

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 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*, 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 Consecoscomercio, 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, “Consecoscomercio: 500.000 empresas han cerrado en Venezuela”, *El Nacional*, 28 de abril de 2017, https://www.elnacional.com/2017/04/consecoscomercio-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-emprendedores-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 Bellorín, “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-mediente-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/>