de una unidad dentro de la estructura organizativa o una entidad subsidiaria fuera de la misma, de los órganos y mecanismos que se establecerán para relacionarla con toda la empresa, y los procesos que se ejecutarán

²⁶ Ivelina Niftyhontas, "Journey Through Time: A Comprehensive History of Venture Capital", *GoingVC blog*, 2023, acceso 7 de noviembre de 2025, <https://www.goingvc.com/post/journey-through-time-a-comprehensive-history-of-venture-capital>; y Venture Forward, "A Brief History of Modern Venture Capital", *Venture Forward blog*, s/f, acceso 7 de noviembre de 2025, <https://ventureforward.org/resources-for-emerging-vc/vc-history/>.

²⁷ Tomar en cuenta que el orden o agrupación de los temas jurídicos no indica prioridad en su tratamiento.

respecto de la administración, dirección y control – los cuales influirán posteriormente en las formas que implemente la empresa para relacionarse con su portafolio de *startups*.

- La organización interna elegida para el CVC debe estar diseñada para “fomentar la innovación y la eficacia en el proceso de inversión”²⁸, por ejemplo dentro de las empresas, se crean o involucran equipos especializados o funcionales, se incorporan miembros de la junta directiva y ejecutivos clave dentro de la organización, se crea un comité de inversión, se diseñan formas de colaboración con otros expertos y empresas del ecosistema de innovación²⁹.
- En definitiva, se trata de establecer los órganos que participarían, decidir sobre cuántas personas conformarían dichos órganos (o equipos especializados o funcionales), quiénes lo dirigirán, cómo estaría conformado el comité de inversión, qué decisiones tomarían, cuáles son los mecanismos de compensación e incentivos a implementar, entre otros, que requieren planificación, estrategia, propósito, y sobre todo consideración de los temas legales relevantes.
- Sobre los temas societarios y de gobierno que pueden surgir cuando la empresa se encuentra en el paso previo a invertir, la empresa deberá considerar que cuando adquieran un porcentaje del capital de la *startup*, esta decisión trae consigo la decisión sobre temas del porcentaje y monto a invertir, el tipo de acción y los derechos que tendrá, los diferentes aportes o diferentes clases que pudieran surgir a lo largo del tiempo por su incorporación en diferentes rondas de inversión, por mencionar algunos. Estos temas legales típicamente van relacionados con la tesis de inversión y la metodología que el CVC decida adoptar al involucrarse en todo el proceso.
- Igualmente, es relevante mencionar la necesidad de prever con antelación la forma cómo se llevarían a cabo los procesos de relacionamiento y monitoreo de la empresa en la *startup* durante el período de inversión. Debido a la participación de la empresa en la *startup*, tendrán que preverse a efectos de negociación y gestión de la inversión, las políticas y procedimientos acerca de la forma como se aprovechará, construirá y medirá el desarrollo de la tecnología por parte de la *startup* y la sinergia que se genere entre ambas entidades.

²⁸ Jorge Nava Abellanas y Jorge Andrés Crespo, *ob. cit.*

²⁹ *Idem.*

El abordaje de los temas societarios y el diseño de un buen gobierno corporativo, contribuye a mitigar el surgimiento de los conflictos de interés, los cuales podrían emerger de forma natural por la diferencia de prioridades que pudieran presentarse entre la empresa y las *startups* por desalineación de objetivos.

Es relevante considerar que la inversión de la empresa tiene fines estratégicos y financieros, razón por la cual los mecanismos que disponga para participar en la *startup*, incidir en su organización y funcionamiento, así como monitorear cercanamente su desempeño, es relevante para conectarla con el plan empresarial de CVC y contar con información relevante para alinear intereses de ambas organizaciones y guiar las decisiones de inversión y terminación que correspondan³⁰.

2.2. Finanzas corporativas y contratos

Este apartado se refiere a la regulación de los aspectos transaccionales de la actividad de CVC en el período de inversión, los cuales tienen incidencia durante tal período, y posteriormente en la terminación.

Tal como se ha mencionado, la inversión de CVC ocurre con la adquisición de una participación minoritaria en *startups*, la cual por un lado atraviesa el camino típico de una adquisición, por ejemplo en cuanto las actividades de *due diligence*, compra de acciones y aporte de capital; pero también transita el camino propio de la inversión que ocurre en el contexto de VC, en relación con los términos, acuerdos de inversión y accionistas. Es una mixtura interesante de aspectos legales del derecho de las finanzas corporativas, fusiones y adquisiciones, y *venture capital*.

Se observa que si bien existen elementos de similitud en la estructuración y documentación de todas las operaciones de entrada y salida en *startups*, debido a que los acuerdos y contratos utilizados tienen como propósito regular los términos económicos y de gobernanza de las inversiones y la participación de la empresa por medio de su CVC, las consideraciones de cada transacción pueden llegar a ser muy específicas con relación a los compromisos que ambas entidades alcancen en función de sus intereses de negocio. La industria del VC tiene prácticas y documen-

³⁰ En el artículo *Corporate Venture Capital, Value Creation and Innovation* exponen los resultados de una investigación realizada para identificar la estructura óptima para promover la innovación, comparando la productividad de las *startups* respaldadas por CVC y por VC independientes, presentando en los resultados el análisis de dos posibles mecanismos que contribuyen a este cometido, los cuales se relacionan con la forma organizacional adoptada para acelerar el desarrollo de productos y obtener ventaja competitiva y la capacidad de los inversionistas de tolerar el fracaso de las innovaciones. Para conocer más sobre este punto que puede aportar criterios para el tratamiento de los temas societarios y gobierno corporativo, puede consultarse: Thomas J. Chemmanur, Elena Loutskina y Xuan Tian, "Corporate Venture Capital, Value Creation, and Innovation", *Harvard Law School Forum on Corporate Governance*, 2014, acceso 8 de noviembre de 2025, <https://corpgov.law.harvard.edu/2014/07/15/corporate-venture-capital-value-creation-and-innovation/>.

tación estándar que es valioso considerar pero que necesariamente requieren revisión y contextualización dependiendo del mercado y regulación del lugar donde se van a utilizar³¹.

En el caso concreto de comprender los principales aspectos conceptuales del *corporate venture capital*, para explorar su implementación como forma de financiamiento de emprendimientos en Venezuela, es imperativo mencionar que debe considerarse el marco legal para estructurar, documentar y ejecutar las operaciones de inversión de empresas en startups, las formalidades para que sean legalmente válidas en términos societarios y contractuales, así como los elementos relacionados con propiedad intelectual, tecnología, competencia, laboral, tributario, resolución de controversias que se discutan con relación a la inversión y las transacciones corporativas para la terminación.

Como aspectos notables en este apartado, puede mencionarse a la hoja de términos para la inversión y el *due diligence* por encontrarse al inicio del período de inversión y determinar en buena medida el resto de las actividades. A saber:

- La hoja de términos es un documento que establece las condiciones de la inversión que el CVC va a realizar en la *startup*, por lo que ofrece la información de lo que la *startup* ofrecería y recibiría, así como los elementos claves de la relación que se establecería entre ambas partes durante la inversión³².

La hoja de términos suele ser elaborada por el equipo de CVC, los especialistas legales de la empresa y los asesores externos, para asegurar que contengan los elementos estratégicos y financieros fundamentales que guían la inversión de la empresa.

No obstante sus particularidades, se encuentra en la misma, el monto de inversión ofrecido, la participación accionaria pretendida, la descripción de los derechos asociados (p.ej. voto, participación en la junta directiva, información), la gobernanza, la descripción de las obligaciones de la empresa y los fundadores de la *startup*, el pago de gastos, los derechos para futuras rondas de inversión, las opciones de terminación de la inversión, entre otros³³.

³¹ Por ejemplo, organizaciones internacionales como la *National Venture Capital Association* e *Invest Europe*, publican guías, estándares e información relevante para considerar en transacciones de financiamiento de capital de riesgo, los cuales tienen como propósito divulgar cambios regulatorios y la evolución del mercado. Estas publicaciones no son vinculantes, pero son un referente interesante sobre la dinámica de la industria de VC, que puede ser considerada para las iniciativas de CVC.

³² La definición general se basa en el concepto de hoja de términos ofrecido por Alejandro Cremades en su libro *The Art of Startup Fundraising: Pitching Investors, Negotiating the Deal, and Everything Else Entrepreneurs Need to Know* (Wiley, 2016).

³³ Para conocer más sobre los elementos que forman parte de la hoja de términos, puede consultarse el libro de Alejandro Cremades, *ob. cit.*

- El *due diligence* consiste en la revisión de los aspectos relevantes de la transacción a ser realizada por el CVC para mitigar los riesgos asociados, evaluar los beneficios y obligaciones que derivarían de la participación de la empresa en la *startup*, por medio de la revisión de los eventos pasados, presentes y predecibles en el futuro de la *startup* en la cual va a invertir.

En las inversiones de CVC las cuales están delimitadas por los objetivos estratégicos de las empresas, tiene relevancia la consideración de los aspectos tecnológicos desarrollados por la *startup* que forma parte de la negociación, por cuanto son aquellos que incidirán en las perspectivas de innovación, competitividad, y expansión comercial³⁴.

Sin embargo, el foco en los temas técnicos no excluye la consideración de temas más frecuentes en las adquisiciones de participación accionaria en las empresas, que se refieren a la revisión de la información financiera; gerencia y operaciones, para conocer el funcionamiento, la calidad y confiabilidad de la expectativa de resultados que puede obtener el equipo fundador y operativo (de existir); información legal, en cuanto a constitución, cumplimiento tributario y regulatorio, registros de propiedad intelectual, entre otros considerados en la práctica local; así como cualquier otro elemento relevante para los intereses de la empresa³⁵.

2.3. Regulación

El tema regulatorio puede ser tan amplio como extensa y profesional sea la actividad de CVC, sobre todo tomando en cuenta que la inversión y la consecuente negociación de términos y condiciones para que ocurra, involucra un conjunto de áreas jurídicas muy diversas como mercantil, contratos, administrativo, y tributario, a las que se suman otras muy especializadas como pueden ser tecnología, ambiental, propiedad intelectual, y competencia. De ahí, que es relevante siempre tomar en cuenta que cualquiera de los acuerdos que vayan a ser realizados entre empresas y *startups*, deben ser explorados y decididos a la luz de lo que establezcan las normas relacionadas con el tema en discusión.

³⁴ Morrison Foerster, "Ask a MOFO: an overview of traditional venture capital vs. corporate venture capital", *MOFO Scaleup blog*, 2024, acceso 3 de noviembre de 2025, <https://www.mofo.com/resources/insights/241206-ask-a-mofo-an-overview>.

³⁵ Los elementos descritos como parte del proceso de due diligence son referenciales en función de la práctica de mercado, y los aportes de la literatura, tomando en cuenta que deberán adaptarse a la naturaleza de las transacciones de CVC. Sin embargo, en cuanto a las áreas que debería considerar un proceso de due diligence, puede revisarse a profundidad los aportes de Alexandra Reed Lajoux y Charles M. Elson, *The Art of M&A Due Diligence*, (McGraw Hill, 2011).

Algunos ejemplos para ilustrar lo indicado, dejando por fuera la intención de ser exhaustivos, pueden relacionarse con temas como los siguientes:

- El sector donde opera o pretende operar la *startup* es un sector regulado en el cual existen formalidades de autorización, organización y funcionamiento que deben considerarse, o en tal caso, contemplar las condiciones para participar, como por ejemplo los sectores financiero o energía.
- La tecnología que desarrolla la *startup* está protegida intelectualmente, y con motivo de la inversión, se requiere certeza de que puede comercializarse bajo licencias o acuerdos conforme a lo establecido en el marco legal.
- La tecnología que desarrolla la *startup* cumple con las exigencias ambientales, salud y requisitos de autorización administrativa para poder ser implementada y comercializada, como por ejemplo en el sector de alimentos (producción, distribución y venta de alimentos).
- La inversión a ser realizada por la empresa en una *startup* competitora que opera en su mercado o un mercado adyacente, podría ser cuestionada por autoridades o reguladores por temas de competencia, como por ejemplo en el sector de energía, tecnología o salud.
- La tecnología que desarrolla la *startup* o el acceso y tratamiento de datos que tiene cumple con las normas de privacidad y protección de datos en el mercado que opera y en los mercados en los cuales pretende comercializarse dicha tecnología.

Ahora bien, en cuanto a la práctica de CVC, es necesario mencionar que dependiendo de la forma cómo opere en la empresa, esto es mediante una unidad, una entidad subsidiaria que forme parte de la estructura corporativa, o como un fondo de inversión separado; podría ser el caso, que por sus actividades se encuentre bajo el ámbito de la regulación de los mercados financieros, y en consecuencia deberá cumplir con las normas que regulan el sector.

Al respecto, es necesario mencionar que en Venezuela el capital de riesgo se encuentra regulado por el Decreto con Fuerza de Ley de los Fondos y las Sociedades de Capital de Riesgo³⁶, cuyo objeto es regular la creación, organización y funcionamiento de los fondos de capital de riesgo y de las sociedades de capital de riesgo,

³⁶ Publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nro. 5.554 Extraordinario de 13 de noviembre de 2001.

teniendo como finalidad fomentar, proporcionar e incentivar la creación, la reactivación y el desarrollo de empresas en diversos sectores económicos mediante formas de financiamiento no tradicional y de carácter temporal³⁷.

La Ley en comentarios de acuerdo con la literatura y la práctica de mercado tiene escasa referencia, pero es relevante mencionar que “el capital de riesgo constituye la actividad financiera” llevada a cabo por las sociedades de capital de riesgo y por los fondos de capital de riesgo, los cuales “están sujetos a la regulación, control, inspección, supervisión y vigilancia de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario (...), y forman parte del sector bancario (a pesar de tratarse de una operación no bancaria) y del sistema financiero nacional”³⁸. Adicionalmente, en el supuesto de que tales entidades capten fondos por medio de instrumentos de deuda en el mercado de valores, dichas sociedades se encontrarían sujetas a la regulación del mercado de valores y la supervisión de la Superintendencia del Mercado de Valores.

Es de notar que, en otros mercados donde la industria del *venture capital* se encuentra más desarrollada, como por ejemplo Estados Unidos o Europa, las entidades que realizan esta actividad de capital de riesgo están sujetas a regulaciones especiales y a la supervisión de las autoridades regulatorias que forman parte de los mercados financieros, como por ejemplo en el mercado de valores.

De tal manera que, como parte de la organización de los CVC dentro de las empresas, es relevante tomar en consideración el análisis regulatorio de la iniciativa y la forma de implementación, toda vez que esta podría requerir el cumplimiento de formalidades para su autorización, organización, y de cumplimiento a lo largo de su funcionamiento.

3. El CVC como forma de financiamiento para emprendedores

El modelo de CVC proporcionaría ventajas tanto a empresas y *startups* con relación al alcance de objetivos de negocios, pero en el caso concreto de estudio, debe destacarse que proveería de un mecanismo de financiamiento de innovación a las *startups* o emprendedores de las empresas de reciente creación³⁹. El CVC para las empresas se constituiría una forma de acceso rápido y eficiente a mercados y

³⁷ Artículos 1 y 2 de la Ley.

³⁸ Diego Thomas Castagnino, “El Capital Riesgo como fuente de financiación empresarial en Venezuela”, Revista Venezolana de Derecho Mercantil de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil (SOVEDEM), Nro. 4, 2020, acceso 26 de octubre de 2025, https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_3c803a02b9ba4922b9d587b3e1c0a7d0.pdf. Ver adicionalmente, texto del artículo 56 de la Ley.

³⁹ Jorge Nava Abellanas y Jorge Andrés Crespo, *ob. cit.*

negocios, así como oportunidades de crecimiento y retorno de inversión⁴⁰ y para las *startups* una forma de obtener recursos económicos para el desarrollo de las iniciativas que la impulsan.

Las empresas que diseñan e implementan el CVC comienzan su recorrido con el reconocimiento de que existe una desmejora en su capacidad de innovación, y por ello consideran esta modalidad como una forma de transformar esa situación. Es una oportunidad de acercarse a *startups* que se encuentren creando productos y servicios, para impulsar su actual estrategia de negocios, crear negocios complementarios, explorar el potencial de nuevos negocios o simplemente obtener retornos financieros.

En cierto sentido, este proceso podría calificarse como una reinención, porque la empresa atravesaría un “proceso iterativo que combina cambios en la estrategia y en los modelos de negocio (...) con la creación y la articulación de capacidades dinámicas para relacionarse con el entorno y desarrollar potencial de innovación”⁴¹, lo cual visto desde la perspectiva de una *startup*, es una oportunidad invaluable para captar los recursos financieros que la empresa está decidida a proveer para alcanzar sus objetivos de negocio.

En Venezuela, el tema del financiamiento empresarial tiene retos significativos⁴² y más aún lo tendría el financiamiento de las empresas de reciente creación, tal como lo apunta el Banco Interamericano de Desarrollo sobre el desarrollo del emprendimiento en América Latina y el Caribe. Sin embargo, tomando en cuenta el foco de la empresa en cuanto al desarrollo de nuevas capacidades, mercados y retorno financiero, luce como una necesidad pero también como una obligación, la exploración y desarrollo de esta estrategia de innovación y forma de financiación para transformar su realidad, mientras contribuye al desarrollo del ecosistema emprendedor local.

⁴⁰ *Idem*.

⁴¹ Nunzia Auletta y Carlos Jiménez, “*La Reinención de las Empresas*” en *La Reinención de las Empresas Venezolanas*, ed. por Nunzia Auletta y Urbi Garay (Ediciones IESA, 2022).

⁴² Urbi Garay y Carlos Jaramillo observan que “A todo efecto práctico, se podría afirmar que el sector empresarial venezolano está financieramente desapalancado (...) el financiamiento del sector privado en los últimos años se ha hecho con recursos propios, bien sea con la inyección de dinero fresco (...) o mediante la reinversión de las utilidades”. Urbi Garay y Carlos Jaramillo, “*La Reinención Financiera de las Empresas Venezolanas: el Reapalancamiento*” en *La Reinención de las Empresas Venezolanas* ed. por Nunzia Auletta y Urbi Garay (Ediciones IESA, 2022).

CONCLUSIONES

La comprensión de los aspectos conceptuales y legales del modelo de *corporate venture capital* abre el camino para la discusión, desarrollo práctico y estudio de esta alternativa en Venezuela, porque su adopción y contextualización podría resultar en beneficios para las empresas y el ecosistema emprendedor.

Se define al CVC como una forma de inversión en la que una empresa destina directamente fondos en una compañía externa, típicamente una *startup* pequeña e innovadora, por razones estratégicas y comerciales relacionadas con el desarrollo de negocios e innovación. La empresa adquiere una participación minoritaria y mantiene de forma exclusiva su participación como financista externo, por el interés que tiene en el desarrollo de la tecnología u oportunidad de mercado, que a largo plazo le permitiría adquirir o absorber la totalidad de la *startup* que le proporcionó la ventaja competitiva.

De ahí, de acuerdo con el estudio realizado, se concluye que el citado modelo de innovación estratégica empresarial, podría ser considerado como una forma de financiamiento para *startups*. Las empresas en búsqueda de transformación o reinención, destinan recursos económicos para tener acceso a mercados, negocios, oportunidades de crecimiento y retorno de inversión, que los emprendedores a través de sus empresas de reciente creación, pueden proporcionar a través de las innovaciones de los productos y servicios que construyen en diferentes sectores y con distintas aplicaciones.

La implementación de esta modalidad se caracteriza por su significativo grado técnico desde el punto de vista financiero y legal, por lo que la consideración de los aspectos transaccionales y regulatorios esbozados en el trabajo, resultan necesarios para organizar iniciativas de CVC en la empresa y relacionarse con *startups*.

El desarrollo de nuevas capacidades, mercados y retorno financiero para las empresas es una necesidad y obligación, por lo que explorar y desarrollar esta estrategia de innovación y forma de financiamiento para transformar su realidad, también genera beneficios en el ecosistema emprendedor local.

BIBLIOGRAFÍA

Adam Hayes, "What Is Venture Capital? Definition, Pros, Cons, and How It Works", *Investopedia*, 2024, 18 de octubre de 2024, acceso 26 de octubre de 2025, <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>.

Alejandro Cremades, *The Art of Startup Fundraising: Pitching Investors, Negotiating the Deal, and Everything Else Entrepreneurs Need to Know* (Wiley, 2016).

Alexandra Reed Lajoux y Charles M. Elson, *The Art of M&A Due Diligence*, (McGraw Hill, 2011).

Alejandro Cremades, “Dynamics Of Corporate Venture Capital For Early-Stage Startup Funding And Growth”, *Alejandro Cremades blog*, s/f, acceso 24 de octubre de 2025, <https://alejandrocremades.com/dynamics-of-corporate-venture-capital-for-early-stage-startup-funding-and-growth/>.

Anitza Freitez y Patricia Monteferrante, eds., *Global Entrepreneurship Monitor, Informe GEM Emprendimiento en Venezuela: Desafíos, Transformaciones y Oportunidades* (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) e Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA)), acceso 26 de octubre de 2025, <https://elucabista.com/wp-content/uploads/2024/04/Informe-GEM-Vzla-2024-Final.pdf>.

Diana Rivera, Isabel Gandoy y Elena Cuatrecasas, “Corporate Venture Capital: aspectos clave”, *Cuatrecasas*, 2025, acceso 7 de noviembre de 2025, <https://www.cuatrecasas.com/es/spain/mercantil/art/corporate-venture-capital-aspectos-clave>.

Diego Thomas Castagnino, “El Capital Riesgo como fuente de financiación empresarial en Venezuela”, *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, Nro. 4, 2020, acceso 26 de octubre de 2025, https://www.sovedem.com/_files/ugd/de1016_3c803a02b9ba4922b9d587b3e1c0a7d0.pdf

Eric Ries, *The Lean Startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses* (Penguin Random House, 2011).

Felix Pinkow y Jasper Iversen, “Strategic Objectives of Corporate Venture Capital as a Tool for Open Innovation”, *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*, 18 de noviembre de 2020, acceso 5 de noviembre de 2025, <https://depositonce.tu-berlin.de/items/4ceab816-d3a4-4a0b-8673-cf963d1f6fa7>.

Henry Chesbrough, “Making Sense of Corporate Venture Capital”, *Harvard Business Review*, 2002, acceso 3 noviembre de 2025, <https://hbr.org/2002/03/making-sense-of-corporate-venture-capital>.

Hugo Kantis (ed) y Pablo Angelelli y Virginia Moori Koenig, *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional* (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004), acceso 26 de octubre de 2025, <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Desarrollo-emprendedor-Am%C3%A9rica-Latina-y-la-experiencia-internacional.pdf>.

Ivelina Niftyhontas, “Journey Through Time: A Comprehensive History of Venture Capital”, *GoingVC blog*, 2023, acceso 7 de noviembre de 2025, <https://www.goingvc.com/post/journey-through-time-a-comprehensive-history-of-venture-capital>.

James Chen, “Private Equity Explained With Examples and Ways To Invest”, *Investopedia*, 2025, 2 de septiembre de 2025, acceso 26 de octubre de 2025, <https://www.investopedia.com/terms/p/privateequity.asp>.

Jorge Nava Abellanas y Jorge Andrés Crespo, *Corporate Venture Capital y su impacto en Latam* (MIT Technology Review en español y Opinno Research Institute, 2023), acceso 6 de noviembre de 2025, <https://opinno.com/es/insight/corporate-venture-capital-y-su-impacto-en-lat/>.

Morrison Foerster, "Ask a MOFO: an overview of traditional venture capital vs. corporate venture capital", *MOFO Scaleup blog*, 2024, acceso 3 de noviembre de 2025, <https://www.mofo.com/resources/insights/241206-ask-a-mofo-an-overview>.

Nunzia Auletta y Carlos Jiménez, "La Reinvención de las Empresas" en *La Reinvención de las Empresas Venezolanas*, ed. por Nunzia Auletta y Urbi Garay (Ediciones IESA, 2022).

Luisa Alemany y Job J. Andreoli, *Entrepreneurial Finance: The Art and Science of Growing Ventures* (Cambridge University Press, 2018).

Rogerio Studart y Claudia Suaznábar, "El acceso al financiamiento, un reto para la creación de empresas dinámicas", en *Desarrollo Emprendedor: América Latina y la experiencia internacional* (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004), acceso 26 de octubre de 2025, <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/Desarrollo-emprendedor-Am%C3%A9rica-Latina-y-la-experiencia-internacional.pdf>.

Song Ma, "The Life Cycle of Corporate Venture Capital", *The Review of Financial Studies*, Volume 33, Issue 1, January 2020, Oxford University Press.

Thomas J. Chemmanur, Elena Loutschina y Xuan Tian, "Corporate Venture Capital, Value Creation, and Innovation", *Harvard Law School Forum on Corporate Governance*, 2014, acceso 8 de noviembre de 2025, <https://corpgov.law.harvard.edu/2014/07/15/corporate-venture-capital-value-creation-and-innovation/>.

Tim Vipont (s/f), "Corporate Venturing", *Corporate Finance Institute*, s/f, acceso 26 de octubre de 2025, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/career-map/sell-side/capital-markets/corporate-venting-corporate-venture-capital/>.

Urbi Garay y Carlos Jaramillo, "La Reinvención Financiera de las Empresas Venezolanas: el Reapalancamiento" en *La Reinvención de las Empresas Venezolanas* ed. por Nunzia Auletta y Urbi Garay (Ediciones IESA, 2022).

Venture Forward, "A Brief History of Modern Venture Capital", *Venture Forward blog*, s/f, acceso 7 de noviembre de 2025, <https://ventureforward.org/resources-for-emerging-vc/vc-history/>.

NORMAS Y CRITERIOS EDITORIALES

Versión vigente a partir del seis (06) de octubre de 2020

TEMÁTICA DE LA REVISTA

La Revista de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil, invita a participar a profesionales en distintas áreas del saber dedicados al estudio y desarrollo del Derecho Mercantil y disciplinas relacionadas con las manifestaciones de la empresa.

Las convocatorias a colaborar en sus números estarán enfocadas en temas que aborden asuntos relacionados con la promoción, protección y actualización del Derecho Mercantil, así como otras áreas del saber jurídico que a juicio del Comité Editorial guarden estrecha relación.

FORMA Y PREPARACIÓN DE ARTÍCULOS

Los artículos deben cumplir con los siguientes requisitos de forma:

- **Formato del archivo:** Los artículos deben entregarse en formato Microsoft Word para PC (versiones 2003, 2007, 2010 o 2013). El archivo de texto debe tener la extensión .doc o .docx (no se acepta .rtf ni .pdf para el archivo de texto).
- **Idioma:** Castellano o inglés.
- **Extensión:** Cada artículo no excederá de 60.000 caracteres (con espacios), aún cuando se pueden considerar situaciones de excepción por el Comité Editorial.
- **Fuente:** Times New Roman.
- **Tamaño de la fuente:**
 - Inter títulos 14.
 - Subtítulos 13.
 - Cuerpo de texto del artículo 12.
 - Citas largas: 10.
 - Pie de página: 8.
- **Uso de cursiva:** Únicamente se utilizará cursiva para las palabras en idioma extranjero y para los subtítulos.
- **Letra negrita:** Solo permitido para los títulos y subtítulos.
- **Subrayado:** No está permitido.
- **Orientación de la hoja:** Sentido vertical.
- **Mayúsculas:** Únicamente permitido al comienzo de una oración y en los nombres propios.

- **Márgenes:** Superior: 4 cm, inferior: 3 cm, izquierda: 3 cm, derecho: 3 cm.
- **Sangría:** En Sangría > Especial, seleccione Sangría de primera línea y luego escriba: 1 cm.
- **Espaciado:** En Espaciado, seleccione 0 como valor para Anterior y Posterior y, en Interlineado, seleccione Sencillo.
- **Títulos:** Los títulos de cada apartado estarán en negrillas en color Rojo, Énfasis 2, Oscuro 50%, y se identificarán mediante números arábigos (1., 2., 3...). Los subtítulos, en letras cursivas en color Rojo, Énfasis 2, Oscuro 50%, a través de numeración decimal (1.1., 1.2., 1.3...), y así sucesivamente (en letra normal). No se numerarán ni la Introducción ni las Conclusiones.
- **Citas largas:** Las citas de más de 40 palabras deben ir en párrafo aparte (texto justificado) con sangría izquierda 1 cm y derecho 1 cm y con interlineado 1.0. Este tipo de cita no utiliza comillas.
- **Notas a pie de página:** En las notas a pie de página use letra Times New Roman de 8 puntos.
- **Tipo de cita:** Estilo Chicago “sistema de notas y bibliografía” se debe de mantener a lo largo de todo el texto. ([Descarga el manual haciendo clic aquí](#)).
- **Alineación del texto:** Presente los títulos de los capítulos centrados, y los subtítulos, alineados a la izquierda. Los párrafos y las notas a pie de página o al final del texto deben ir justificados (alineados tanto a la izquierda como a la derecha).
- **En caso de usar imágenes:** Desactive la función de compresión. Word está configurado para comprimir imágenes y reducir el tamaño. Para modificar esta configuración: Vaya a la pestaña Archivo y haga clic en Opciones, en Avanzadas, busque tamaño y calidad de la imagen, marque la opción No comprimir las imágenes del archivo. Adicional debe enviar como archivo adjunto las imágenes utilizadas en su formato y tamaño original.
- **Saltos de párrafo:** Un salto de párrafo se inserta siempre que pulse la tecla Intro mientras escribe su manuscrito. Los saltos de párrafo pueden alterar el diseño de su artículo sin que usted lo quiera. Para evitarlo, utilice los saltos de párrafo solo cuando quiera comenzar uno nuevo o crear un espacio adicional entre dos párrafos. Le recomendamos que no los utilice al final de cada línea.
- **Control de cambios:** Compruebe que la función Control de cambios no está activada. Para hacerlo, vaya a la sección Seguimiento, en la pestaña Revisar.
- **Cuadros de texto y formas:** No le recomendamos insertar cuadros de texto ni formas para crear diagramas. Si quiere incluir este tipo de elementos, insertar como imágenes.

- **Ortografía:** Utilice el corrector ortográfico de Microsoft Word y relea su archivo en busca de errores. Es posible que el corrector ortográfico no detecte todos los errores.
- **Estilo:** Importante destacar:
 - Toda oración con más de 25 palabras dificulta la comprensión del lector.
 - Los párrafos pueden tener máximo 45 palabras.

Estructura del artículo: Todos los artículos deberán contar con la siguiente estructura y orden:

Primera página que incluirá:

- **Título del artículo:** extensión máxima de 80 caracteres con espacio (en castellano e inglés).
- **Resumen:** El artículo debe venir acompañado de un breve resumen en castellano de máximo 10 líneas, que no exceda de 120 palabras, que de manera breve sintetice el contenido del trabajo.
- **Palabras claves:** Identificar cada artículo con tres palabras claves en castellano
- **Abstract:** El artículo debe venir acompañado de un breve resumen en inglés de máximo 10 líneas, que no exceda de 120 palabras, que de manera breve sintetice el contenido del trabajo.
- **Keywords:** Identificar cada artículo con tres palabras claves en inglés.

Segunda página incluirá:

- **Título del artículo:** extensión máxima de 80 caracteres con espacio (solo en castellano).
- **Sumario:** Debe incluir un sumario con los apartados generales del texto.

De seguida:

- **Introducción,**
- **Desarrollo del artículo,**
- **Conclusiones y**
- **Bibliografía:** listado final con la bibliografía citada ordenada alfabéticamente, siguiendo las normas de Chicago (Ver Manual adjunto).

Los títulos de: sumario, Introducción, conclusión y bibliografía, debe estar en mayúsculas y negritas, tamaño de letra 12.

- **Paginación del manuscrito a entregar:** todas las páginas, incluso la primera, deben ir numeradas en la parte inferior derecha. Use la herramienta “Número de página” en la opción “Insertar” del menú principal de Microsoft Word.

EN CUANTO A LA AUTORÍA DEL TRABAJO:

- **Autores:** Se admiten para su consideración artículos de árbitros, profesores, estudiantes de pre y postgrado, así como de cualquier miembro de la comunidad jurídica nacional e internacional, que tengan interés en la temática de la Revista de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil.
- **Numero de autores por artículo:** Se admite artículos realizados de forma individual o por varios autores.
- **Remuneración:** La Revista de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil no aplica cargo alguno por evaluación ni publicación de las contribuciones que recibe, tampoco paga a los autores remuneraciones o retribuciones económicas por artículo publicado.
- **Condiciones a las que se adhieren los autores:** Por el solo hecho del envío de un manuscrito a la Revista Venezolana de Derecho Mercantil de SOVEDEM, los autores afirman que:
 - El artículo que remiten es una obra original e inédita.
 - Son los titulares originarios y exclusivos de los derechos patrimoniales y morales de autor sobre el artículo o cuenta con los permisos y cesiones necesarios para su publicación.
 - El o los autores liberan expresamente a SOVEDEM, de cualquier infracción legal, reglamentaria o contractual que eventualmente cometa o hubiere cometido en relación con la obra, obligando a repararle todo tipo de perjuicio que se le pudiera causar.
 - Por el hecho de enviar su obra a la Revista Venezolana de Derecho Mercantil, el o los autores autorizan a SOVEDEM para que, directamente o a través de terceros mandatarios, ejerzan los derechos que se señalan a continuación, respeto del artículo enviado:
 - Publicación, edición, reproducción, adaptación, distribución y venta de ejemplares reproducidos, incluyendo la puesta a disposición del público en línea por medios electrónicos o digitales del artículo, en todo territorio conocido, mar o no, y para todo tipo de edición impresa en papel y electrónica o digital, sea una publicación propia de SOVEDEM o que forme parte de cualquier repositorio físico o electrónico en el que SOVEDEM decida

unilateral e indiscriminadamente participar, sea de acceso gratuito o pago, sin que surja derecho alguno al autor a reclamar ningún tipo de regalía sobre la explotación de la obra.

- La autorización se extiende con carácter exclusivo, que es gratuita, indefinida, perpetua y no revocable, y libera a SOVEDEM, de cualquier pago o remuneración por el ejercicio de los derechos antes mencionados.
- En vista de la cesión aquí señalada, si el autor desea publicar su investigación posteriormente debe comunicarlo a SOVEDEM.
- Los autores autorizan la publicación de sus nombres en los medios digitales de SOVEDEM, tales como su página web, redes sociales existentes y por existir, así como cualquier otro medio que guarde relación con los fines de la Asociación.
- Los autores garantizan que el artículo enviado es original e inédito, producto de su trabajo y que los datos han sido obtenidos de manera ética. Asimismo, aseguran que han escrito en su totalidad los originales, y que, si ha utilizado el trabajo y/o palabras de otros, los ha citado de forma debida. También aseguran que el material enviado es original y que no se publicará ni se ha enviado ni se enviará a otras instituciones para considerar su publicación en revistas u otras obras. Asimismo, deberá garantizar que el original no ha sido previamente publicado.
- Los autores aceptan someterse a las reglas editoriales establecidas por la Revista Venezolana de Derecho Mercantil, así como a su Código de Ética.
- SOVEDEM, no está en obligación de publicar en su revista ningún trabajo recibido.
- SOVEDEM no se hace responsable ni se solidariza con los criterios y opiniones contenido en los artículos que forman parte la Revista Venezolana de Derecho Mercantil.

DE LA SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

- **Consignación de los artículos:** Los originales deben ser remitidos, dentro del plazo de convocatoria, y la dirección de correo electrónico que allí se señale. La convocatoria se publicará con por lo menos dos (2) meses de anticipación a la fecha máxima para la recepción de los artículos. Dicha convocatoria se realizará en la página web y redes sociales de SOVEDEM.
- **Selección previa de los artículos:** al recibir cada uno de los manuscritos el Comité Editorial de la Revista Venezolana de Derecho Mercantil, realizará una selección de

los artículos que se ajusten a la temática y que hayan sido presentado conforme a las normas de forma, sin prejuzgar sobre el contenido ni otros elementos propios del proceso de arbitraje.

- **Arbitraje doble ciego:** Los artículos enviados a la Revista Venezolana de Derecho Mercantil sólo son publicados después de pasar por un proceso de dictamen por pares académicos (especialistas), consistente en un arbitraje doble ciego, en donde el artículo será revisado por dos (2) profesionales con méritos académicos, elegido a discreción por el Comité Editorial, que no conocerá en ningún momento la identidad de los autores, así como tampoco los autores podrán saber quién es el evaluador. El proceso de evaluación por parte de los revisores tomará máximo dos (2) semanas. Los autores podrán optar por modificar su artículo siguiendo las observaciones de los revisores (dentro del lapso que se le fije para tal fin, que en ningún caso podrá ser menos a una (1) semana) u optar por no publicar. La revisión se realizará utilizando el **instrumento de evaluación** elaborado para tal fin, y que se encuentra publicado en la página web de SOVEDEM (Ver adjunto). Toda controversia que surja con motivo de la evaluación realizada mediante el arbitraje doble ciego, deberá ser resuelta por el Comité Editorial, cuya decisión será inapelable y definitiva. En todo caso, la Revista será publicada dentro de los dos (2) meses siguientes a la fecha máxima de recepción de los artículos, establecida en la Convocatoria correspondiente.
- **Devolución de manuscritos:** Vencidos los lapsos del aparte anterior sin que el manuscrito presentado haya sido publicado, o en los casos en que el o los autores no hayan acogido las recomendaciones realizadas por los árbitros, el Comité Editorial devolverá el manuscrito a su autor o autores, a los fines de su liberación y que puedan presentarlo en la convocatoria de otra revista o anuario.
- **Información de los autores:** A los fines de mantener la confidencialidad durante el proceso de arbitraje, los manuscritos enviados no deben incluir información de los autores en el cuerpo de texto. Dicha información debe figurar en un archivo separado y debe contemplar los siguientes datos: 1) nombre completo del autor; 2) grados académicos que posean con la indicación de la Universidad que lo otorgó; 3) título profesional; 4) filiación institucional indicando la ciudad y país de la institución; 5) direcciones de correo electrónico del autor.



La Revista Venezolana de Derecho Mercantil es una publicación de la Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil (SOVEDEM), editada en la ciudad de Caracas, Venezuela, de carácter científico, arbitrada, indexada, abierta, de frecuencia semestral, especializada en el área del derecho mercantil, que cuenta con una versión electrónica de acceso abierto y gratuito, y con una edición impresa de tapa blanda, cuya comercialización genera fondos que son invertidos para garantizar la mejora continua de la Revista.

La Sociedad Venezolana de Derecho Mercantil no se hace responsable por el contenido de los artículos publicados en esta obra. El contenido de cada artículo es responsabilidad única y exclusiva de su autor.