

**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA**



**EL EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO COMO MOTOR DE CAMBIO
EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA PARROQUIA PULIDO MENDEZ
DEL MUNICIPIO ALBERTO ADRIANI, ESTADO MERIDA.**

Presentado por:
Bachiller Fuenmayor Ramírez Ana Victoria.
C.I. V-28.038.985

El Vigía, Junio de 2.024

**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA**



**EL EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO COMO MOTOR DE CAMBIO
EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA PARROQUIA PULIDO MENDEZ
DEL MUNICIPIO ALBERTO ADRIANI, ESTADO MERIDA.**

**Trabajo Especial de Grado para optar al
Título de Licenciada en Contaduría Pública.**

Presentado por:
Bachiller Fuenmayor Ramírez Ana Victoria
C.I. V-28.038.985

Tutor: Lcda. Mayra Maldonado

El Vigía, Junio de 2.024

VEREDICTO

VICERRECTORADO ACADÉMICO FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES

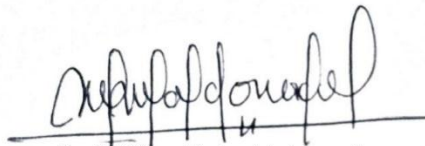
VEREDICTO

Nosotros, Prof. MSc. María Teresa Bravo, Prof. MSc. Karla Dunn y Prof. MSc. Mayra Maldonado, designados como miembros del Jurado Examinador del Trabajo Especial de Grado titulado **EL EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO COMO MOTOR DE CAMBIO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA PARROQUIA PULIDO MÉNDEZ DEL MUNICIPIO ALBERTO ADRIANI, ESTADO MÉRIDA**, que presenta la Bachiller Fuenmayor Ramírez Ana Victoria, portadora de la C.I. No **28.038.985**, nos hemos reunido para revisar dicho trabajo y después de la presentación, defensa e interrogatorio correspondiente lo hemos calificado con doce (**12**) puntos, de acuerdo con las normas vigentes dictadas por el Consejo Universitario de la Universidad "Valle del Momboy", referente a la evaluación de los Trabajos Especiales de Grado para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública.

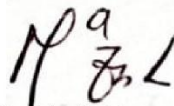
En fe de lo cual firmamos en Valera a los diecinueve días (19) días del mes de junio del año dos mil veinticuatro.



Prof. MSc. Karla Dunn
C.I. 19.286.584
JURADO



Prof. MSc. Maira Maldonado
C.I. 9.364.278
TUTOR



Prof. MSc. María Teresa Bravo
C.I. 9.016.405
PRESIDENTE DEL JURADO



Prof. Msc. Héctor Antúnez
C.I. 9.364.278
DECANO



Prof. MSc. Zaida Kassar
C.I. 9.175.011
VICERRECTORA



+58 412 2263605



www.uvm.edu.ve



universidadvalledelmomboy@uvm.edu.ve

DEDICATORIA

Dedico mí Trabajo Especial de Grado principalmente a Dios, quien me ha dado la fuerza necesaria para lograr este objetivo.

A mis padres, por todo su amor y por motivarme a seguir hacia adelante, sin su ayuda, este logro no habría sido posible. Gracias por sus consejos, son mis guías y este logro es gracias a ustedes. Los amo.

A mi hermana, gracias por siempre apoyar mis decisiones eres una parte fundamental en mi desarrollo personal, me ayudaste a estudiar y ser mejor persona. Quiero ser tu ejemplo a seguir y decirte que todo con esfuerzo y perseverancia todo se puede lograr. Te quiero.

Mi abuela, cuyo amor y sabiduría me guiaron durante toda mi vida. Este trabajo es un homenaje a ella y a su legado de perseverancia y determinación.

A mi novio, gracias por siempre apoyarme y estar en el momento que más te necesité, por tu comprensión en los momentos más estresantes de mi carrera. Te amo.

A todos ellos,

Muchas gracias de todo corazón.

AGRADECIMIENTO

A **Dios todopoderoso y la Santísima Virgen**, por darnos la vida. Por ser fuente de sabiduría y amor incondicional.

A la ilustre **Universidad Valle del Momboy**, donde recibí los conocimientos para mi formación profesional.

A la Lcda. Mayra Maldonado, quien con su orientación y apoyo hizo posible esta investigación, ofreciendo su palabra de motivación para seguir siempre adelante.

Al Fondo Merideño de Desarrollo Económico y Social (FOMDES), por abrirnos las puertas y prestarnos la colaboración necesaria para el desarrollo de esta investigación.

Al Concejo Comunal de La Blanca, por brindar todo su apoyo para realizar la investigación.

Mil bendiciones a todos.

INDICE

	Pág.
VEREDICTO	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
INDICE	6
INDICE DE GRAFICOS	8
RESUMEN	9
INTRODUCCION	11
 I FASE DE PLANIFICACION.	
Diagnóstico Situacional	13
Planteamiento del Problema	14
Formulación de Objetivos	19
Objetivo General	19
Objetivos Específicos	19
Justificación e Importancia de la Investigación	19
Delimitación de la Investigación	20
Revisión Literaria	21
Estudios Previos	22
Bases Teóricas	24
Cronograma de Planificación	39
Operacionalización de las Variables	40

II FASE DE IMPLEMENTACION

Diseño de la Investigación	41
Población y Muestra	44
Diseño de Instrumento de Recolección de Datos	44
Validación y Confiabilidad del Instrumento	45
Análisis de Datos.....	45
Integración de Resultados	46

III FASE DE PRESENTACION

CONCLUSIONES.....	67
RECOMENDACIONES	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	70
ANEXOS.....	72

INDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Ítem No 1. ¿Qué habilidades posee?	46
Ítem No. 2. ¿A qué sector de la economía se dedica?	47
Ítem No 3. ¿Sabe usted qué, cómo y para quien producir?	48
Ítem No 4. ¿Sabe a qué grupo económico perteneces?	49
Ítem No. 5. ¿Cree usted que los emprendimientos comunitarios son exitosos?	50
Ítem No 6. ¿Le gustaría pertenecer a un emprendimiento comunitario para el desarrollo Económico de la zona?	51
Ítem No 7. ¿En qué tipo de emprendimiento comunitario le gustaría pertenecer?	52
Ítem No 8. ¿Si en la comunidad existe un emprendimiento comunitario, usted lo apoya siendo unos de los principales clientes?	53
Ítem No 9. ¿Conoce usted a los líderes de su comunidad y tiene acceso llegar a ellos?	54
Ítem No 10. ¿Conoce usted los principales problema y fortalezas que tiene tu comunidad?	55
Ítem No 11. ¿Usted requiere capacitación para desarrollar su emprendimiento comunitario? ..	56
Ítem No 12. ¿Su emprendimiento comunitario requiere financiamiento?.	57
Ítem No 13. ¿Sabe cómo obtener financiamiento para su emprendimiento comunitario?	58
Ítem No 14. ¿Sabe usted en que cantidad producir?.....	59
Ítem No 15. ¿Los ingresos producidos por el emprendimiento comunitario desarrollado en la zona es suficiente para todos sus participantes?.....	60
Ítem No 16.¿Los emprendimientos comunitarios desarrollado en la zona tiene aceptación en la población? ¿Son productos de calidad?.....	61
Ítem No 17. ¿Los emprendimientos comunitarios desarrollado en la zona están legalmente constituidos?.....	62
Ítem No 18. ¿Producen los emprendimientos comunitarios suficientemente para abastecer el mercado local y municipal?.....	63
Ítem No 19. ¿La producción de los emprendedores de la zona se realiza solo bajo pedido?.....	64
Ítem No 20. ¿Conoce usted el uso de la tecnología para vender sus productos?.....	65

**UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA**

TITULO: El Emprendimiento Comunitario como motor de cambio en el Desarrollo Económico de la Parroquia Pulido Méndez del Municipio Alberto Adriani, Estado Mérida.

AUTOR: Fuenmayor Ramírez Ana Victoria

TUTOR: Mayra Maldonado

AÑO: 2024.

RESUMEN

La investigación está orientada a diagnosticar como el emprendimiento comunitario tiene incidencia en el desarrollo económico de la Parroquia Pulido Méndez, Municipio Alberto Adriani, del estado Mérida, el cual se plantea un desarrollo a través de un estudio no experimental de tipo descriptivo. El marco metodológico utilizado pertenece al modelo positivista, la población de estudio está conformada por cuarenta y ocho (48) emprendedores registrados en el Fondo Merideño de Desarrollo Económico (FOMDES), a partir del año 2.022, de la Parroquia Pulido Méndez en la ciudad El Vigía, Estado Mérida. La población escogida para el estudio representa el 100% del total, ya que es una población finita y pequeña y no fue necesario recurrir a la selección de la muestra.

El proyecto tiene como objetivo crear oportunidades para que los ciudadanos participen en el emprendimiento comunitario, que hoy se crea como un incentivo para que las autoridades desarrollen proyectos económicos sostenibles en beneficio para los habitantes de la comunidad.

ABSTRACT

The research is aimed at diagnosing how community entrepreneurship has an impact on the economic development of the Pulido Méndez Parish, Alberto Adriani Municipality, Mérida state, which was developed through a non-experimental descriptive study. The methodological framework used belongs to the positivist model, the population under study was made up of forty-eight (48) entrepreneurs registered in the Merideño Economic Development Fund (FOMDES), starting in 2022, from the Pulido Méndez Parish, El Vigia, of Mérida State. The population chosen for the study represents 100% of the total, since it is a finite and small population and it was not necessary to resort to sample selection.

The project seeks to create opportunities for the inhabitants to insert themselves into a community entrepreneurship business, which today are established as incentives for the communities to develop sustainable economic projects for the inhabitants of the community.

INTRODUCCION

En el actual entorno empresarial competitivo, el término “emprendimiento” ha atraído una atención reveladora e innovadora en el crecimiento económico. En la creación de nuevas empresas que han desarrollado una cultura empresarial del cual se ha convertido en temas, proyectos y programas de suma importancia en la agenda de congresistas, científicos y políticos en la mayoría de los países del mundo. La necesidad constante de crear fuentes de empleo y riqueza ve el emprendimiento como un mecanismo de apoyo viable que puede mejorar las condiciones socioeconómicas de los emprendedores.

Los emprendimientos impulsan la creación de nuevas empresas en los hogares, trae oportunidades laborales a personas jóvenes, amas de casas y adultos mayores con una experiencia laboral y una trayectoria de excelencia, dando forma al comercio competitivo, con los cuales se contribuye al desarrollo económico y social de un país.

Por otro lado, en los últimos años, el gobierno viene impulsando los emprendimientos a través de la formulación de políticas públicas y la simplificación de normas legales, así como también la autorización a la Banca Nacional para otorgar créditos financieros accesibles a personas naturales, como uno de los mecanismos para promover el desarrollo económico, crear empleos o resolver problemas sociales. Por lo tanto, el núcleo del emprendimiento es el proceso de desarrollar y comercializar ideas innovadoras para crear valor y explotar oportunidades en el mercado. Demuestra la voluntad de asumir riesgos calculados, utilizando los recursos humanos y la tecnología de forma creativa y adaptándose a las circunstancias cambiantes para lograr el éxito empresarial.

En Venezuela cinco de cada 10 emprendimientos son de mujeres, para ellas emprender es la oportunidad de crecer personal y profesionalmente, además de consolidar una fuente de ingresos. La obtención de capital semilla y la falta de conocimientos para una adecuada administración financiera son algunas de las dificultades a las que se enfrentan los emprendedores. Para las mujeres emprender no solo es un ingreso adicional, es tener la ambición de salir adelante desde el hogar y construir una independencia financiera, donde son reconocidas por la sociedad y la familia.

Con este fin se presenta la investigación sobre el emprendimiento como motor de cambio en el desarrollo económico regional del Estado Mérida. Está estructurada en tres fases. En la I Fase se da a conocer el planteamiento del problema, formulación de los objetivos, justificación, relevancia, delimitación, antecedentes y las bases teóricas, filosóficas y legales que sustenten a la investigación. Seguidamente la Fase II, presenta el marco metodológico, el diseño, modelo y tipo de investigación, reflejando la población, muestras, variables, técnicas e instrumentos utilizados en el estudio, así como también la presentación y análisis de los resultados obtenidos. Y en la III Fase se muestran las conclusiones y recomendaciones del caso, presentando una propuesta a futuras investigaciones.

I FASE. PLANIFICACION

Diagnóstico Situacional

La situación cambiante de políticas económicas en el mercado global en Latinoamérica ha llevado a las empresas a perder productividad. El cierre de fronteras y las sanciones económicas impuestas a Venezuela por países importadores de materias primas y productos terminados, generó a partir del 2015, una de la mayor hiperinflación de la historia registrada en el país, trayendo como consecuencia una recesión económica sin precedentes, ha hecho que las personas busquen alternativas viables para reponer productos importados por nuevos e innovadores hechos en Venezuela y de la mejor calidad. Este elevado nivel de inflación acarrió consecuencias negativas sobre la actividad económica nacional, donde la distribución de la riqueza, el sistema de pagos de la economía y cambios en la moneda, crearon caos, destruyeron la confianza en la moneda e incluso paralizaron sectores económicos productivos.

Es por ello que el emprendimiento empresarial casi siempre surge de una crisis económica, por lo general producto de la situación presentada a partir del 2015, donde se generó desempleo en el sector privado y se cortó el periodo de vida productiva a los trabajadores, quienes usualmente después de los treinta años de vida laboral son relegados para dar paso a jóvenes profesionales, que hoy en día deben tener incluso alguna especialización, maestría o doctorados para ingresar con razonables posibilidades de éxito en el mercado laboral y quienes en principio, por su inexperiencia, no pueden aspirar a sueldo considerables y si el caso se resignan y a sobrevivir a trabajar en actividades ajenas a su profesión. Al respecto, (Schumpeter 1934, Acs et al. 2004) expresa: Ya sea imitando un producto o tecnología existente o convirtiendo una nueva invención

en un cambio tecnológico comercializable, los empresarios son actores económicos que arriesgan sus propios recursos para intercambiarlos por las ganancias esperadas, ayudando a lograr el crecimiento. (p.37). Desde el punto de vista comercial la acción de producción de un bien o prestación de servicio por parte de un individuo promueven el crecimiento económico, al incorporar innovación y fomenta la competencia en los mercados.

Planteamiento del Problema

El emprendimiento es un acontecimiento creciente en América Latina, que promueve la innovación productiva y el incremento económico en el intercambio global de bienes y servicios. Según Gómez A. (2009) en los siglos XVI y XVII, quienes crearon nuevas ideas, experimentaron con la creación de nuevos bienes un aumento en la producción, a su vez tenía un impacto económico en los artesanos y agricultores argumentando que esto obligada a migrar a la población porque les estaban quitando su fuerza laboral y reemplazándola por maquinaria. Con el tiempo, quienes crean con entusiasmo nuevos productos, ofenden a las autoridades y a las costumbres, son castigados y criticados porque sus inventos no son apreciados, porque se considera que enriquecen a los innovadores y causando adversidad a los empresarios, porque las artesanías tienen una gran demanda.

Según el Banco Central de Venezuela, de 2014 a 2020, Venezuela experimentó una de las peores recesiones de la economía global, perdiendo el 75,5% de su producto interno bruto (PIB) y experimentando una profunda recesión económica y social sin precedentes en la historia financiera y, en general, uno de los más impresionantes. Los fracasos debidos a la falta de disciplina fiscal, así como el gasto público que excede los ingresos nacionales y las políticas públicas deficientes,

han llevado a la salida de grandes multinacionales, reduciendo drásticamente la productividad de bienes y servicios. Las transacciones nacionales siempre se realizan en bolívares. Sin embargo, la hiperinflación ha devaluado la moneda oficial hasta el punto de que los billetes se utilizan más para decoración que para compras.

En respuesta, los venezolanos comenzaron a pagar en moneda extranjera en este caso el dólar. Inicialmente, en secreto, estas tuvieron consecuencias penales de la ley introducida por Hugo Chávez Frías. Hasta 2018, el gobierno de Nicolás Maduro permitió a las empresas anunciar públicamente los precios en moneda extranjera, lo que allanó el camino para la dolarización de facto fuera de instituciones financieras; más aún la falta de regulaciones de implementación ha impedido una dolarización efectiva. "Fue una decisión económica terrible con consecuencias terribles". Por otro lado, los salarios han caído drásticamente, hasta el punto de que ya no son suficientes para que una familia pequeña mantenga un estilo de vida aceptable en términos de alimentación, vestido, educación, atención sanitaria y otras necesidades prioritarias. El sector privado se está adaptando gradualmente a ellos, pero con un control limitado sobre la selección de empleados, no hay suficientes puestos de trabajo para la mayoría de la población. En el sector público los salarios son insignificantes porque no alcanzan ni para sustentar a una familia promedio de 4 personas.

El año 2021, fue de un año de pandemia, significó el primer año con resultados positivos en cuanto al crecimiento económico. La apertura a las transacciones con moneda extranjera de forma legal, así como la menor presión sobre los precios y la fiscalización gubernamental contribuyó a mejorar la actividad comercial. Es así como los venezolanos, con el objetivo de enfrentar la crisis económica que han vivido y no emigrar, se comprometen a invertir capital, esfuerzo y

conocimientos en Venezuela y emprender negocios ante la falta de oportunidades laborales, en un mercado que tiende a ser informal. Esta descripción es parte de las conclusiones de la encuesta Global Entrepreneurship Monitor (GEM Venezuela) 2022 sobre la actividad empresarial, realizada 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).

En la ciudad de El Vigía, perteneciente al Municipio Alberto Adriani, del Estado Mérida, también ha sentido gravemente toda la problemática presentada en el país y la región, como la hiperinflación, desempleo, baja productividad, falla de los servicios públicos, cambio de la moneda, falta de cultura tributaria, escases, bajos ingresos y por ser frontera con el país vecino la competencia desleal por la importación de productos terminados sin control de calidad; alterando y desordenando los precios; donde la población joven y profesional, han emigrado a otros países, motivado a las faltas de oportunidades de desarrollo profesional.

La economía de la ciudad de El Vigía, se ha basado principalmente en la agricultura, ganadería, turismo, servicios y comercio. Es una zona productora de hortalizas, frutas, leche y carne. Además, al pertenecer al estado Mérida, la belleza del paisaje andino y el agradable clima crean una ruta hacia los principales centros turísticos del país. En la última década en la zona se ha agudizado muy fuertemente los problemas de fallas de los servicios públicos básicos, tales como falta de gas domésticos, razonamiento excesivo de energía eléctrica diaria y distribución mínima de combustible. Esta problemática ha afectado considerablemente la industria hotelera, cerrando las puertas al turista o visitante; y al productor campesino donde se han perdido las cosechas y producción de leche y carne por la falta de combustible a tiempo, el cual es un elemento necesario para el transporte

y distribución de los productos que van desde el Estado Mérida hacia la zona del centro del país, donde se encuentran las plantas procesadoras, comercializadoras y la mayor demanda de alimentos.

Para enfrentar esta problemática, la población ha decidido emprender en unidades de producción pequeñas, para procesar los productos directamente donde se cosechan y producen, para dar una vida útil más larga a las hortalizas, frutas, carnes y leche. En el caso de la producción de leche se está fabricando quesos, cremas de leche, mantequilla, sueros en sus diferentes presentaciones y aprovechando sus derivados para la cría de ganado vacuno y porcino. Las frutas y hortalizas se están empacando al vacío o agregando otros productos adicionales, para procesarlos artesanales. El café ya no se está arrimando a las empresas torrefactoras. Se está moliendo, empacando y comercializando en presentaciones artesanales. Y por últimos los hogares que han quedado vacíos por la emigración masiva, se han transformado en posadas para atender los turistas o visitantes con un toque personal y familiar como los de la abuela de la casa.

Por otro lado, a partir del año 2022 el Gobierno Bolivariano Regional y Municipal han implementado políticas públicas con la finalidad de impulsar el desarrollo productivo de las regiones, donde el estado Mérida y El Vigía, también se ha sumado a dicha iniciativa, otorgando financiamiento a través de la banca pública nacional e Institutos Regionales de Desarrollo Económico a personas naturales, para impulsar la productividad del estado y municipio y aprovechar los recursos naturales de la región.

El Fondo Merideño para el Desarrollo Económico y Sustentable (FOMDES), se ha comprometido con el gobierno regional para captar y capacitar a los emprendedores merideños sobre estructuras de costos, marketing, uso de herramientas digitales para impulsar las ventas y

financiamiento de los proyectos presentados, siendo parte del acompañamiento del Ministerio de Economía Finanzas y Comercio Exterior, como motor de cambio para el desarrollo económico de los Municipios del Estado Mérida.

Problema de la Investigación

Problema General

La instalación de plantas manufactureras ha sido vista como una de las alternativas para abordar el desempleo y fortalecer las economías, por lo que fomentar una cultura emprendedora en los municipios del estado Mérida sería crucial no solo para los impactos económicos locales sino también nacionales. El gobierno a nivel nacional está contento con la necesidad de apoyar a los emprendedores dado que faltan empleos e ingresos económicos sostenibles que las personas puedan aprovechar en un país con cualquier nivel socioeconómico expresado en ingresos suficientes y estables, en lugar de tener emprendimientos culturales con la innovación en su centro, el esfuerzo de creatividad hacia la creación y desarrollo de negocios económicos. Utilizar la ubicación territorial para la producción agrícola basada en el clima para alimentos y otras demandas internas.

Problemas Específicos

¿Tiene la población de la Parroquia Pulido Méndez de la ciudad de El Vigía, Estado Mérida aptitud emprendedora y cuentan con el apoyo gubernamental y financiero para generar el desarrollo económico sustentable en la zona?

¿Qué factores influyen en el desarrollo de la cultura emprendedora de los habitantes de la Parroquia Pulido Méndez de la ciudad de El Vigía, del estado Mérida?

Formulación de Objetivos:

Objetivo General: Diagnosticar como el emprendimiento comunitario tiene incidencia en el desarrollo económico de la Parroquia Pulido Méndez, Municipio Alberto Adriani, del estado Mérida.

Objetivos Específicos:

1. Identificar los emprendimientos comunitarios que existe en la Parroquia Pulido Méndez.
2. Analizar las características del emprendimiento comunitario presente en la Parroquia Pulido Méndez.
3. Identificar las formas en que los emprendimientos comunitarios contribuyen a la cohesión social y desarrollo local.

Justificación de la Investigación

Hoy en día, las empresas sociales están representadas por un grupo unido de personas que trabajan para la sociedad, enfrentando la tarea constante de incrementar los niveles de productividad para lograr el desarrollo económico sostenible de la región. El propósito de este

estudio, a través de la aplicación de teoría y conceptos, es identificar negocios existentes, analizar las características de las empresas sociales y desarrollar un plan de puesta en marcha para guiar a nuevos emprendedores en el desarrollo de estrategias comerciales, consultoría y capacitación en las áreas necesarias cumplir con los principios empresariales, idea o propósito de un proyecto social y así poder encontrar mejores formas de incrementar la productividad que beneficie a los vecinos de la parroquia Pulido Méndez.

En las parroquias de Pulido Méndez, El Vigía, Mérida, la población da muestras de desconfianza en las actividades realizadas, pues desconocen estrategias efectivas para iniciar el proyecto por falta de información y apoyo al gobierno en la gestión jurídica, documentos y finanzas. Esta investigación contribuirá a la educación de los emprendedores en la sociedad ya que ayudará a identificar las principales barreras y señalar los medios o caminos para convertirse en un emprendedor exitoso.

Delimitación

La investigación comprende el estudio de las ciencias económicas sobre el emprendimiento como actividad empresarial e innovadora, de cambio en el desarrollo económico de la Parroquia Pulido Méndez, de la ciudad de El Vigía, del Estado Mérida, en la cual se diseñará un modelo de emprendimiento, identificando los sectores económicos claves vinculados. La población estará representada por los emprendedores apoyados por el Fondo Merideño de Desarrollo Económico y Social (FOMDES). El estudio tendrá una duración de cuatro (4) mes.

Revisión Literaria

En la investigación se realizó una revisión literaria a fines al tema en estudio sobre el emprendimiento, encontrando antecedentes y fundamentos teóricos, filosóficos y legales, dentro de un conjunto de informaciones que permite orientar la búsqueda y ofrecer una conceptualización referente al emprendimiento.

La palabra “emprendimiento” proviene del vocablo francés “entrepreneur”, que a su vez proviene del vocablo latino “prenderé”, que significa “esforzarse”. Los orígenes históricos del término se remontan a finales del siglo XVII y principios del XVIII y se refieren a la capacidad de un individuo para desarrollar iniciativa y alcanzar metas. Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM Venezuela 2022), la palabra ahora se refiere a un nuevo negocio o proyecto iniciado por una persona o grupo de personas para satisfacer necesidades económicas.

Una conclusión importante del informe GEM 2022 en Venezuela destaca cuando se yuxtapone con hallazgos globales: "Los empresarios venezolanos son héroes". Esta declaración subraya los inmensos desafíos endémicos para establecer un negocio dentro de la nación que los visionarios locales han tenido que afrontar. Estos obstáculos van desde políticas gubernamentales hostiles y trámites burocráticos asfixiantes hasta exigencias fiscales exorbitantes y barreras insuperables que obstaculizan el acceso al capital financiero. A pesar de estas adversidades, las motivaciones empresariales venezolanas surgen de aspectos como la experiencia, el llamado profesionalismo, sumado a esfuerzos concertados de apoyo por parte del gobierno y la academia. Este último esfuerzo tiene como objetivo el desarrollo de capacidades integrales para las nuevas empresas que cubren la promulgación de ventas de contabilidad de costos básicos; incluso la penetración de

tecnología digital actualizada en el IESA en el exterior ubica a Venezuela en el puesto 15 entre 49 pares latinoamericanos en el panorama empresarial según el escrutinio GEM 2022.

Según la profesora Patricia Monteferrante del IESA, señaló: “Nuestros emprendedores son héroes porque manejan sus negocios a pesar del entorno difícil. El mayor reto para un emprendedor en nuestro país es pasar de una buena idea a levantar capital y convertir esa idea en un negocio rentable. Por otra parte, el profesor Edwin Ojeda de la Universidad IESA dijo en este contexto: “El desafío es convertir los negocios emergentes en negocios dinámicos que agreguen valor a la sociedad y contribuyan al desarrollo del país”.

Es conveniente señalar que el documento final sobre la Educación Vocacional emprendedora da frutos en Venezuela (2023), presentado por Gustavo García profesor, Vicerrector Administrativo y secretario de Extensión Académica de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), donde señaló. “Tenemos que mejorar la oferta en función de la diversidad de emprendimientos y pensar en los nacientes, llevándolos a ser más sostenibles en el tiempo”. Este informe plantea conformar un plan para desarrollar proyectos viables, esperando alcanzar mejores resultados y hacer una idea, un negocio rentable y productivo en el tiempo, para lo cual se necesita del apoyo, unión, colaboración y esfuerzo gubernamental, bancario, aliados y patrocinantes a los emprendedores.

Estudios Previos

Entre trabajos similares a este estudio, podemos señalar: El Trabajo Especial de Grado realizado por Rojas, (2012) titulado “Perfil del Joven Emprendedor en Venezuela”, cuyo objetivo fue

describir el perfil del joven emprendedor en Venezuela, basado en datos de Global Entrepreneurship Monitor (2019), llegando a la conclusión que el emprendimiento se convirtió en una herramienta para superar las barreras socioeconómicas, donde los jóvenes emprendedores están inmersos en un entorno social, político, educativo y económico que determina la continuidad o no de sus proyectos, el cual está caracterizado por la primera etapa de establecer su propio negocio.

De igual manera Lizcano y Rodríguez (2017) realizaron una investigación titulada “Desarrollo de una herramienta para medir la actividad emprendedora en el argumento venezolano a nivel del área metropolitana de Caracas”, cuyo objetivo fue el diseño de un instrumento que le permitiera medir la actividad emprendedora en el área Metropolitana de Caracas, llegando a la conclusión: que el perfil del emprendedor promedio perteneciente al área Metropolitana de Caracas, corresponde al género femenino cuya edad se encuentra entre los 25 a 34 años, correspondiendo a la mayoría de los negocios a la venta de alimentos, producción artesanal y confección de ropa.

Otra investigación realizada es la de Belandria (2016) denominada Emprendimiento y Turismo Cultural en Venezuela, de la comprensión al fomento, teniendo como objetivo analizar el emprendimiento cultural vinculado al sector turístico cultural que se despliega en Venezuela a partir de casos de estudios y consultas a expertos a fin de proponer estrategias para su fomento, llegando a la conclusión: el emprendimiento es visto como una actividad nueva y novedosa que implica riesgo ante la incertidumbre que depara el destino.

Bases Teóricas

El Emprendimiento es una ocasión para innovar, desarrollar, ofrecer, comercializar y administrar un nuevo negocio, como una empresa emergente, ofreciendo al público un producto o servicio. Es el proceso mediante el cual, un individuo, identifica una idea de negocio rentable con el fin de lograr ganancias económicas, donde adquiere y organiza los recursos financieros, humanos, materiales, equipos, e infraestructura a su disposición y alcance para su desarrollo, mediante la construcción de un plan de negocios, utilizando diversas habilidades, visión, creatividad, persistencia y cierta exposición al riesgo.

Estamos hablando de la capacidad de crear e implementar proyectos creativos., el cual buscan generar un impacto positivo en la sociedad y en la economía. Autores como Steve Jobs, Mark Zuckerberg, Bill Gates y muchos otros son ejemplos de cómo el espíritu empresarial puede generar éxito y cambiar el mundo. La importancia del emprendimiento radica en la capacidad de generar empleo y riqueza, así como mejorar la vida de las personas. Para crear nuevos negocios, se impulsa el desarrollo económico y se fomenta la competencia, donde se crea una mayor eficiencia y calidad en los servicios y productos ofrecidos. Además, el espíritu empresarial promueve la creatividad y la innovación, lo cual es importante para el progreso de la colectividad.

A modo características comunes en diferentes enfoques teóricos se encuentran el riesgo de invertir un capital y el deseo de llevar exitosamente una actividad económica propia. A continuación, algunas referencias conceptuales:

Cuadro N. ° 1.

Referencia Conceptual sobre el Emprendimiento

No existe una definición única de emprendimiento. Davidsson (2001)
Actividad que posibilita crear, sostener y agrandar una empresa rentable. Cole (1942)
Comportamiento que conduce a la creación de una organización Gatner (1990)
El espíritu empresarial es un proceso de innovación... que no implica una simple imitación o toma de control por parte de los directores. Curran Burrows (1986)
Una producción de bienes y servicios que responden a una oportunidad, con todos los riesgos... Nuevas iniciativas de negocio inicialmente concebido y luego desarrollado para estar pendiente de un mercado. Venkataraman (1997)
Una forma de ver las cosas y el proceso de creación y crecimiento de un negocio basada en el riesgo, la creatividad y la innovación al gestionar una organización nueva o existente. OCDE (2003)

Fuente: Manual de Emprendimiento p.29

El termino emprendimiento se origina del francés entrepreneur (pionero), es usado para referirse a los viajeros como Colón, quien recorrió al continente americano, con duda de qué esperar. Luego la palabra identifica a los individuos que comienzan una empresa y el término se enlazó a la de empresarios innovadores. Es incluido a la literatura económica en el siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon. (Castillo Holley, 1999:4). También el emprendimiento se define como:

Conjunto de personas, variables y factores que intervienen en el proceso de fundación de una empresa. Una forma de pensar y actuar que se centra en la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteadas con visión y llevadas a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y a la sociedad. (Rangel, 2013:51).

El espíritu empresarial también desempeña un papel importante en el progreso sostenible. Los emprendedores pueden contribuir a resolver problemas sociales y ambientales mediante el desarrollo de productos y servicios sostenibles. Según el autor Peter Drucker, “la sociedad actualmente no puede darse el lujo que las corporaciones busquen únicamente ganancias económicas; las corporaciones también deben preocuparse por el impacto social y ambiental de sus negocios”.

Asociado al emprendimiento existe un concepto fundamental para el éxito de la nueva empresa, como lo es el plan de inversión o plan de negocio. “Documento que plasma el proyecto empresarial de una entidad para ser viable. Sirve de diario en el que se establece la filosofía de la empresa, el marco jurídico, la definición de producto y las estrategias de financiación, marketing, organización y recursos humanos”. (UNESCO, 2014:140).

Otro aspecto importante es que el emprendimiento ayuda a reducir la desigualdad económica, al ofrecer oportunidades a las personas de diferentes niveles sociales y culturales para establecer su propio negocio y reestablecer su calidad de vida. Según el autor Muhammad Yunus "El emprendimiento es una herramienta poderosa para combatir la pobreza y la desigualdad económica, ya que permite a las personas utilizar su creatividad y habilidades para generar su propio empleo y mejorar su calidad de vida". (p. 45).

Iniciar un negocio es la mejor opción para el desarrollo económico, la independencia y la mejora de la calidad de vida, en línea con las expectativas actuales. Desarrollar una cultura empresarial que supere la firmeza de muchas personas a acabar con la adicción es un desafío al que se enfrenta la sociedad actual.

Importancia del Emprendimiento: Dentro de las razones por las cuales emprender un proyecto es una buena idea, se hallan:

Establecer una Fuente de Ingresos. Muchas personas determinan emprender un negocio para tener su propio trabajo o complementar sus entradas actuales. Gracias a eso, tienen la oportunidad de estudiar, mantener a sus familias y desarrollar sus carreras.

Desarrollar una Idea de Negocio. Ocasionalmente el emprendimiento se desarrolla a partir de una idea simple que un emprendedor quiere implementar luego de identificar una necesidad. Podría ser una solución a un problema específico, una idea innovadora o una oportunidad de mercado, desarrollando las experiencias o conocimientos adquiridos a lo largo de su vida profesional.

Ayudar al Desarrollo Social y Económico. El espíritu empresarial se puede utilizar para contribuir al desarrollo económico y social de una comunidad, región o país mediante la creación de empleos y oportunidades para otros.

Desarrollar Habilidades y Experiencias. El emprendedor puede ser una forma de desarrollar habilidades y adquirir experiencia en una variedad de campos, que incluyen: gestión empresarial,

liderazgo, ventas, marketing y otros. Esto proporciona un mayor conocimiento y un perfil de experiencia mucho más completo.

Realizar un Propósito Personal. Algunos emprendedores buscan alcanzar metas personales a través de actividades comerciales, como apoyar causas sociales o ambientales o perseguir sueños personales. Ser emprendedor aporta seguridad laboral y se reducen los miedos al acoso laboral o al despido.

Características del Emprendimiento: Una persona o grupo deciden confiar en sus fortalezas, competencias, conocimientos y habilidades para desarrollar una idea, buscando obtener resultados exitosos. En muchos casos, tiene habilidades naturales, pero también posee la capacidad de desarrollar habilidades que no conserva. Por supuesto, cada persona contiene características que lo distinguen de los demás, pero también hay características que caracterizan a un emprendedor, especialmente a uno que quiere alcanzar el éxito. Algunas de esas características son:

Innovación: La RAE lo define como “crear o modificar un producto y llevarlo al mercado”. Una innovación surge de una idea para desarrollar y las convierte en productos nuevos y mejorados para el mercado. Satisfacer las necesidades de personas y empresas con ideas nuevas y efectivas.

Adaptabilidad: Una de las características de la empresa es la adaptabilidad y flexibilidad. Como idea nueva, se puede modificar y optimizar en el tiempo hasta convertirla en algo sólido y estable. Sin embargo, como todo negocio, irá sufriendo mayores transformaciones a medida que crezca y con el tiempo, adaptándose al entorno y circunstancias en las que se desarrolla.

Determinación: Una persona que decide iniciar una empresa debe mostrar un gran valor para convertir su visión en realidad. De lo contrario, el proyecto podría estar entre las 8 de cada 10 empresas que fracasan en los dos (02) primeros años.

Paciencia: No hay ninguna promesa de que sea rápido. Como ocurre con todo, estabilizar y lograr los beneficios esperados lleva tiempo. Iniciar un negocio no puede (y no debe) hacerse con prisas, porque existe un proceso completo para garantizar que el producto o servicio sea exactamente lo que la empresa quiere ofrecer a los consumidores.

Escalabilidad: Una empresa debe poder crecer para que los ingresos superen los costos. Además, además de las características adaptativas, un nuevo proyecto debe encontrar una manera de escalar a largo plazo y seguir siendo rentable en el mercado donde se ubica.

Asimilación Tecnológica: El manejo de nuevas tecnologías ayuda a ahorrar costos y hace que el trabajo sea más productivo. Asimismo, los canales y ventas de promoción digitales sirven para comercializar los productos o servicios a través de las redes sociales.

Tipos de Emprendimientos

Para toda persona con interés de emprender y buscar nuevos modelos de negocio, el conocer las características de los tipos de emprendimiento es una excelente manera de ayudar a desarrollar la creatividad. Después de todo, las características de la empresa son importantes para la estrategia de marketing y ventas de cualquier empresa, por lo que es importante saber cómo clasificarlas. Los tipos de emprendimiento según su propósito son:

Pequeñas Empresas: En este caso, el emprendedor es quien dirige la organización, quizá con un par de colaboradores o empleados a su mando. Son los negocios que podemos ver en las calles o avenidas de la ciudad y son apenas rentables para los dueños. Se les considera exitosos si pueden satisfacer las necesidades básicas de su familia.

Empresas Escalables: Su propósito no es simplemente producir lo suficiente para brindar seguridad financiera al propietario. Están diseñados para ofrecer altos niveles de crecimiento a través de la innovación y la estrategia. Un buen ejemplo de empresa que Las empresas tecnológicas dedicadas al desarrollo de software y hardware electrónico apuestan por el concepto de escalabilidad.

Organizaciones Sociales: El objetivo principal no es ganar dinero ni aumentar su participación en el mercado. Tiene que ver con tener un impacto en el mundo. Las empresas sin ánimo de lucro generalmente se especializan en áreas como la educación, los derechos humanos, el desarrollo humano, la salud o el medio ambiente.

Emprendimientos Novedosos: Un proyecto empresarial se puede considerar nuevo si se basa en el desarrollo y la investigación para crear un producto o servicio innovador. Pueden tener el mayor impacto si surge un problema o una necesidad en el mercado. A la hora de desarrollar una idea innovadora, se necesita mucho capital para desarrollar todo el proceso de investigación y luego idear un modelo de negocio.

Negocios Oportunistas: Satisfacen una necesidad específica en un momento específico proporcionando una propuesta comercial adaptada a esa oportunidad. Descubrir, desarrollar e

implementar un modelo de negocio para llenar un hueco en el mercado requiere que el emprendedor tenga previsión.

Emprendimientos Incubadoras: A diferencia de todas las ideas anteriores, estas ideas permanecen durante mucho tiempo en la etapa de investigación y desarrollo para satisfacer una necesidad común en un campo. Las incubadoras de ideas son utilizadas por las grandes empresas para obtener suficientes datos para asegurarse de que una iniciativa produzca resultados. Además, se crean por organizaciones con participación de mercado y se utilizan para rastrear tendencias.

Negocios Espejos: No hicieron nada nuevo, simplemente lanzaron un producto ya existente al mercado. La franquicia es un ejemplo muy simple en el que el inversor o empresario no crea nada, sino que simplemente compra una licencia o "marca" con un modelo de negocio que le permite adaptarse completamente a otros lugares.

Perfil del Emprendedor:

Un emprendedor es aquella persona atenta a las posibilidades del mercado para explorar y explotar una oportunidad. El emprendedor es una persona capaz de asumir el riesgo, aceptar la incertidumbre y lograr sus proyectos a pesar de las dificultades.

Unos de los principales cuestionamientos de los individuos es preguntarse. ¿Tendré perfil de emprendedor? Según Mateos (2019), La espiritualidad empresarial depende de la iniciativa personal, la confianza, el compromiso, el pensamiento crítico y la capacidad de planificar, tomar

decisiones y asumir responsabilidades (p.162). A continuación, se presentan 10 cualidades de un emprendedor exitoso.

1. *Pasión por el trabajo*: Los emprendedores debe conectarse con las motivaciones que poseen con determinación y entusiasmo, dedicándole tiempo y esfuerzo para lograrlo. Cuando una persona ama lo que hace, es más fácil dedicarse a su trabajo.
2. *Flexibilidad y adaptarse al cambio*: El campo del trabajo hoy en día está en constante cambio y los emprendedores deben tener la habilidad de adaptarse a estas nuevas condiciones y oportunidades, dispuesto a cambiar de dirección si es necesario para mantenerse vigente en el mercado.
3. *Innovación y creatividad*: Los emprendedores exitosos tienen la mente abierta, curiosa y creativa, lo que le permite conseguir soluciones originales a problemas presentados y desarrollar ideas innovadoras para llegar a nuevos gustos y mercados.
4. *Liderazgo para trabajar en equipos*: Un emprendedor debe poder motivar a un grupo de trabajo, donde valore la opinión de los demás, considerando lo importante que es cada uno para el trabajo, donde logre solicitar, coordinar y comprometer a todos con el trabajo y responsabilidad.
5. *Capacidad de trabajo*: El emprendedor debe estar en excelente capacidad física y mental para realizar el trabajo eficientemente, dedicándole a su empresa esfuerzo y tiempo requerido para sacarla adelante y cumplir con las metas propuestas.

6. *Conocimiento del mercado y entorno empresarial:* El emprendedor debe estar familiarizado con la región en la que va a ofertar. Conociendo las preferencias y preferencias de los clientes. El tamaño del mercado, el volumen de ventas potenciales y el flujo de ingresos son factores cruciales en comparación con los precios ofrecidos por la competencia. El desafío del emprendimiento es colocar un producto en el mercado y comunicar los beneficios a los consumidores de adquirir un producto local o artesanal como un producto confiable de calidad.

7. *Determinación y Perseverancia:* Una persona capaz de liderar un grupo de personas, es porque tiene metas claras definidas y con plazos específicos, por lo que la determinación, constancia y motivación al logro son los valores principales de un líder, el cual no solo es capaz de hacer y mantener funcionando un proyecto en medio de las crisis presentadas, sino también encuentra oportunidades de crecimiento. Además, debe ser una persona abierta a los cambios, con un aprendizaje constante y la mejor disposición para evolucionar en el mercado.

8. *Comunicación efectiva:* La comunicación se basa en la comprensión del otro. La forma más común de interactuar, es la capacidad de un individuo de expresarse clara y coherentemente al equipo de trabajo, clientes, proveedores e inversionistas, transmitiendo las ideas de manera convincente, estableciendo una comunicación sólida con los interlocutores, demostrando entusiasmo y pasión por el proyecto empresarial presentado. Algunos son líderes natos, con fluidez y destreza de comunicación, otros tienen que estudiar. Expandir la red de contactos puede abrir muchas puertas al éxito.

9. *Capacidad para tomar riesgos calculados*: El mercado empresarial está en constante evolución, y la capacidad de adaptarse a los cambios es indispensable para mantenerse. Evitar el riesgo puede llevar al estancamiento. Por ende, asumir riesgos calculados es necesario para aprovechar oportunidades de crecimiento y mantenerse a la vanguardia. Los riesgos permiten a los emprendedores crear nuevas ideas, adoptar nuevas tecnologías y la expansión a nuevos mercados, implicando un análisis de las circunstancias y el entorno empresarial mediante un proceso de evaluación y planificación cuidadosa, basada en datos sólidos, investigaciones de mercado y evaluaciones financieras.

10. *Planificado y con ambición*: Las personas planificadas dedica 20 minutos diarios para revisar y organizar las tareas del otro día, para establecer horarios y objetivos. Por otro lado, ser ambicioso significa tener metas y propósitos. Desde una perspectiva ética es una de las bases más sólidas para que un proyecto tenga éxito. La ambición, desde otro ángulo positivo se convierte en autoestima y en la capacidad de explotar nuestras habilidades.

Condiciones para el Emprendimiento: El modelo del GEM incluye ocho pasos:

1. *Financiamiento*: Son las fuentes de ingresos propias, públicas o privadas, obtenidas del trabajo, inversionista (socios), prestamos realizados a la banca pública o privada; así como también a los Fondos de Desarrollo Económicos de las regiones o localidades, capital de riesgo, salida en la bolsa.

2. *Políticas Gubernamentales*: Son las políticas gubernamentales dirigidas al pueblo con la motivación de brindar apoyo a financiamientos, asignación de infraestructura (comodatos) trámites administrativos, legales, impuestos y tasas.
3. *Programas Gubernamentales*: Es la oportunidad que brinda el estado o las políticas gubernamentales para unirse a eventos especiales, tales como: ferias, festivales y exposiciones en el territorio o localidades.
4. *Educación y Formación*: Al emprendedor se debe motivar a culminar los estudios de primaria, secundaria y universitaria. Además, debe capacitarse, y formarse en áreas especializadas de negocios y del emprendimiento realizado.
5. *Transferencia I + D*: (Información y Desarrollo). Debe tener acceso a investigaciones, tecnología nueva y subvenciones en C y T. (Ciencia y Tecnología).
6. *Infraestructura Comercial y Profesional*: El emprendedor debe tener una ubicación exacta del módulo de producción, así como también tener acceso a consultores legales, contables, fiscales y servicios bancarios.
7. *Infraestructura Física*: Es el acondicionamiento apropiado de las áreas de trabajo, administración, atención y venta.

8. *Apertura al Mercado*: El emprendedor debe contar con el acceso a nuevos mercados, por medio del uso de los métodos digitales y competencia leal.

COMO SOLICITAR UN FINANCIAMIENTO EN LA BANCA COMERCIAL

En Venezuela, el gobierno brinda respaldo al empresario por permitir que todas las entidades bancarias otorguen préstamos a personas naturales, dependiendo del banco en el que tengan su cuenta bancaria abierta. Todos los bancos comerciales están participando de acuerdo a la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria N.º 6.656 de fecha 15/10/2021, donde se establece los requisitos para el otorgamiento de financiamiento y desarrollo emprendimiento de personas naturales (Resolución N.º 05551 de fecha 11/08/2022).

El Banco de Venezuela, lidera la cartera de financiamientos a emprendedores en Venezuela que se encuentran registrados en la plataforma digital del programa Emprender Juntos BDV: www.emprenderjuntos.gob.ve, cumpliendo con la Resolución N.º 22-03-02 del BCV, Gaceta Oficial N.º 42.341 de fecha 21/03/2022, el cual tiene como requisitos:

- Ser persona natural sin registro de comercio
- RIF
- Cedula de Identidad
- Ser Cliente BDV.
- Tener un mínimo de 6 meses de antigüedad de movilización de la cuenta bancaria.
- Comerciar productos, bienes, servicios o marcas comerciales por medio de las redes digitales, preferiblemente en Facebook, Instagram y WhatsApp.

- Tener mínimo seis (6) meses trabajando en el emprendimiento.

Este programa otorga el Certificado de Registro Nacional de Emprendimientos, el cual da acceso para solicitar ante el SENIAT, el RIF de Emprendedor, además de otros beneficios adicionales, donde el emprendedor obtiene:

- ❖ Nombre Comercial de Emprendimiento sin la necesidad de hacer un registro de comercio legal.
- ❖ Registra el domicilio fiscal de la persona natural.
- ❖ Tiene su objeto comercial en el cual va a realizar su emprendimiento.
- ❖ Tiene una vigencia de dos años a partir de la fecha de emisión del certificado, el cual está amparado de las autoridades nacionales, estatales y municipales de la solicitud de otra formalidad exigida a los comerciantes con registro legal.

Luego de realizar el Registro en el portal web Emprender Juntos y de obtener el Certificado de Registro Nacional de Emprendimiento se dirige a la plataforma digital del Banco de Venezuela CrediEmprendeBDV, o enviar un correo a la siguiente dirección electrónica emprende_bdv@banvenez.com, donde se enviará los requisitos exigidos y será contactado por un ejecutivo de cuentas de crédito digitales, los cuales se encargaran de las orientaciones y canalización del crédito bancario. El programa es un producto diseñado para el financiamiento de proyectos que promueven el crecimiento en el sector del emprendedor, con la finalidad de impulsar la diversificación en la elaboración de nuevos bienes y servicios, introduciendo innovaciones y su implementación en el desarrollo económico y social de la Nación. (www.bancodevenezuela.com). Son créditos de libre garantía hipotecaria, aval o fianza, con una forma de pago de cuotas

contentivas de capital e intereses mensuales a un interés fijo del dieciséis por cientos (16%), por el plazo otorgado hasta sesenta (60) meses. pagadas en descuentos en bolívares directamente de la cuenta bancaria a la fecha del otorgamiento del crédito.

En el estado Mérida, el gobierno regional también se ha interesado en impulsar a los emprendedores de la región a través del Fondo Merideño de Desarrollo Socialista (FOMDES), un ente autónomo adscrito a la Gobernación del Estado Mérida donde a través de un registro de emprendedores realizado en la sede de la zona industrial ubicada en Los Curos, ciudad de Mérida, se otorga financiamientos para desarrollar los emprendimientos en la región, con la finalidad de desarrollar el motor económico del Estado.

Cronograma de Planificación

Nro.	Contenido	Actividad	Fase	Fecha
1	Escogencia del Título del Proyecto	Presentación del Proyecto	I Fase	01/03/24
2	Fase de Planificación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diagnóstico Situacional 2. Problema de la Investigación 3. Formulación de objetivos 4. Justificación 5. Delimitación 6. Revisión de la Literatura 7. Bases Teóricas 8. Operacionalización de Variables 	I Fase	20/04/24
3	Fase de Implementación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño de la Investigación 2. Población y Muestra 3. Diseño del Instrumento 4. Validación y Confiabilidad del Instrumento. 5. Análisis de Datos 6. Integración de Resultados 	II Fase	20/05/24
4	Fase de Presentación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conclusiones 2. Recomendaciones 3. Defensa 	III Fase	18/06/24

MAPA DE VARIABLES

Objetivo General: Diagnosticar como el emprendimiento comunitario tiene incidencia en el desarrollo económico de la Parroquia Pulido Méndez, Municipio Alberto Adriani, del estado Mérida.				
Objetivos Específicos	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<p>1. Identificar los emprendimientos comunitarios que existe en la Parroquia Pulido Méndez.</p> <p>2. Analizar las características del emprendimiento comunitario presente en la Parroquia Pulido Méndez.</p> <p>3. Identificar las formas en que los emprendimientos comunitarios contribuyen a la cohesión social y desarrollo local.</p>	<p>INDEPENDIENTE: Emprendimiento Comunitario</p> <p>DEPENDIENTE: Desarrollo Económico</p>	<p>Económica Social Ambiental Cultural</p> <p>Gestión Emprendedora Liderazgo Innovación Valor Social</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento de la Economía. • Cohesión Social • Empoderamiento de la comunidad. • Productividad • Ingresos Per cápita • Tipos de Emprendimientos. 	<p>1, 2, 3, 4. 5, 6, 7. 8, 9, 10. 10, 11, 12,14 15, 16, 17 18, 19, 20</p>

II FASE. DE IMPLEMENTACION

Diseño de la Investigación: es una estrategia que dirige al investigador a la solución del problema en cuestión mediante la recopilación de datos necesarios, abarcando instrumentos, procedimientos y técnicas de análisis. Al respecto, Tamayo (1993) lo expresa:

“El muestreo y el diseño estadístico son fundamentales para la investigación y proporcionan un marco sistemático para analizar el aprendizaje, dentro de un marco metodológico, que conduce a La interpretación de los resultados se basa en el problema en estudio y otras teorías. El concepto. Planteamiento del mismo proyecto". (p.27).

El diseño de la investigación es un plan estructurado: una hoja de ruta hacia el logro de la meta del investigador. Esto incluye cómo el investigador verificará las variables seleccionadas o el concepto central durante esta fase. Ayuda a marcar el camino a seguir en la investigación utilizando una metodología adecuada: un faro que le guía en su búsqueda académica.

Modelo de la Investigación: El modelo utilizado en la investigación fue el positivismo, con relación a este modelo, el estudio propuesto por Pérez (2004), expresa que: “... Conocer la realidad es acercarse a ella, explorarla y aprender sobre ella para mejorarla, porque la realidad es lo que nos es dado, lo que existe, el campo en el que se desarrolla la vida humana y todo lo relacionado con ella. Implica el saber dónde está, a donde va y cómo hacerlo”. (p.15)

El positivismo es una corriente filosófica que afirma que todo conocimiento deriva de alguna manera de la experiencia, la cual se puede respaldar por medio del método científico, rechazando

cualquier conocimiento previo a la experiencia. Se concluye que la vinculación entre práctica e investigación bajo esta corriente es la que ha generado más conocimiento que hoy día es base para la práctica de las ciencias sociales y el estudio de las comunidades.

Este tipo de esquema sirvió de base para el desarrollo del hecho estudiado. El enfoque positivista se convierte en una herramienta valiosa para las ciencias sociales ya que como modelo es considerado un paradigma donde el conocimiento es objetivo (medible), cuantifica los fenómenos observables susceptibles de análisis matemáticos y control experimental.

Tipo de Investigación: Esta investigación es de carácter descriptivo según los objetivos perseguidos y de acuerdo al contexto emitido por Altuve (1980):

... se dirige a la búsqueda de información acerca del hecho, fenómeno, situación o proceso para describir sus implicaciones, sin interesarse mucho en conocer el origen o causa de la situación pues básicamente se orienta a establecer cómo opera y cuáles son las características del hecho o fenómeno. (9.42).

Como se observa, los estudios descriptivos buscan especificar fenómenos, conductas de individuos o grupos, ya que la misma pretende referirse a la actual situación del emprendimiento como motor de Desarrollo Económico de la Parroquia Pulido Méndez, El Vigía estado del Estado Mérida. De igual forma constituyo un trabajo de campo por que se coloca al investigador en contacto directo con el sujeto a investigar a través de un instrumento específico. Altuve (1983) comenta al respecto:

“La investigación de campo se conceptualiza como un concepto sistemático, riguroso y racional de recolección, organización, tratamiento y presentación de datos e información directa”. (p.44), lo que proporciona al investigador mayor veracidad de la información recopilada, donde el estudio se realizó a través de un plan de investigación y siguió una serie de pasos para llegar a las conclusiones emitidas. Los resultados obtenidos fueron producto del proceso organizado y sistemático.

Variables e Indicadores: Las variables constituyen factores tomados por separado, presentando dos características fundamentales, la primera ser observable de algo y la segunda ser susceptible de cambio con respecto al caso de estudio, la cual es definida por Pick (1980), como: “Todo aquello que vamos a medir, controlar y estudiar en una investigación o estudio”. (p.322), del análisis de la definición expuesta, la variable permite conocer el hecho estudiado por cuanto son dimensiones variables y pueden ser medidas y controladas.

Las variables son expresadas en indicadores los cuales facilitan la construcción del instrumento y claves en la manipulación de la misma, en este sentido Kerlinger (1989), lo define como: “... el conjunto de características, actividades operacionales propias de una construcción conceptual, necesarios para la medición de las variables...” (p.87).

Los indicadores de esta investigación fueron obtenidos a través de una descomposición de las variables, ellas están identificadas en cada una de las proposiciones que componen el instrumento de recolección de datos.

Población y Muestra

Población: Este es el ámbito de la investigación donde se espera que los resultados sean generalizables. A tal efecto, Chávez (1985), señala: "... la población está constituida por características que permiten distinguir los sujetos unos de otros". (p.162).

La población objeto de estudio estuvo conformada por cuarenta y ocho (48) emprendedores registrados en el Fondo Merideño de Desarrollo Económico (FOMDES), a partir del año 2.022, de la Parroquia Pulido Méndez, El Vigía, estado del Estado Mérida. La población escogida para el estudio representa el 100% del total, ya que es una población finita y pequeña y no fue necesario recurrir a la selección de la muestra.

Diseño de Instrumento de Recolección de Datos

La selección de la técnica adecuada para aplicar el instrumento, la define Acevedo y Rivas (1988), como: "Un conjunto de procedimientos que se utiliza durante el proceso de recolección de datos" (p.307). Además, corrobora que el instrumento consiste en un formulario diseñado para registrar la información obtenida durante el proceso de recolección.

La recolección de datos se realizará mediante la técnica de la encuesta y los instrumentos utilizados es el cuestionario, aplicado a los emprendedores registrados de la parroquia Pulido Méndez en FOMDES desde el 2.022.

Validez y Confiabilidad del Instrumento: Consiste en precisar las características básicas que deben poseer los instrumentos de recolección de datos. La validez de un instrumento la define Altuve (1983), como “...el grado en que la calificación o resultado del instrumento realmente refleja lo que se está midiendo”. (p.133).

Además, la confiabilidad de un instrumento implica las cualidades de estabilidad, consistencia y exactitud. Al igual la validez, la confiabilidad puede entenderse con relación a la estructura o consistencia de los resultados obtenidos.

Por tanto, se sometió a la opinión de expertos profesionales en la materia. MSc. Elcida Cuevas. Especialista en el área de metodología de la Investigación, Econ. Alirio Araque y Lcdo. Guido Molina profesores de la U.N.E.S.R. quienes lo evaluaron de acuerdo a criterios y parámetros establecidos como: presentación, claridad en la redacción, pertinencia en los ítems con las variables y factibilidad de aplicación, con una categoría de evaluación de cinco puntos, (excelente), cuatro puntos (Muy Bueno), tres puntos (Bueno), dos puntos (Regular) y un punto (deficiente). Esto garantiza la validez y confiabilidad del instrumento donde se recogió la información.

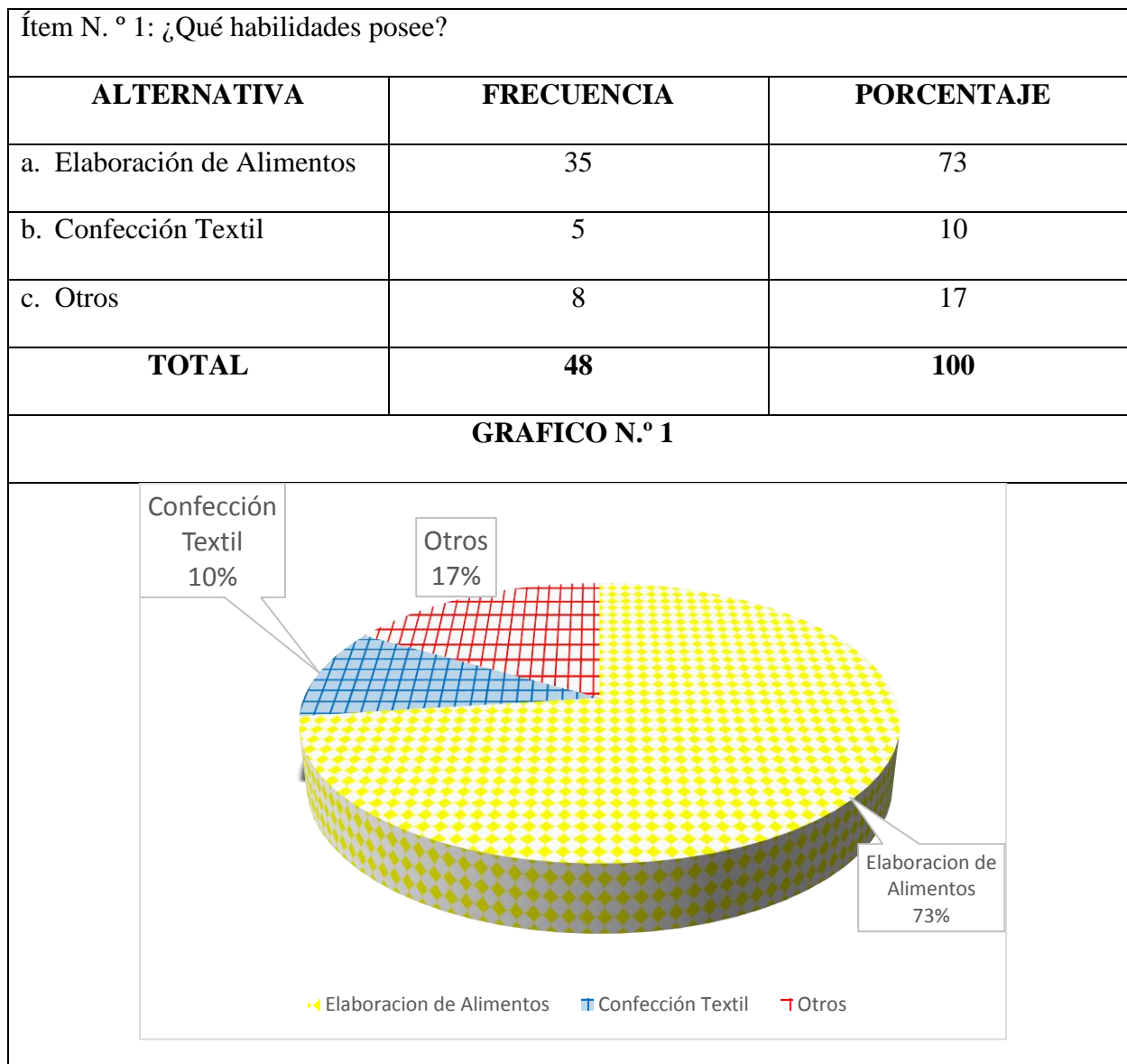
Análisis de Datos: Al respecto, Acevedo y Rivas (1988) afirma: “El análisis de los datos consiste efectivamente en resumir las observaciones hechas, y en tal sentido, separar la información numérica y verbal para poder procesar la información” (p.377).

Recabada la información a través del instrumento aplicado, los datos se codificaron mediante la expresión numérica a que se sometió cada una de las respuestas. En la tabulación se utilizó la distribución de frecuencia, el cual consistió en un conjunto de puntuaciones ordenadas en las

respectivas categorías, estos resultados se presentan a través de gráficos circulares, donde se procedió a estudiar los ítems para luego realizar el análisis correspondiente y así obtener las posibles conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Integración de los Resultados: Aquí se presenta el análisis e interpretación de los resultados estadísticos arrojados por el instrumento de recolección de datos, concerniente a la población en estudio sobre el estudio del emprendimiento comunitario, aplicado a la comunidad de la Parroquia Pulido Méndez, perteneciente al Municipio Alberto Adriani del Estado Mérida.

CUADRO N.º 1



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

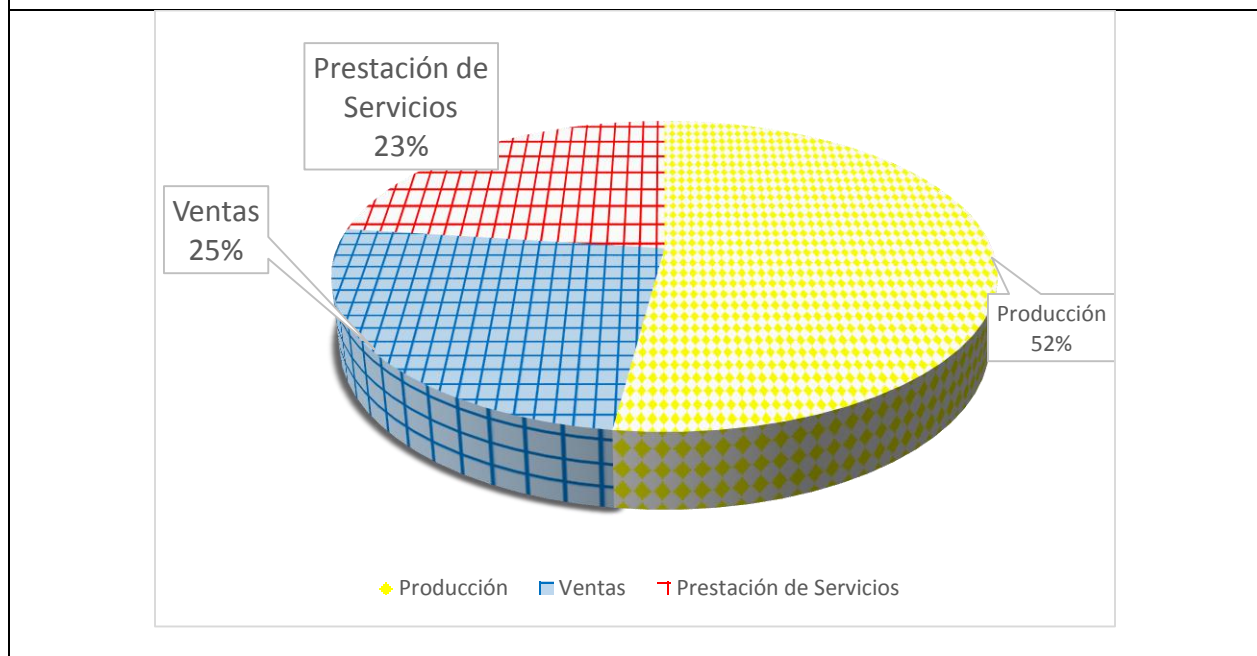
Un 83% de los encuestados dice tener habilidades para la preparación de alimentos y confección textil. Eso quiere decir que los habitantes de la Parroquia Pulido Méndez si están orientado en el consumo de la zona o lo que se venden en la zona, lo que les dan una alta probabilidad de éxito en sus emprendimientos.

CUADRO N.º 2

Ítem N.º 2: ¿A qué sector de la economía se dedica?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Producción	25	52
b. Ventas	12	25
c. Prestación de servicios	11	23
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 2



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

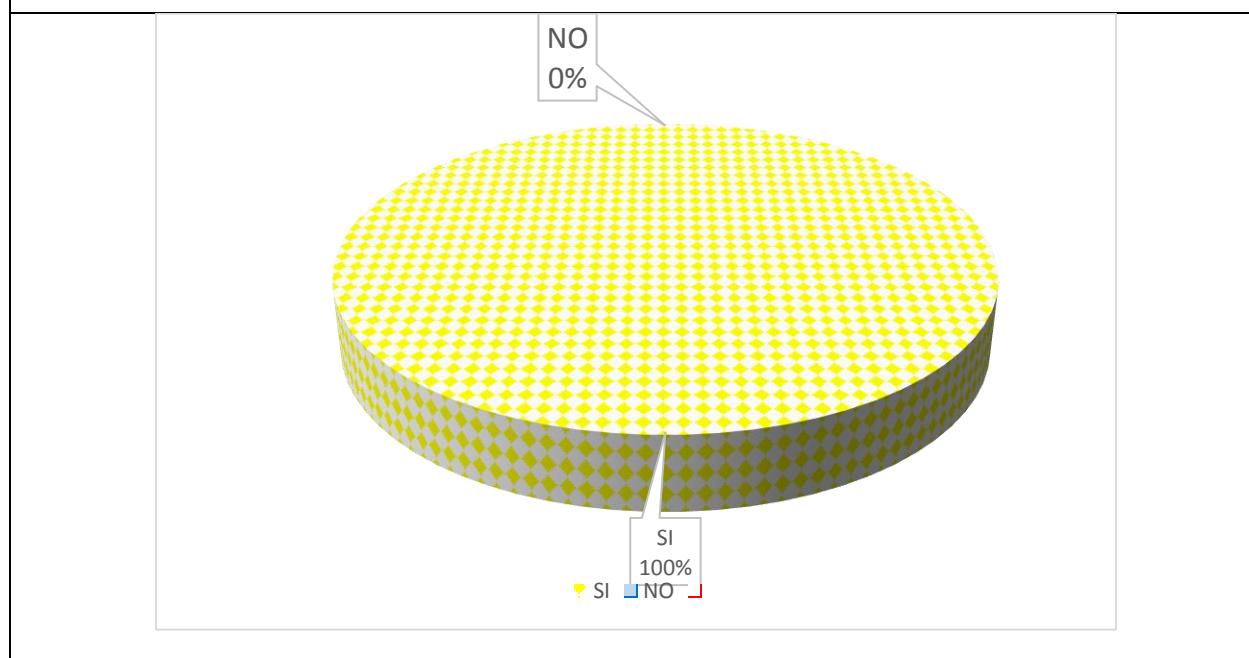
Según la encuesta realizada un 52% están dedicados a la producción, un 25% a las ventas y otro 23% a la prestación de servicio, lo que indica que si hay emprendimiento en la parroquia Pulido Méndez, donde se evidencia desarrollo económico, y generación de empleos.

CUADRO N.º 3

Ítem N.º 3: ¿Sabe usted que, como y para quién producir?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 3



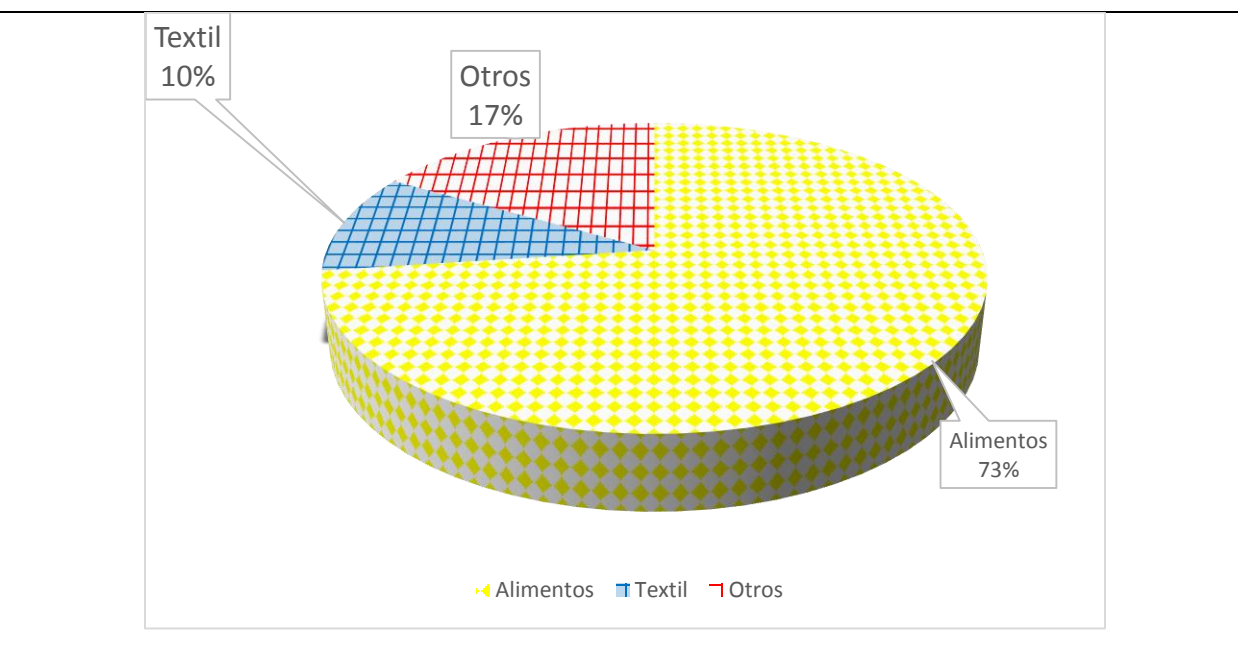
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

El 100% de los encuestados sabe que, como y para quien producir. Lo que significa que, si hay emprendimiento con objetivos claros, con una alta probabilidad de éxito. Las personas conocen la zona, saben cuál es su mercado objetivo y como es la rotación del producto que ofertan en el mercado.

CUADRO N.º 4

Ítem N.º 4: ¿Sabe a qué grupo económico perteneces?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Alimentos	35	73
b. Textil	5	10
c. Otros	8	17
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 4



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

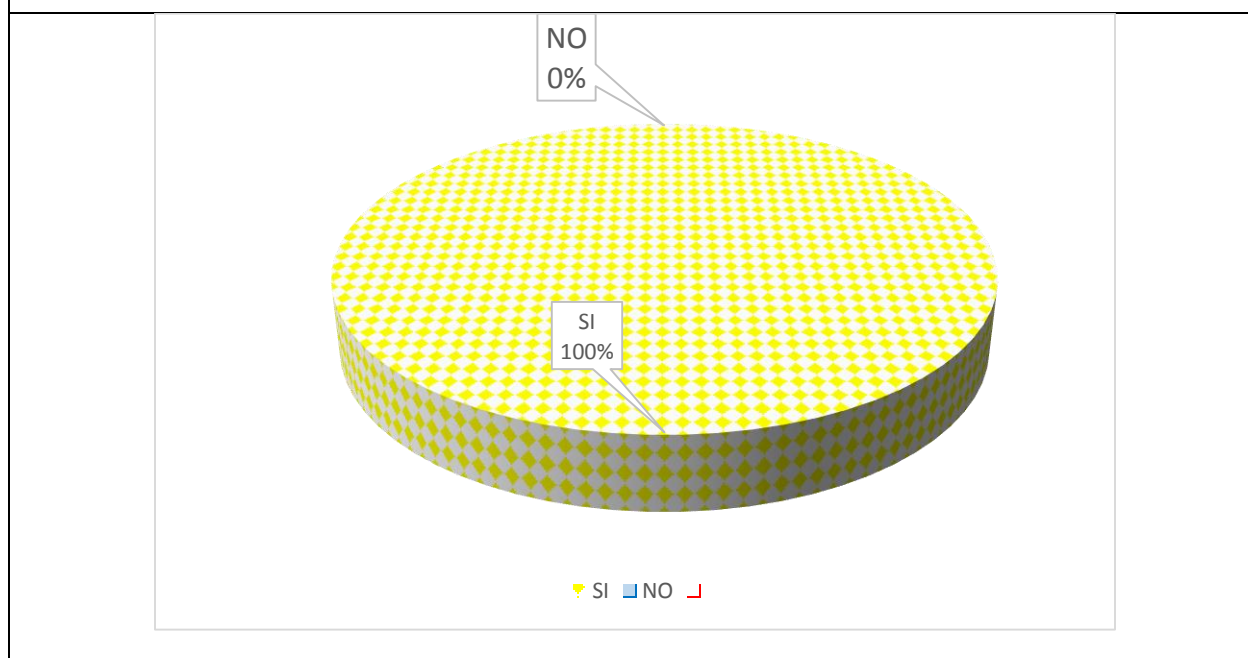
Los emprendimientos generan desarrollo en la zona y abastecen el mercado. Tener claros los objetivos de tu emprendimiento es la base del éxito. Por lo tanto, un 73% de los encuestados respondió que, si saben a qué grupo económico pertenecen, pues es el indicado para operar en la zona como es la producción de alimentos y bebidas donde mayormente se mueve la economía en la Parroquia Pulido Méndez. Otro 10% respondió que pertenecen al grupo textil de fabricación de uniformes escolares, deportivos y un 17% al sector de prestación de servicios.

CUADRO N.º 5

Ítem N.º 5: ¿Cree usted que los emprendimientos comunitarios son exitosos?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 5



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

El 100% de los encuestados creen que los emprendimientos son exitosos. Es decir, tiene confianza que un emprendimiento bien administrado es un negocio productivo que crea desarrollo económico y genera fuentes de trabajo.

CUADRO N.º 6

Ítem N.º 6: ¿Le gustaría pertenecer a un emprendimiento comunitario para el desarrollo económico de la zona?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 6

A 3D pie chart illustrating the distribution of responses for the question '¿Le gustaría pertenecer a un emprendimiento comunitario para el desarrollo económico de la zona?'. The chart is divided into two segments: a large yellow segment representing 'SI' (Yes) at 100%, and a very small, almost invisible blue segment representing 'NO' (No) at 0%. A legend at the bottom identifies the colors: yellow for 'SI' and blue for 'NO'. Callout boxes point to each segment with their respective labels and percentages.

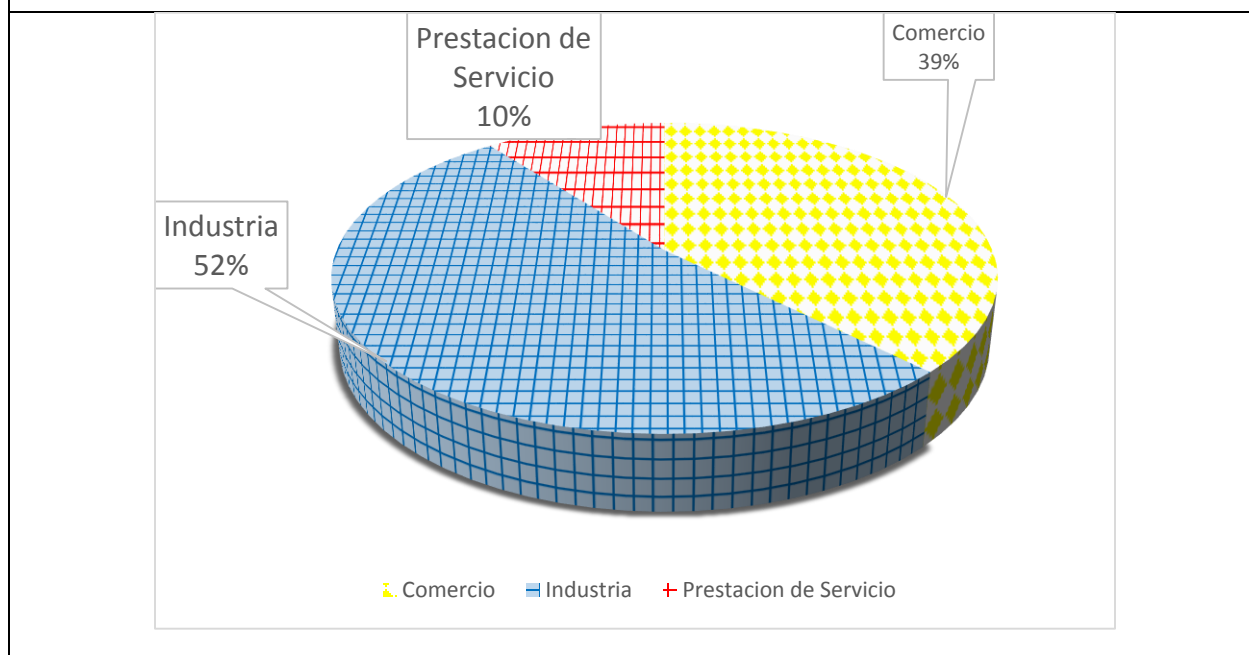
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Los emprendimientos comunitarios si son exitosos cuando se trabaja organizadamente. Las personas tienen confianza en estos emprendimientos, donde se trabaja para el bienestar de sus integrantes y de la zona misma generando desarrollo económico y trabajo. Un 100% de los encuestados si les gustaría pertenecer a un emprendimiento comunitario.

CUADRO N.º 7

Ítem N.º 7: ¿En qué tipo de emprendimiento comunitario le gustaría pertenecer?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. Comercio	18	39
b. Industria	25	52
c. Prestación de Servicios	5	10
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 7



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Cualquier tipo de emprendimiento es exitoso, cuando se tiene objetivos claros. Los emprendedores de la Parroquia Pulido Méndez, tiene claro a que dedicarse un 52% a la industria en la producción de bienes y servicios, un 39% al comercio solo a la venta de los productos y un 10% a la prestación de servicios tales como: líneas de mototaxis, talleres mecánicos, plomeros, cerrajeros, electricistas, tareas dirigidas dedicados a la enseñanza, entre otros.

CUADRO N.º 8

Ítem N.º 8: ¿Si en la comunidad existe un emprendimiento comunitario, usted lo apoya siendo unos de los principales cliente?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 8		

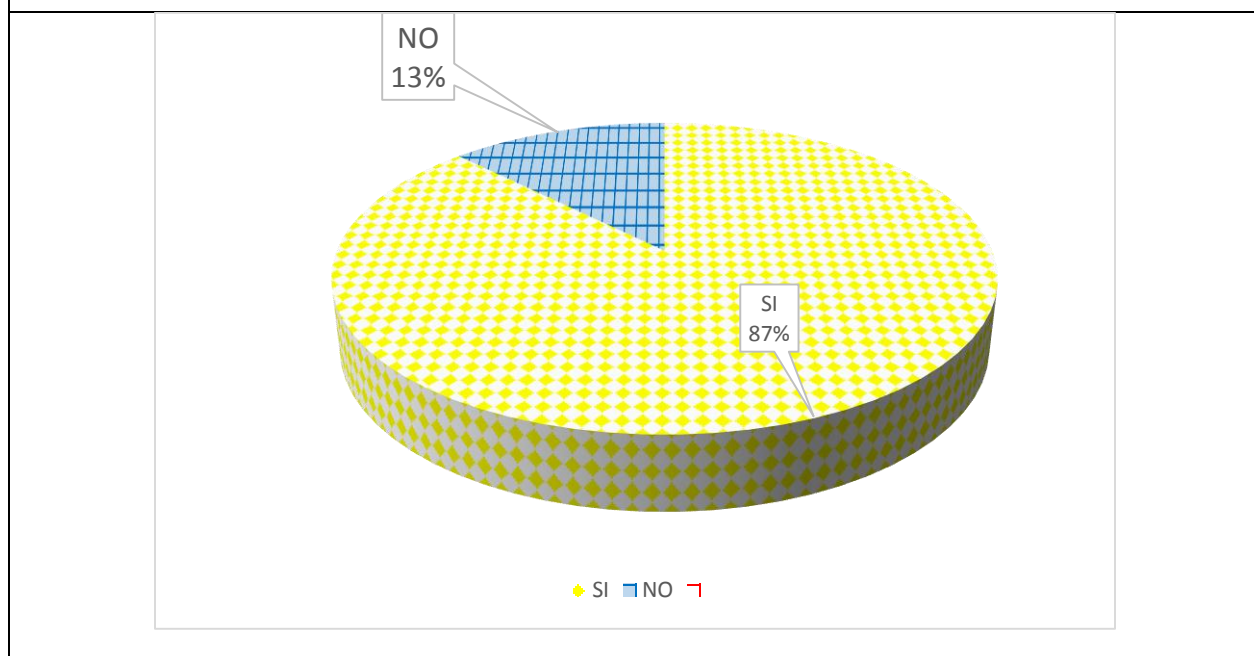
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

El 100% de los encuestados opina que, si apoyan los emprendimientos comunitarios, los cuales como habitantes de la parroquia debemos apoyarlos, pues además de abastecer a la zona, nos ahorra trasladarnos a otras zonas para conseguir los productos necesarios en los hogares.

CUADRO N.º 9

Ítem N.º 9: ¿Conoce usted los líderes de su comunidad y tiene acceso llegar a ello?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	42	87
b. NO	6	13
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 9



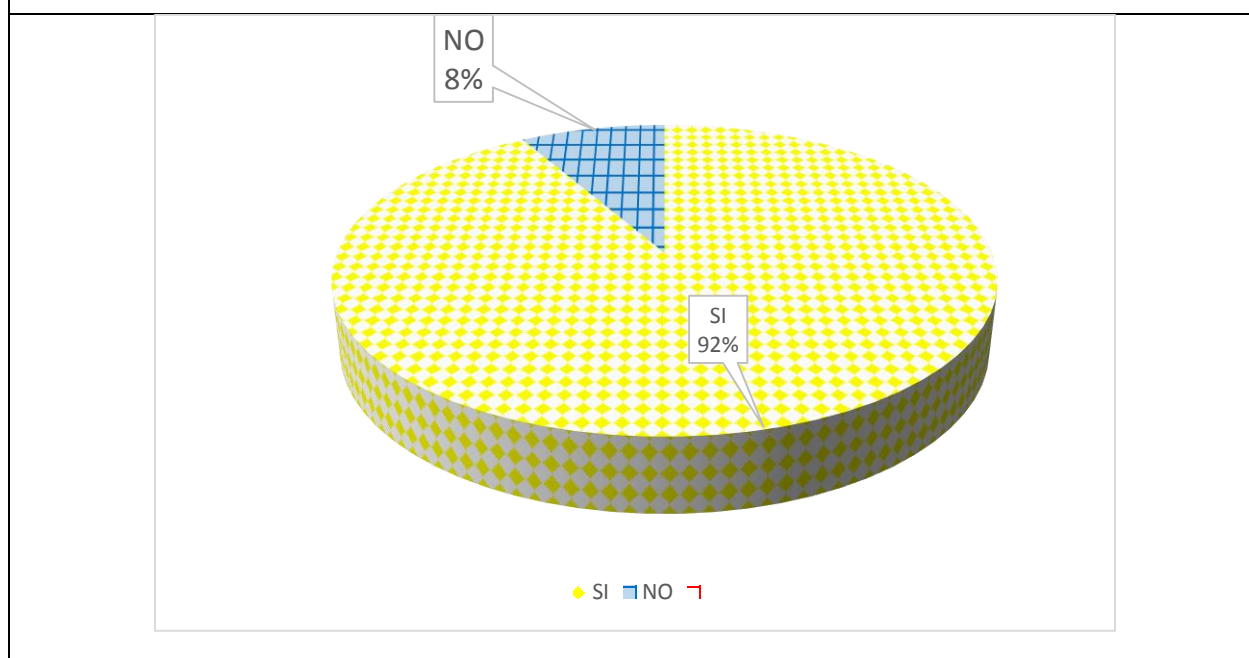
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Un 87% de los encuestados dicen si conocer a los líderes o dirigentes comunitarios y tienen acceso para llegar a ellos, con los cuales se pueden planificar los proyectos necesarios para la comunidad, además son los encargados de otorgar los avales o autorización para realizar un emprendimiento en la Parroquia. Un 13% dicen que no los conocen pues son nuevos integrantes de la comunidad.

CUADRO N.º 10

Ítem N.º 10: ¿Conoce los principales problemas y fortalezas que tiene su comunidad?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	44	92
b. NO	4	8
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 10



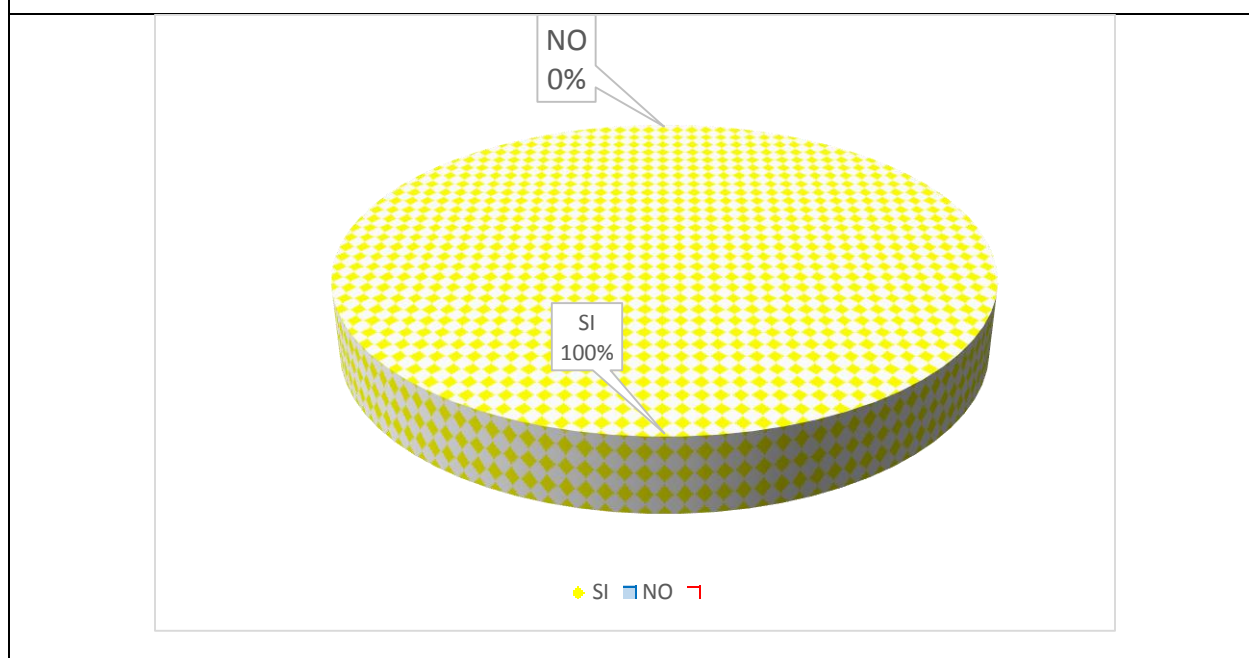
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Los habitantes de una comunidad interesados en el desarrollo de la zona deben conocer las fortalezas y debilidades de su sector, lo cual permite planificar proyectos mancomunados, así como también buscar soluciones de los problemas presentados a través de los diferentes organismos gubernamentales. Un 92% opina que, si conoce las fortalezas y debilidades presentadas en la parroquia Pulido Méndez, lo que factible cualquier proyecto presentado.

CUADRO N.º 11

Ítem N.º 11: ¿Usted requiere capacitación para desarrollar su emprendimiento comunitario?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 11



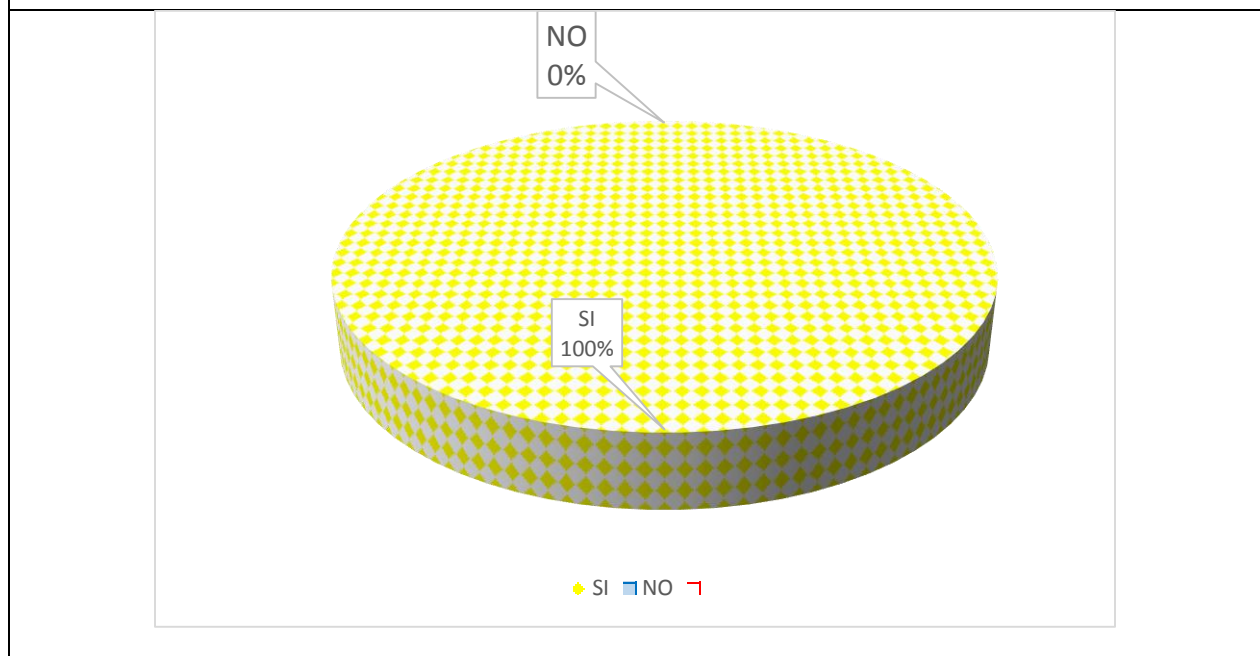
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

La capacitación en diferentes áreas es fundamental para desarrollar un emprendimiento. Pues las personas tienen idea de un oficio por desarrollar, pero les hace falta aprender de otras áreas como administración, finanzas, comunicación digital y otras áreas importantes a la hora de emprender. Un 100% opina que, si se necesita capacitación para emprender, pues algunos no saben cómo solicitar financiamientos para sus emprendimientos.

CUADRO N.º 12

Ítem N.º 12: ¿Su emprendimiento comunitario requiere financiamiento?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 12



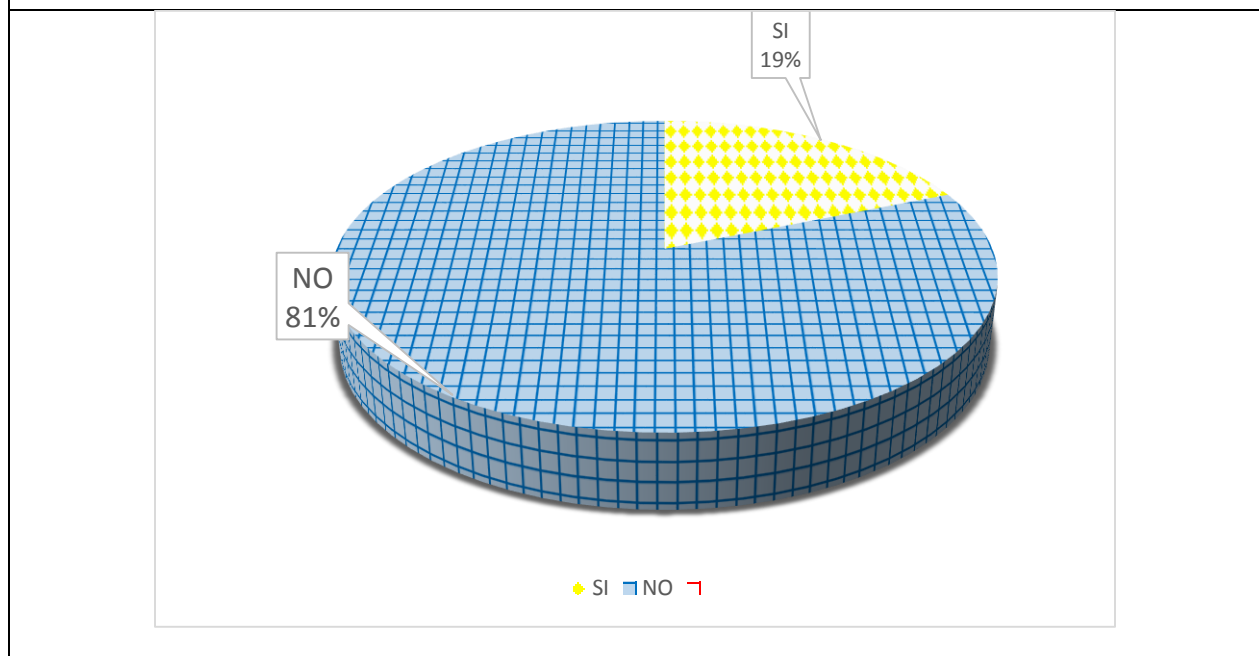
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Los emprendimientos necesitan de un capital de trabajo para desarrollarse satisfactoriamente y un 100% opinan que si necesitan financiamiento y urgente. A veces solo se lograr captar el capital de inicio, pero falta mucho más para expandirse y desarrollarse satisfactoriamente.

CUADRO N.º 13

Ítem N.º 13: ¿Sabe cómo obtener financiamiento para su emprendimiento comunitario?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	9	19
b. NO	39	81
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 13



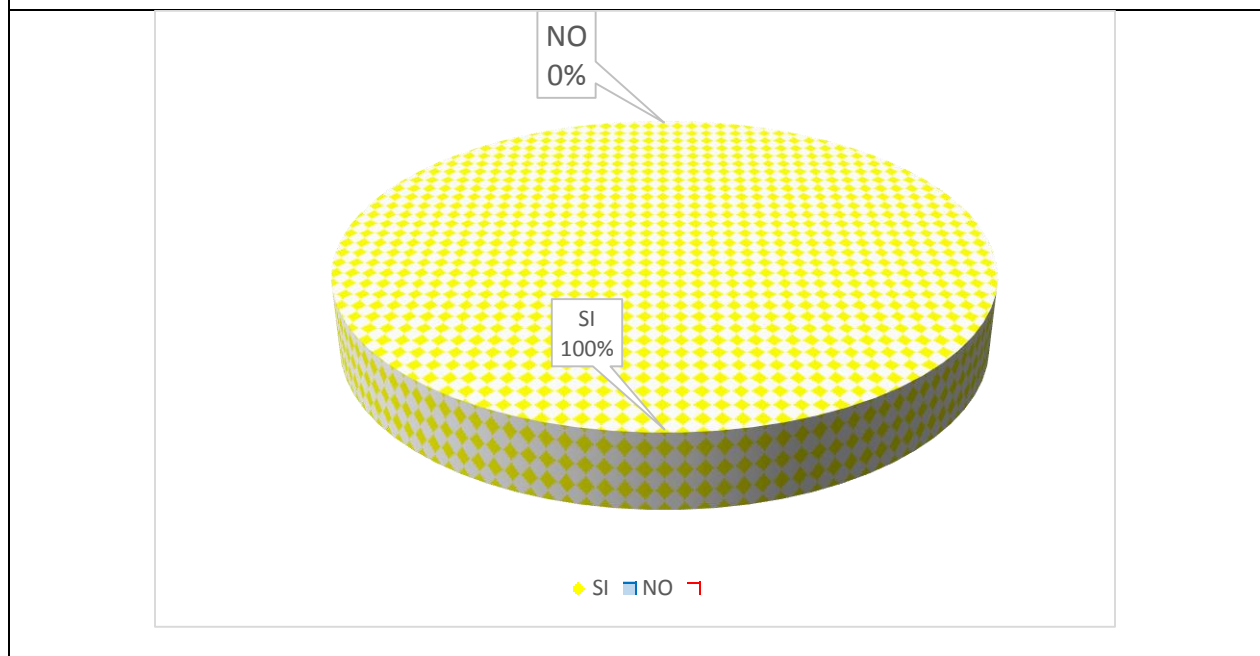
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Solicitar financiamiento a la banca comercial o a los organismos encargados no es tarea fácil. A veces son simples los pasos, pero al no obtener información directa de los organismos, el emprendedor se paraliza. Un 81% opina que no saben cómo obtener un financiamiento y por lo tanto solo trabaja con el capital de inicio, los cuales no pueden expandirse pues le falta maquinaria y equipos que son costosos y no pueden obtenerlos trabajando simplemente. Tan solo un 19% saben cómo solicitar financiamiento en la banca comercial u organismos públicos de la zona. Le hace falta capacitación al respecto del tema de cómo obtener financiamiento.

CUADRO N.º 14

Ítem N.º 14: ¿Sabe usted en que cantidad producir?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	48	100
b. NO	0	0
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 14



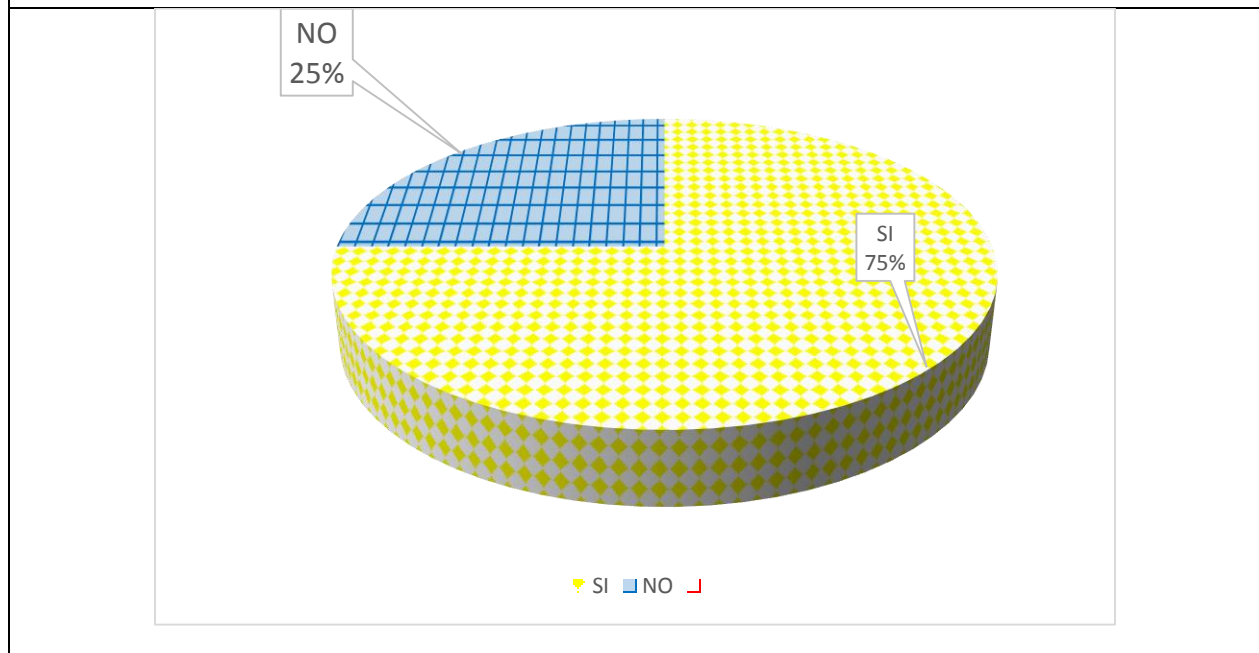
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Quando se comienza un emprendimiento se debe hacer un estudio del consumo de la zona. En qué cantidad producir y que producir, pues trae beneficios al no comprar o producir en exceso o poco, con los cuales se ahorra pérdidas de producción al no tener ventas los productos. El 100% de los encuestados dicen que si saben en qué cantidad producir para abastecer el mercado de la Parroquia Pulido Méndez.

CUADRO N.º 15

Ítem N.º 15: ¿Los ingresos producidos por el emprendimiento comunitario desarrollado en la zona es suficiente para todos sus participantes?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	36	75
b. NO	12	25
TOTAL	48	100

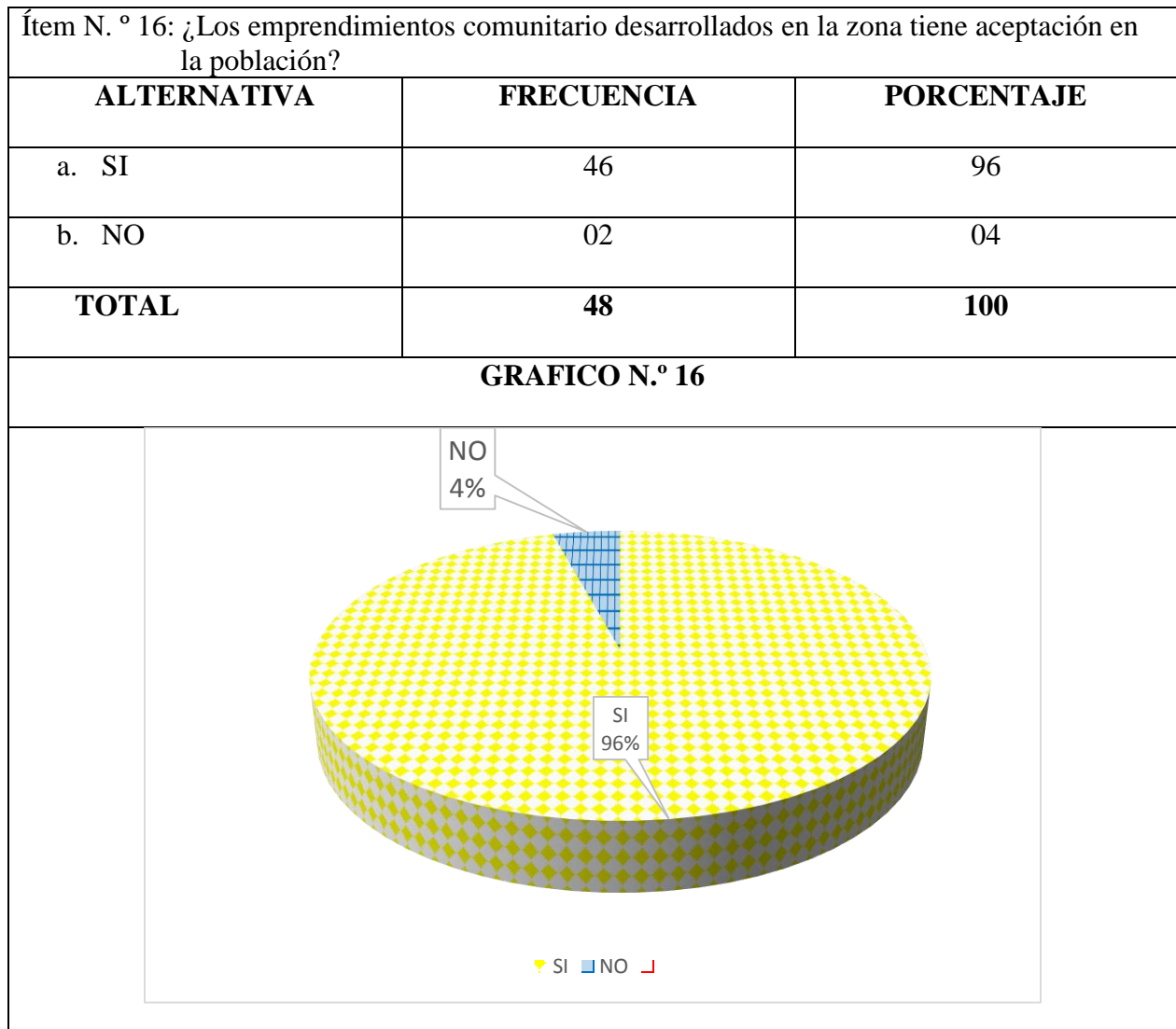
GRAFICO N.º 15



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Cuando se inicia un emprendimiento se debe calcular primero la cantidad a producir y que estas ventas sean suficientes para los pagar costos de producción y gastos ocasionados, dentro de estos el pago a los integrantes del emprendimiento comunitario. Un 75% de los encuestados afirma que los ingresos producidos en el emprendimiento comunitario son suficiente para sus gastos. Otro 25% opina que no son suficientes para sus gastos y por lo tanto tienen otro trabajo adicional que complete los ingresos mensuales.

CUADRO N.º 16



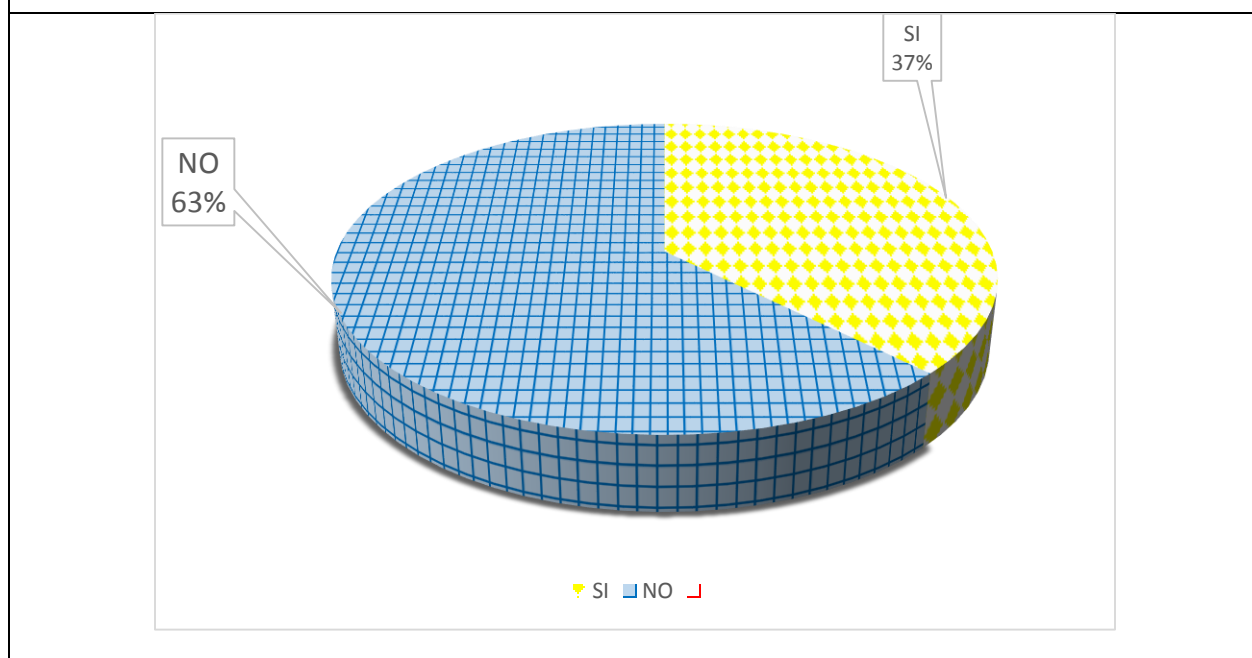
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Cuando se desarrolla un proyecto comunitario debe contar con la aceptación de la población para que sean apoyados e impulsen las ventas, lo cual garantizan el éxito del proyecto. Un 96% opinan que sí, la población de la Parroquia Pulido Méndez apoya los emprendimientos comunitarios.

CUADRO N.º 17

Ítem N.º 17: ¿Los emprendimientos comunitarios desarrollados en la zona están legalmente constituidos?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	18	37
b. NO	30	63
TOTAL	48	100

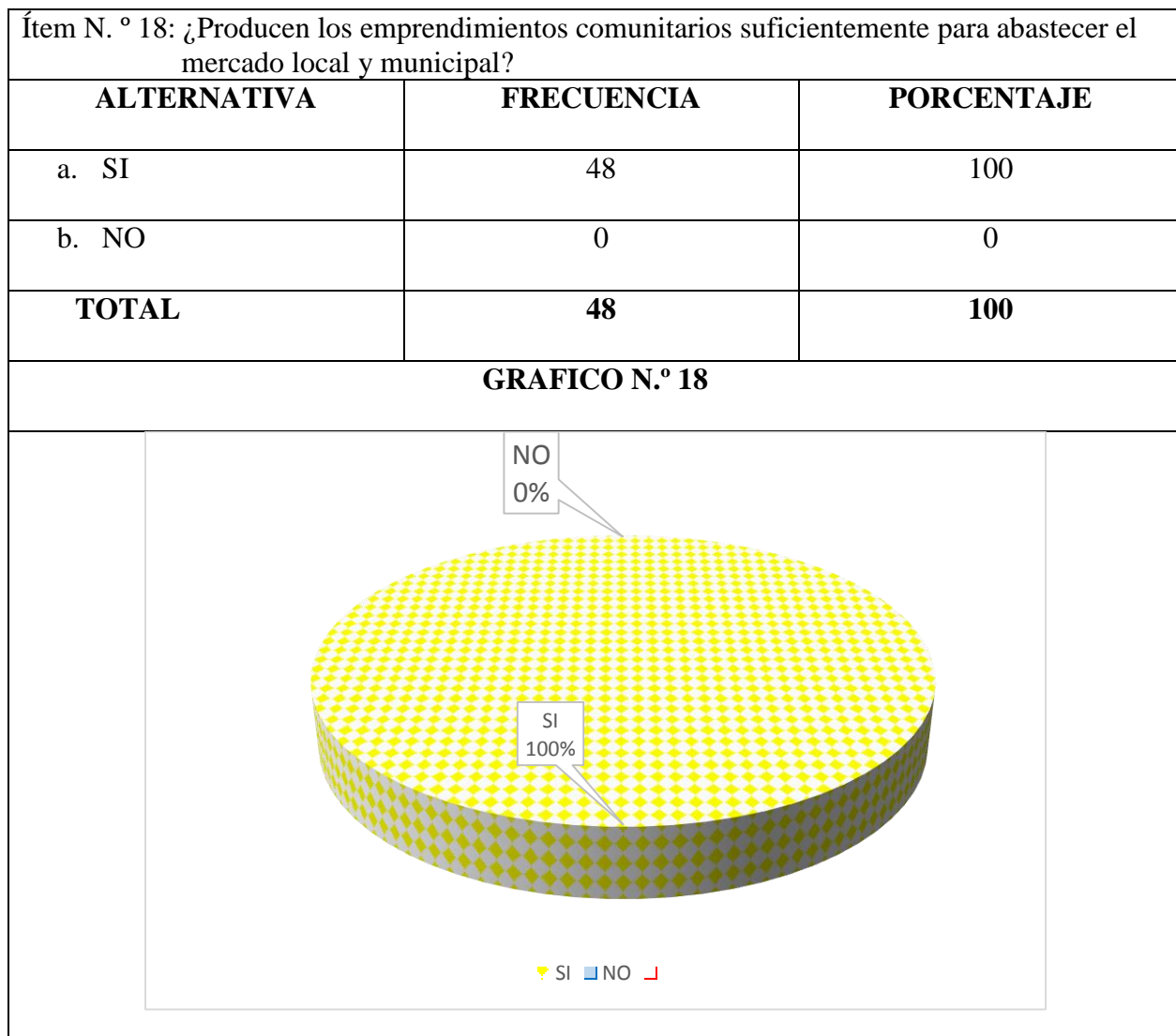
GRAFICO N.º 17



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Los emprendimientos hoy en día tienen el apoyo del gobierno nacional para empezar con Registro Nacional de Emprendedores, fácil de obtener a través de una página web, los cuales los ampara por dos (2) años consecutivos de formalidades legales antes los organismos públicos hasta que puedan formalizarse legalmente con todos sus permisos requeridos. Un 63% afirman no saber cómo registrarse, mientras un 37% dicen si estar legalmente constituidos a través del Registro Nacional de Emprendedores.

CUADRO N.º 18



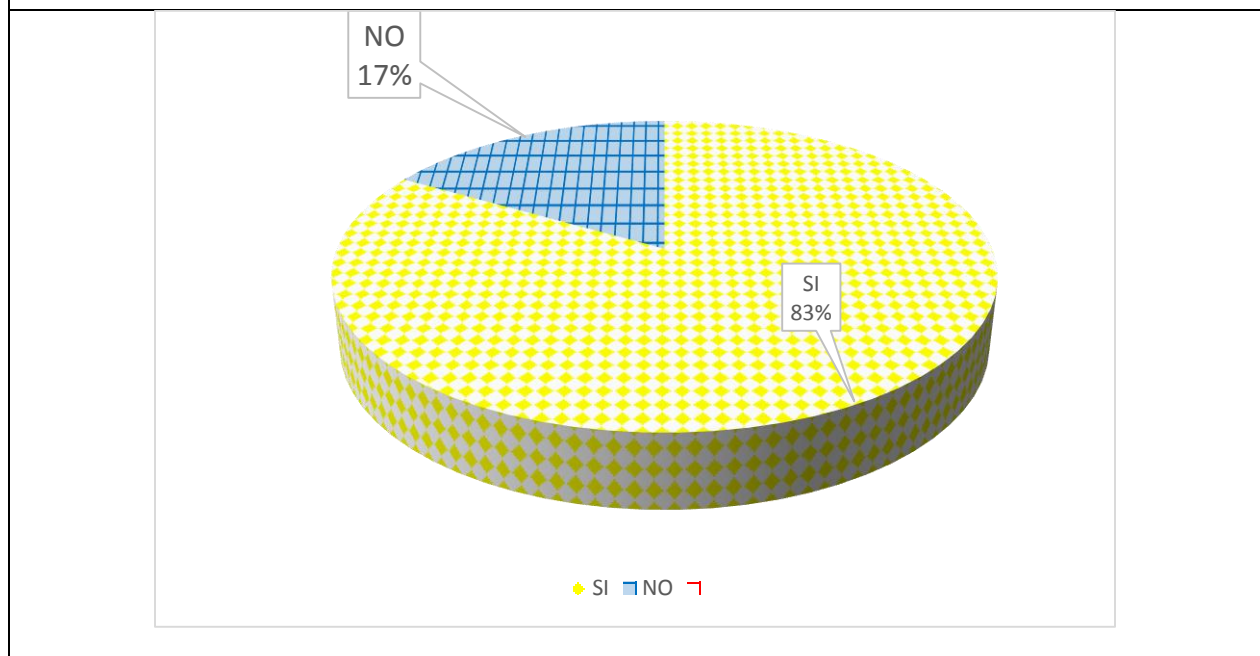
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Los emprendimientos comunitarios son desarrollados por pobladores de la comunidad, los cuales conocen sus fortalezas y debilidades, que se consume, en que cantidad y cuál es el mercado objetivo. Por lo tanto, el 100% de los encuestados dicen si producir suficiente para abastecer el mercado local y sus alrededores.

CUADRO N.º 19

Ítem N.º 19: ¿La producción de los emprendedores de la zona se realiza solo bajo pedido?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	40	83
b. NO	08	17
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 19



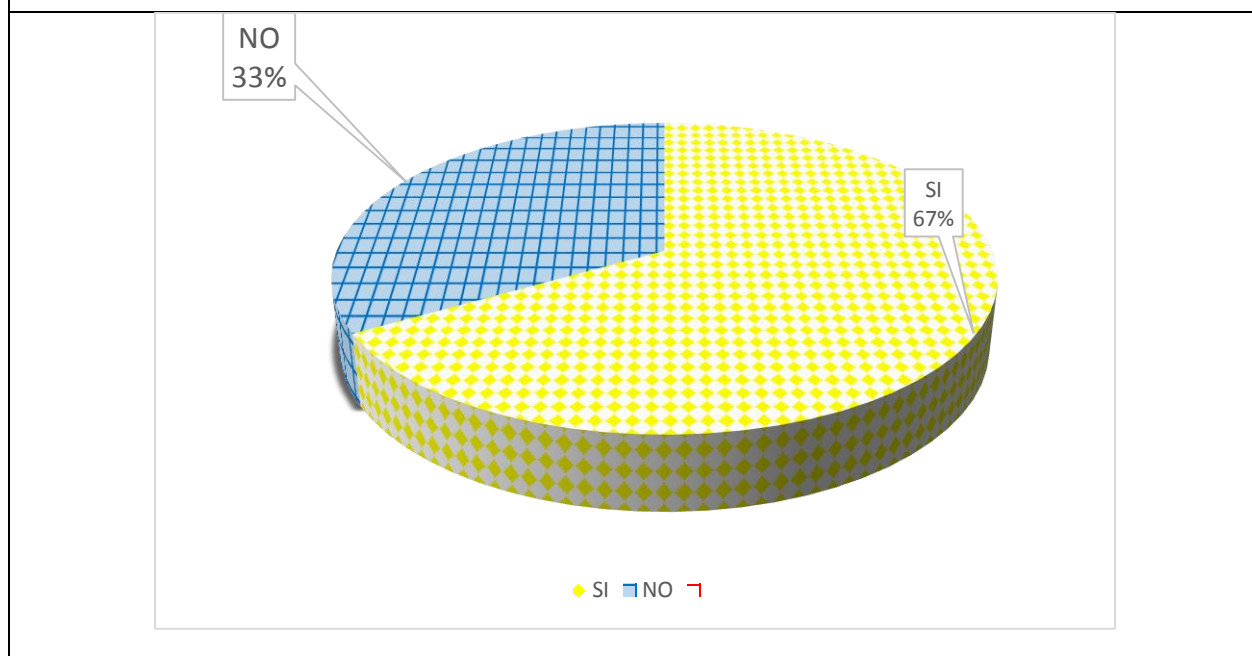
Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

Un 83% de los encuestados dicen producir bajo pedido, pues es una forma de hacer solo lo que se vende sin tener riesgo de pérdida del producto por vencimiento u algunas dificultades presentadas en la zona tales como la falta de electricidad. Otro 17% dicen producir según sus inventarios y que toman el riesgo, pero salen a vender a otros mercados para sacar sus productos del día.

CUADRO N.º 20

Ítem N.º 20: ¿Conoce usted el uso de la tecnología para vender sus productos?		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a. SI	36	67
b. NO	16	33
TOTAL	48	100

GRAFICO N.º 20



Fuente: Cuestionario Aplicado 2.024

El uso de la tecnología web para vender hoy en día es revolucionario y grandioso, llegando a más personas por minuto. Ya no se vende solo mostrando el producto en tienda física, ahora se vende por páginas web como WhatsApp, Instagram, Facebook, logrando a veces récord de ventas impensables cuando los productos son nuevos o desconocidos. Ya un 67% está familiarizado con el uso de la tecnología web para vender. Otro 37% dice conocer poco esta herramienta por lo que necesitan capacitarse en esta área.

III. FASE DE PRESENTACION

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones: Al finalizar la investigación se afirma que el emprendimiento es uno de los principales motores de desarrollo productivo y económico de la Parroquia Pulido Méndez, Municipio Alberto Adriani de la ciudad de El Vigía, Estado Mérida, el cual se ha convertido en el ingrediente base de las recetas económicas exitosas para masificar el empuje del empleo individual, contribuyendo al bienestar y riqueza de la sociedad.

El emprendimiento implica un desafío, con riesgos y logros por alcanzar. Es un proceso donde habrá frustraciones, como también grandes satisfacciones. Lleva tiempo que el negocio tome impulso, sea conocido por los consumidores y el producto tenga permanencia en el mercado, el cual requiere de planificación, administración y organización de los recursos. Además, debe tener flexibilidad para adaptarse a los cambios económicos, políticos, sociales y ambientales entre otros y aprender a superarse de cada experiencia, siempre en la búsqueda de soluciones a los obstáculos presentados y mantener mejoras continuas.

En los resultados obtenidos de la investigación se destaca principalmente que los emprendedores enfrentan un problema principal de capacitación en finanzas, administración, costos, ventas y la búsqueda de financiamiento y apoyo legal. Por ello, es frecuente encontrar redes y alianza entre emprendedores, para asumir en conjunto contactos, crear grupos para socializar información, aprovechar beneficios y compartir experiencias.

Los emprendimientos son una alternativa sustentable en comparación a las grandes corporaciones que fomentan el consumo masivo a gran escala, evitando la sobreproducción de mercancías, la explotación de la mano de obra y la acumulación de residuos al medio ambiente. Desarrollan una forma individual y familiar de generar ingresos en conjunto, permitiendo a sectores de la población alejados del centro de la ciudad a desarrollar una actividad independiente y convertirse en parte de una economía de libre mercado, recuperando materia prima que no pueda ser comercializada por los problemas de distribución.

Es por ello que los emprendedores de la Parroquia Pulido Méndez, son los impulsores del comercio de la zona, abasteciendo de productos y prestando servicios a la población, generando empleo y evitando la movilización al centro de la ciudad con la finalidad de conseguirlos.

No hay receta infalible para lograr el éxito, gran parte de iniciar un negocio da vueltas en crear su propio camino y hacer el trabajo correctamente, con eficiencia, motivación, disciplina y perseverancia.

Recomendaciones: Para el crecimiento de un emprendimiento se debe considerar ciertos consejos o normas para comenzar un negocio con triunfos. Los emprendedores se deben preparar, estudiar y capacitarse en todos los campos de trabajo. Es lo único que garantiza la victoria de un emprendimiento, dentro de las cuales se tiene:

- Conocer el mercado de la zona, la distribución y consumo de los artículos, la competencia, proveedores y posibles clientes potenciales.

- Investigar las ventajas y desventajas que influye en su idea productiva, áreas de comercialización y consumidores finales, donde se pueda planificar el concepto de negocio para obtener una buena rentabilidad.

- Es importante realizar un programa con estrategia de marketing, para hacer más competitivo el emprendimiento y que el artículo se comercialice y llegue al consumidor final lo más rápido posible y se mantenga vigente.

- Brindar asesorías y capacitación a los emprendedores, especialmente en las siguientes áreas: finanza, administración, impuestos, ventas digitales y financiamiento.

BIBLIOGRAFIA

- ❖ Boggio Vázquez, J.B. (2011). La formación de empresarios en el Caribe Mexicano en el marco de vinculación entre América del Norte y América Latina. Universidad Autónoma de México
- ❖ Casson, M. (2003). The Entrepreneur: An economic theory. Cheltenham, UK. Northampton, MA. USA. Edward Elgar Publishing Limited.
- ❖ De la Hoz, B. (2019). Emprendimiento y Desarrollo Humano. Tesis Doctoral de Grado de la Facultad Económica y Empresariales de la Universidad de Granada, España.
- ❖ García, S. (2009). Curso integral de formación de emprendedores. Tesis de la Facultad de Contaduría y Administración. Toluca, Mexico.
- ❖ “Emprendimiento social”. <https://concepto.de/emprendimiento-social/>.
- ❖ Galindo, E. (2010). Investigación y Análisis sobre emprendimiento empresarial. Monografía para optar al título de Ingeniero Industrial. Universidad INCA de Colombia. https://www.monografias.com/trabajos104/investigacion-y-analisis-emprendimiento-empresarial/investigacion-y-analisis-emprendimiento-empresarial2#google_vignette
- ❖ Lechuga M. (2019). Modelo de Emprendimiento Universitario e Impacto Socioeconómico. Tesis Doctoral de la Facultad de Economía, Contaduría y Administración Universidad Juárez del Estado de Durango, México.
- ❖ Lomoro, R (2010) La Crisis del empleo joven. <https://www.monografias.com/trabajos101/crisis-del-empleo-jovenes-parte-i/crisis-del-empleo-jovenes-parte-i7>.
- ❖ Marketin Guerrilla (2018) Las 10 actitudes del emprendedor ideal. www.marketinguerrilla.es/las-10-actitudes-del-emprendedor-ideal/

- ❖ Mendevil, J. (2006). Informalidad y Emprendimiento, Análisis y Propuestas para la Formalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. Congreso presentado en el XX Congreso del Colegio de Contadores Públicos de Lima. Perú.
<https://www.monografias.com/trabajos55/micro-y-mediana-empresa/>
- ❖ Novoa V. La Gestión del Conocimiento.
<https://www.monografias.com/trabajos91/gestiondelconocimiento-y-economia>
- ❖ Ramos, J. (2018). Plan de formalización y fortalecimiento de un emprendimiento en la economía social y social y solidaria. Producción y comercialización de cerveza artesanal. Tesis Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina.
- ❖ Schupeter, A. (1944) Teoría del desenvolvimiento económico (primera) Munich. Fondo de Culturas Económicas.
- ❖ Tarazona, C. (1996). Los emprendedores evolucionan el concepto.
<http://files.gerenciadeproyectosctc.webnode.es>
- ❖ <https://www.shopify.com/es/blog/que-es-el-emprendimiento>
- ❖ <https://concepto.de/emprendimiento-social/#ixzz8bRxNZpOg>
- ❖ <https://www.ferrovial.com/es/recursos/definicion-de-emprendimiento/>
- ❖ <https://www.concepto.de/positivismo/#ixzz8bfWONqLG>

ANEXOS

UNIVERSIDAD VALLE DEL MOMBOY
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES
ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA

CUESTIONARIO APLICADO A LA COMUNIDAD DE LA PARROQUIA PULIDO MENDEZ, DE LA CIUDAD D EL VIGIA, ESTADO MERIDA.

Objetivo: Diagnosticar como el emprendimiento comunitario tiene incidencia en el desarrollo económico de la Parroquia Pulido Méndez

INSTRUCCIONES: A continuación, se presentan varias preguntas relativas al emprendimiento comunitario como motor de cambio para el desarrollo económico de la Parroquia Pulido Méndez. Las preguntas a responder son sencillas y no requieren mucho tiempo para contestarlas, no habiendo preguntas delicadas, ni personales. Marque con una (x) el planteamiento que considere correcto. Los criterios a utilizar para la elección de 20 preguntas son selección simple o de respuestas cerradas:

- 1 ¿Qué habilidades posee?
a. Elaboración de Alimentos b. Confección Textil c. Otros: _____

- 2 ¿A qué sector de la economía se dedica?
a. Producción b. Ventas c. Prestación de Servicios

- 3 ¿Sabe usted qué, como y para quien producir?
a. SI: b. NO:

- 4 ¿Sabe a qué grupo económico perteneces?
a. Alimentos b. Textil c. Otros: _____

- 5 ¿Cree usted que los emprendimientos comunitarios son exitosos?
a. SI: b. NO:

- 6 ¿Le gustaría pertenecer a un emprendimiento comunitario para el desarrollo económico de la zona?
a. SI: b. NO:

- 7 ¿En qué tipo de emprendimiento comunitario le gustaría pertenecer?
a. Comercio b. Industria c. Prestación de Servicios
- 8 ¿Si en la comunidad existe un emprendimiento comunitario, usted lo apoya siendo unos de los principales clientes?
a. SI: b. NO:
- 9 ¿Conoce usted a los líderes de su comunidad y tiene acceso llegar a ellos?
a. SI: b. NO:
- 10 ¿Conoce usted los principales problema y fortalezas que tiene tu comunidad?
a. SI: b. NO:
- 11 ¿Usted requiere capacitación para desarrollar su emprendimiento comunitario?
a. SI: b. NO:
- 12 ¿Su emprendimiento comunitario requiere financiamiento?
a. SI: b. NO:
- 13 ¿Sabe cómo obtener financiamiento para su emprendimiento comunitario?
a. SI: b. NO:
- 14 ¿Sabe usted en que cantidad producir?
a. SI: b. NO:
- 15 ¿Los ingresos producidos por el emprendimiento comunitario desarrollado en la zona es suficiente para todos sus participantes?
a. SI: b. NO:
- 16 ¿Los emprendimientos comunitarios desarrollado en la zona tiene aceptación en la población?
¿Son productos de calidad?
a. SI: b. NO:

- 17 ¿Los emprendimientos comunitarios desarrollado en la zona están legalmente constituidos?
a. SI: b. NO
- 18 ¿Producen los emprendimientos comunitarios suficientemente para abastecer el mercado local y municipal?
a. SI: b. NO
- 19 ¿La producción de los emprendedores de la zona se realiza solo bajo pedido?
a. SI: b. NO
- 20 ¿Conoce usted el uso de la tecnología para vender sus productos?
a. SI: b. NO

La información obtenida a través del presente instrumento es confidencial.

Muchas Gracias...

TABULADOR DE LOS RESULTADOS OBTENIDAS EN EL INSTRUMENTO

N.º	A	B	C	TOTAL
1	35	5	8	48
2	25	12	11	48
3	48	0	0	48
4	35	5	8	48
5	48	0	0	48
6	48	0	0	48
7	18	25	5	48
8	48	0	0	48
9	42	6	0	48
10	44	4	0	48
11	48	0	0	48
12	48	0	0	48
13	9	39	0	48
14	48	0	0	48
15	36	12	0	48
16	46	2	0	48
17	18	30	0	48
18	48	0	0	48
19	40	8	0	48
20	32	16	0	48

