



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

**LOS EMPRENDIMIENTOS COMO ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA EN EL
CONTEXTO DE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA: “SAMTER EMPRENDEDORES
DEL TERMINAL”. CUMANÁ, ESTADO SUCRE, AÑO 2024.**

Autoras:

Bra. Ángeles J. Parejo P.

C.I. V-26.721.506

Bra. Elimar O. Sotillet O.

C.I. V-27.626.089

Profesora:

Dra. Yaneth Guzmán Rosillo

**Trabajo de Grado, modalidad Cursos Especiales de Grado, presentado como requisito
parcial para optar al Título de Licenciadas en Sociología.**

Cumaná, abril de 2024.

AVAL DEL TUTOR

**UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE CUMANÁ
ESCUELA DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA
CURSOS ESPECIALES DE GRADO**

**LOS EMPRENDIMIENTOS COMO ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA EN EL
CONTEXTO DE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA: “SAMTER EMPRENDEDORES
DEL TERMINAL”. CUMANÁ, ESTADO SUCRE, AÑO 2024.**

Autores:

Bra. Ángeles J. Parejo P.

C.I. V-26.721.506

Bra. Elimar O. Sotillet O.

C.I. V-27.626.089

Asesor:

Dra. Yaneth Guzmán Rosillo

ACTA DE APROBACIÓN DEL JURADO

Trabajo de Grado aprobado en nombre de la Universidad de Oriente, por el siguiente jurado calificador

A black rectangular box containing a handwritten signature in blue ink. The signature is cursive and appears to read 'Yaneth Guzmán Rosillo'.

**Dra. Yaneth Guzmán Rosillo
TUTOR**

DEDICATORIA

Ante todo, le dedico este logro a Dios todopoderoso, quien nunca me ha abandonado, ayudándome en todo momento, dándome la fortaleza para culminar una meta más en la vida.

A mis padres Maritza Ortiz y Eli David Sotillet, por ser un pilar fundamental en mi vida, por su ejemplo, apoyo y amor incondicional.

A mi hermana Damarys Sotillet, por su cariño, aliento y apoyo para mí. Por ser uno de mis ejemplos de superación y perseverancia. Enseñándome a no dejarme vencer a pesar de las dificultades que se presentan en el camino.

Elimar Omaira Sotillet Ortiz.

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía y fortaleza a lo largo de todo este camino.

A mis padres: Marleny Parejo y Enrique Parejo, cuyo apoyo incondicional y amor constante han sido mi mayor fuente de inspiración y motivación.

A mi hermano: Angel Parejo, por su apoyo y respaldo necesario para seguir mis sueños.

Y a mi novio: Miguel Salazar, por su paciencia, comprensión y amor, que me han dado fuerzas para seguir adelante. Gracias por ser mi compañero y por siempre apoyarme en cada momento.

Ángeles José Parejo Parejo

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por guiarme en el camino correcto, por la fortaleza que me ha dado para seguir adelante, haberme dado salud y permitirme culminar mi carrera universitaria.

A mis padres por todo el apoyo que me han dado. Por cuidarme, protegerme y estar siempre presentes. Sus enseñanzas y consejos han sido fundamentales para llegar a hacer la persona que soy ahora.

A mi hermana, a quien quiero con todo mi corazón. Por ser mi mejor amiga y mi apoyo en todo momento. A quien puedo acudir cualquiera sea la situación.

A mis tíos Ana y Reinaldo Ortiz les agradezco por todo el apoyo, cuidado y hospedaje que me brindaron durante mi carrera universitaria.

A mis seres queridos que ya no están conmigo, a mis abuelos Carmen Omaira Velásquez, Francisco Antonio Sotillet y a mi tía Luz Mary Sotillet, sé que están en un mejor lugar y si estuvieran aquí estarían muy felices por verme alcanzar una nueva meta.

A la profesora Yaneth Guzmán Rosillo, quien fue nuestra asesora. Gracias por su tiempo, dedicación, guía y conocimientos compartidos durante este proceso.

A la Universidad de Oriente, y al departamento de Licenciatura en Sociología por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de formarme académicamente.

A mi compañera de trabajo de grado, Ángeles Parejo por todo el esfuerzo, dedicación y trabajo que invertimos juntas para culminar nuestra investigación. ¡Lo logramos!

Al grupo de emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná por su colaboración durante la ejecución de este trabajo de grado.

A todas aquellas personas que pusieron un granito de arena para que yo pudiera alcanzar mi meta.

Elimar Omaira Sotillet Ortiz.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas y entidades que, de una u otra forma, han sido parte fundamental en la realización de este proyecto.

En primer lugar, a Dios, por darme la fuerza y la sabiduría necesaria para llevar a cabo este trabajo.

A mis padres, quienes siempre me han brindado su amor, apoyo incondicional y motivación para seguir adelante.

A mi hermano, por su constante apoyo.

A mis amigos, por estar siempre presente, ofreciéndome su apoyo moral y su amistad sincera, lo que me ha dado la energía para continuar.

A mi novio, gracias por ser mi compañero incondicional, por ayudarme a mantener la calma ya seguir adelante con confianza.

A mi compañera de estudio, por su dedicación, compromiso y trabajo en equipo. Gracias por compartir este viaje académico y por enriquecer este proyecto con tus valiosas ideas.

A nuestra asesora Yaneth Guzmán Rosillo, por su orientación, consejos y dedicación. Gracias por guiarnos con profesionalismo y por ayudar a dar forma a este proyecto, siempre con sabiduría y paciencia.

A los emprendedores y administración del Terminal de Pasajeros de Cumaná, por su colaboración y apoyo, brindándonos el espacio y la oportunidad de realizar nuestra investigación, contribuyendo así al desarrollo académico y social de nuestra comunidad.

A todos ustedes, mi más profundo agradecimiento por ser parte de este logro.

Ángeles José Parejo Parejo

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIAS	II
AGRADECIMIENTOS.....	V
INDICE DE CUADROS.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
RESUMEN.....	XII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	4
EL PROBLEMA	4
<i>1.1 Planteamiento del Problema.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2 Objetivos de la investigación.....</i>	<i>9</i>
1.2.1 Objetivo general.....	9
1.2.2 Objetivos específicos	9
<i>1.3 Justificación</i>	<i>9</i>
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO.....	11
<i>2.1 Antecedentes de la investigación</i>	<i>11</i>
2.1.1 Internacionales	11
2.1.2 Nacionales.....	12
2.1.3 Locales	13
<i>2.2 Bases teóricas</i>	<i>15</i>
2.2.1 Conceptualización del emprendedor.....	15
2.2.2 Características del emprendedor	17
2.2.3 Tipos de emprendimiento:	17
2.2.4 Ecosistema emprendedor	19
2.2.4.1 Componentes del ecosistema emprendedor	19
2.2.5 Jerarquía de las necesidades humanas	20
2.2.6 Teoría del sistema social.....	23

2.3 Bases legales.....	24
2.3.1 Artículo 112: Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999).....	24
2.3.2 Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (2021)	24
CAPÍTULO III.....	27
MARCO METODOLÓGICO	27
3.1 Paradigma.....	27
3.2 Nivel de la investigación.....	27
3.3 Diseño de investigación	28
3.4 Población y Muestra	28
3.4.1 Población.....	28
3.4.2 Muestra	28
3.5 Fuentes de información.....	29
3.5.1 Fuentes primarias	29
3.5.2 Fuentes secundarias	29
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	30
3.7 Técnicas de Procesamiento, Presentación y Análisis de Datos	30
CAPÍTULO IV	31
ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS DATOS	31
4.1 Características demográficas y socioeconómicas de los “Emprendedores del Terminal”	31
4.2 Motivos que incentivan la actividad emprendedora de los “Emprendedores del Terminal”	39
4.3 Efectos de los emprendimientos en la estabilidad económica y social de la familia de los “Emprendedores del Terminal”	44
4.4 Limitaciones que enfrentan los “Emprendedores del Terminal” para la sostenibilidad de sus negocios.	50
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	63
CONCLUSIONES	63
RECOMENDACIONES	65

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	66
ANEXOS.....	71

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el rango de edades.....	31
Cuadro 2 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el género.	32
Cuadro 3 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el estado civil.	33
Cuadro 4 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el nivel de instrucción académica.	34
Cuadro 5 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el número de carga familiar.	35
Cuadro 6 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el lugar de residencia.	36
Cuadro 7 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según el tiempo de ejercicio de la actividad emprendedora.	37
Cuadro 8 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según los productos ofrecidos.	38
Cuadro 9 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según la existencia de ingresos adicionales al emprendimiento.	39
Cuadro 10 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según la iniciativa que los llevó a emprender.	40
Cuadro 11 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el motivo que los guió a la elección de este espacio para la ejercer la actividad emprendedora.	42
Cuadro 12 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según la situación laboral antes de emprender.	43
Cuadro 13 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la percepción de los ingresos del emprendimiento, para cubrir las necesidades básicas.	45

Cuadro 14 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según el nivel de satisfacción de la actividad emprendedora.	47
Cuadro 15 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la importancia del apoyo familiar para continuidad de la actividad emprendedora.	48
Cuadro 16 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según el presupuesto total del hogar.	49
Cuadro 17 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la participación en capacitaciones o programas de emprendimiento.	50
Cuadro 18 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la descripción del entorno.	51
Cuadro 19 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la fuente de financiamiento utilizadas.	53
Cuadro 20 Distribución absoluta y porcentual de los emprendimientos del terminal de pasajeros de Cumaná, según la capacidad de los márgenes de ganancia para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.	54
Cuadro 21 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según las dificultades que enfrentan para la obtención de insumos para su emprendimiento.	55
Cuadro 22 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajero de Cumaná, según la existencia de dificultades asociadas a permisos, licencias o normativas legales que afecten el emprendimiento.	57
Cuadro 23 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la percepción de la crisis económica en sus emprendimientos.	58
Cuadro 24 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la afectación de los emprendimientos por la competencia dentro de este espacio.	59
Cuadro 25 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la disminución de clientes debido a la situación económica del país.	61



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

Los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica: “SAMTER emprendedores del terminal”. Cumaná, estado Sucre, año 2024.

Autoras:

Bra. Ángeles J. Parejo P.

C.I. V-26.721.506

Bra. Elimar O. Sotillet O.

C.I. V-27.626.089

Profesora:

Dra. Yaneth Guzmán Rosillo

RESUMEN

El emprendimiento como respuesta ante la adversidad, se ha consolidado como una opción para generar ingresos en contextos de crisis. Este implica asumir riesgos, innovar y gestionar recursos para desarrollar productos o servicios que satisfagan una necesidad en el mercado. En este sentido, el presente estudio, tiene como objetivo, analizar el papel de los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica, específicamente en el caso de "SAMTER: Emprendedores del Terminal". Cumaná, estado Sucre, año 2024. Desde los fundamentos teóricos, el término emprendimiento se contextualiza a partir de las perspectivas de Joseph Schumpeter, Richard Cantillon y Jean-Baptiste Say. Desde un enfoque sociológico, el emprendimiento puede ser explicado por la teoría “sistema social” de Talcott Parsons, entendiendo esta actividad como parte del sistema que contribuye al equilibrio económico y social. Igualmente, la teoría de Abraham Maslow, la Jerarquía de las necesidades humanas La metodología incluyó una investigación de campo de nivel descriptivo. Analizando a la población en su totalidad sin muestreo. Para la recolección de datos, se utilizó la técnica de la encuesta, lo que permitió obtener información directa de los actores clave sobre sus motivaciones, desafíos y estrategias. Lo que dio paso a concluir que los emprendimientos en el terminal de pasajeros de Cumaná no solo constituyen una estrategia de supervivencia ante la crisis, sino que representan una oportunidad para la reinversión económica en la región. La actividad emprendedora, más allá de permitirles cubrir sus necesidades básicas, les otorga a estos trabajadores un nivel de autonomía invaluable en tiempos difíciles.

Palabras Clave: emprendimiento, crisis, socioeconomía, estrategia, reinversión.

INTRODUCCIÓN

El concepto de emprender e innovar, anteriormente se atribuía solamente a personas de negocios y a profesionales con formación específica en áreas como administración, finanzas o marketing, sin embargo, en la actualidad, su perspectiva ha cambiado radicalmente. Hoy en día, el emprendimiento se ha democratizado y se reconoce que cualquier individuo, sin importar su formación académica o experiencia laboral, puede ser considerado un emprendedor si posee la disposición y el deseo de emprender.

En su esencia, representa mucho más que la creación de nuevas empresas, es un fenómeno que abarca la innovación, la creatividad y la capacidad de identificar y aprovechar oportunidades. El emprendedor actúa como un agente de cambio, rompiendo con los esquemas tradicionales mediante la introducción de nuevos productos, servicios o procesos que impulsan el progreso económico. Los emprendedores no solo asumen riesgos financieros, sino que son también motores de la innovación, capaces de generar impactos significativos en diversos sectores e industrias.

En este contexto, el emprendimiento tiene un papel esencial en la dinamización de las economías modernas, ya que fomenta la competencia, impulsa el desarrollo tecnológico y crea empleos que, de otra manera, no existirían. Además, los emprendedores se adaptan a las necesidades cambiantes del mercado y responden con agilidad ante crisis económicas, fluctuaciones del mercado y demandas de los consumidores.

Teniendo en cuenta todo lo mencionado, resulta interesante enfocar esta investigación en el análisis de esta población, centrándonos en el emprendimiento como una estrategia de supervivencia en contextos de crisis, como el que enfrenta Venezuela en la actualidad, específicamente en la ciudad de Cumaná. En este país, donde la inestabilidad económica y social ha llevado a una profunda transformación de la vida cotidiana, el emprendimiento se ha convertido en una respuesta vital para muchos ciudadanos que buscan no solo subsistir, sino también prosperar en medio de la dificultad.

Desde un enfoque metodológico, la investigación estará guiada bajo el paradigma funcional estructuralista, el cual es una corriente clásica de la sociología que considera que las instituciones y estructuras sociales cumplen roles fundamentales para preservar el orden en la

sociedad. A través de esta lente, el emprendimiento se percibe no solo como un motor económico, sino como un mecanismo que contribuye a la adaptación y evolución de la sociedad en su conjunto. De igual manera, la investigación se circunscribe a un nivel descriptivo con un diseño de campo. Para recolectar la información se utilizará la técnica de la encuesta tipo cuestionario dirigida a los emprendedores del terminal de Cumaná “SAMTER”.

Como basamento teórico se hará uso de los aportes de diversos autores: Bonilla y Espinoza (2020) que analizan el emprendimiento como estrategia de sobrevivencia ante el desempleo; Sandoval (2023), que examina la influencia del emprendimiento en la generación de empleo post-COVID-19; Ayala (2022), que analiza el emprendimiento como factor de recuperación económica en Venezuela, y el trabajo de Rojas (2013), que describe el perfil del joven emprendedor en el país; entre otros estudios y teorías que proporcionan un marco de referencia sólido para entender cómo el emprendimiento puede ser una herramienta vital en contextos de crisis, permitiendo identificar las características y motivaciones de los emprendedores en un entorno económico desafiante. Finalmente, el trabajo estará estructurado en los siguientes apartados:

Capítulo I: Se abordará el problema de investigación, donde se describirán los aspectos fundamentales de como la problemática se ha manifestado, concluyendo con las interrogantes que se indagarán a lo largo del estudio. Seguidamente esta sección también establecerá el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación, así como la justificación que explicará los motivos por los cuales se llevará a cabo el proyecto.

Capítulo II: Se desarrollará el marco teórico, donde se presentarán los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y las bases legales, todo ello fundamentado en la literatura existente.

Capítulo III: Se enfocará en la metodología utilizada para llevar a cabo la investigación. Se describirá el paradigma, el nivel de la investigación, el diseño del estudio, la población y la muestra objeto de análisis, las fuentes de información, las técnicas e instrumentos que se utilizarán para la recolección de los datos y culminará con las técnicas de procesamiento y análisis de los datos.

Capítulo IV: Se presentará la interpretación y análisis de los datos recopilados durante la investigación, los cuales serán estudiados para responder a los objetivos establecidos, enfocados

en el análisis de los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica.

Por último, se exponen las conclusiones como resultado de la reflexión sobre los hallazgos más relevantes, seguidas de las recomendaciones pertinentes, la bibliografía y los anexos correspondiente.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

La sociedad venezolana, por naturaleza, posee un espíritu emprendedor, especialmente en momentos críticos, como los que han atravesado muchos países en los últimos años. Según el informe emitido por “El Monitor Global de Emprendimiento” (GEM, por sus siglas en inglés), sirve como una herramienta para identificar el porcentaje de la población que participa en actividades emprendedoras. En el año 2022 y 2023, el “Centro de Emprendedores del Instituto de Estudios Superiores de Administración” (IESA), junto con la Universidad Católica Andrés Bello, realizaron este estudio; señalando que, de 45 países estudiados, las ocho primeras posiciones estuvieron ocupadas por países de América Latina y el Caribe.

Latinoamérica es la región con mayor dinamismo emprendedor en el mundo, aunque en muchas ocasiones los proyectos carecen del componente innovador. En este mismo estudio, Venezuela se posicionó en el puesto número 7, lo que indica que este país ha emergido como uno de los países que ha experimentado el auge del emprendimiento. Sin embargo, está inmersa en una crisis constante, con repercusiones devastadoras desde el colapso de los precios del petróleo en 2014, lo que ha generado una serie de problemas económicos, sociales y políticos (hiperinflación, desempleo masivo, desabastecimiento de bienes básicos, un éxodo masivo de la población, un control cambiario irregular y un salario mínimo insuficiente).

El origen de la crisis económica venezolana, se encuentra interrelacionado entre varios factores. Uno de los principales es la dependencia excesiva del petróleo, que según lo consultado en el artículo del Real Instituto “ElCano” (basado en las últimas cifras publicadas por la balanza de pagos del año 2015), constituye aproximadamente el 95% de los ingresos por exportaciones del país. La caída abrupta de los precios del petróleo en 2014 golpeó duramente la economía venezolana, reduciendo drásticamente los ingresos del gobierno. Esta situación se vio agravada por una mala gestión económica, marcada por políticas de control cambiario, expropiaciones y una alta corrupción, que desmejoraron la confianza en el sistema económico del país.

Dicha crisis, se ve reflejada por los índices de inflación establecidos por el “Observatorio Venezolano de Finanzas” (OVF). El cual expone que, en el año 2023, la tasa de inflación en Venezuela disminuyó a 193% desde el 305% de 2022, debido principalmente a una menor depreciación del bolívar y a una base de comparación favorable. La intervención activa del Banco Central de Venezuela (BCV) en el mercado cambiario limitó el aumento del precio del dólar al 106% en 2023, comparado con el 281% de 2022. Sin embargo, la política de reducción de los salarios reales ha disminuido la capacidad de compra de los consumidores, y la inflación sigue siendo alta, con un impacto negativo en las cuentas fiscales y las exportaciones no petroleras.

Frente a esta situación, las personas buscan resolver problemas cotidianos, empezando por sus asuntos personales y buscan alternativas para generar ingresos o solucionar los desafíos que impone dicha situación. Hoy en día, arriesgarse a emprender en un negocio implica enfrentar numerosos riesgos y no es una decisión que se tome a la ligera. Sin embargo, en el caso de Venezuela, ante la falta de estabilidad económica, emprender se convierte en un riesgo que vale la pena asumir. Además, cabe resaltar que la tasa de desempleo aumenta en los venezolanos mayores de 30 años, y se estima que gran parte de la población vive en condiciones de pobreza, de acuerdo a un estudio realizado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) y los resultados de la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) denominada “Radiografía de la vulnerabilidad social en Venezuela y propuestas de políticas públicas”; casi la mitad de los venezolanos en edad productiva no están trabajando. Por tanto, hay una amplia mano de obra que no está siendo empleada. Entre la falta de empleo formal y la reducción de los salarios reales han llevado a una situación donde gran parte de la población debe buscar alternativas para su supervivencia diaria.

En este contexto, la importancia de formar emprendedores se hace evidente; como lo demostró Estados Unidos durante los años 60. De acuerdo con Hidalgo (2014), la formación de emprendedores surgió como una respuesta a la recesión económica de la época, impulsando la capacitación de profesionales con habilidades para crear y gestionar empresas. Este proceso permitió que emprendedores visionarios, como Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple), Sam Walton (Wal-Mart) y Arthur Blank (Home Depot), lideraran nuevas actividades económicas y aplicaran esa capacidad de innovación que Schumpeter consideraba esencial. Además, para el año 2004, cerca del 60% de las universidades estadounidenses ya ofrecían cursos sobre

emprendimiento, lo que muestra cómo esta tendencia ha sido clave no solo en economías desarrolladas, sino también en vías de desarrollo, como un camino para fortalecer el crecimiento económico a través de empresas innovadoras.

Esto ha dado lugar a la expansión de emprendimientos como una estrategia de supervivencia en un contexto donde las oportunidades laborales formales son prácticamente inexistentes. Provocando la necesidad de trabajar por cuenta propia en diversos ámbitos que, aunque pudieran ocasionar mejores ingresos, no cuentan con estabilidad profesional ni prestaciones sociales. Por ende, el rol del emprendimiento en el desarrollo económico, social y cultural ha cobrado gran importancia en la actualidad, debido a la necesidad de muchas personas de alcanzar independencia y estabilidad económica. Los emprendedores han sido reconocidos como catalizadores del crecimiento económico de dichos sistemas, como agentes que buscan nuevos productos y mercados y establecen novedosas unidades productivas, generan empleo e implementan innovaciones para incrementar la productividad (Audretsch y Thurik; citado en Torres, 2010).

Esta visión se complementa con la teoría expuesta por el economista austriaco Joseph Schumpeter (1967), ampliamente reconocido por sus aportes fundamentales a la teoría del emprendimiento. En su obra "The Theory of Economic Development" presenta al emprendedor como un agente central del cambio económico y la innovación. Para él, los emprendedores no son simplemente gestores de empresas que asumen riesgos financieros, sino que son innovadores en búsqueda de oportunidades para crear productos, servicios o procesos que no existían previamente. Esta innovación no se limita a la creación de nuevos productos, sino que también incluye la implementación de nuevas técnicas de producción, la apertura de nuevos mercados y la reorganización de las industrias. Los emprendedores según Schumpeter, son vistos como visionarios que desafían el statu quo, impulsando el progreso económico a través de su creatividad y audacia.

En tal sentido, se entiende por emprendimiento, aquellas actividades que inicia una persona, ya sea en el ámbito económico, social o político, que prevé al individuo, como un detector de oportunidades de negocio, con la capacidad de organizar los recursos necesarios para llevar a cabo cierta actividad financiera. Esta visión se conecta directamente con la idea de Schumpeter, quien destaca al emprendedor como un agente de cambio e innovación, capaz de

transformar el entorno económico mediante la creación de nuevos productos, mercados o procesos.

En Venezuela, el estudio del GEM (2022-2023) evalúa la “Tasa de Actividad Emprendedora Total” (TEA), también conocida como “Tasa de Emprendimiento Temprano”, la cual indica el porcentaje de la población adulta que se encuentra en el proceso emprendedor. Los datos recolectados muestran, según este informe, que la tasa de actividad emprendedora como porcentaje de la población adulta (18 a 64 años) aumentó 2 puntos porcentuales (p.p.) en 2022, con relación al año 2011, pasando del 17% al 19%. En términos del total de población no se registraron mayores diferencias, es decir, de 2,9 a 3 millones de personas. Sin embargo, para el año 2023, la tasa de actividad emprendedora se incrementó de forma significativa, al pasar de 19% a 28% (9 p.p.), lo que representa una población adulta de 4,7 millones de emprendedores.

Tomando como referencia este crecimiento, a nivel nacional, se observa que en el estado Sucre la actividad emprendedora también ha ascendido, por lo que diversos entes, tanto públicos como privados, se han pronunciado a favor de los individuos, facilitándoles las herramientas necesarias para la ejecución y adquisición de conocimientos, habilidades, competencias y destrezas en las diversas áreas vinculadas con el emprendimiento. Tal es el caso de la propuesta de Fe y Alegría para el desarrollo social: “Emprender con propósito”; cuyo objetivo es desarrollar una serie de competencias o aptitudes en el campo laboral y la búsqueda de mayores oportunidades de inserción laboral para los jóvenes. En este espacio se les invita a los jóvenes a entender que emprender es empoderarse. dando soluciones reales, que mejoren su calidad de vida. La intención es que desarrollen habilidades para emprender y empoderarse, utilizando el emprendimiento como un mecanismo para la inserción laboral de jóvenes y adultos en oficios de diversas áreas como: repostería, panadería, barbería, corte y costura, cejas y pestañas, peluquería, entre otros.

En la misma línea, la Corporación Socialista de Desarrollo del estado Sucre (Corposucre) otorgó en el año 2023 un total de 151 financiamientos a emprendedores locales en colaboración con la entidad bancaria llamada “Bancamiga”. La cual tiene como objetivo principal fortalecer la economía productiva del Estado mediante el fomento del emprendimiento, beneficiando a los municipios del estado Sucre (Montes, Sucre, Bermúdez, Arismendi, Benítez, Mariño y Cruz Salmerón Acosta). Pese a que no todas las personas han sido beneficiadas con estos financiamientos, en la ciudad de Cumaná se ha visto un incremento en el número de

emprendimientos, impulsados por la necesidad de generar ingresos en medio de la crisis. Estos, pese a las adversidades, juegan un papel crucial en la economía local y en la mejora de la calidad de vida de los emprendedores y sus familias.

Específicamente en el terminal de pasajeros de la Ciudad de Cumaná, ubicado en el sector “Las Palomas”, se encuentra un grupo organizado de emprendedores: Servicio Autónomo Municipal de Terminales Terrestre de Pasajeros (SAMTER) “Emprendedores del Terminal”, conformada por un colectivo de aproximadamente veintiséis (26) personas. Estos emprendedores han establecido una serie de actividades económicas que van desde la venta de alimentos y productos básicos, hasta servicios diversos, adaptándose a las necesidades y demandas de la población local. Al ser el terminal un lugar de gran afluencia de pasajeros los cuales son posibles consumidores de sus productos. Surge con la iniciativa de formalizar esta organización y así tener más control entre ellos, dentro de este espacio. Para esto cuentan con un uniforme que los distingue, a la vez su jerarquía está compuesta por cuatro voceros que cumplen una labor representativa y reguladora ante cualquier eventualidad.

Expuestos todos estos datos y tomando en cuenta que por medio de la actividad emprendimiento los individuos enfrentan la crisis socioeconómica del país como una estrategia de supervivencia, las preguntas de investigación que guiarán este estudio son las siguientes: ¿cuáles son las características demográficas y socioeconómicas de los emprendedores?, ¿cuáles son los motivos que incentivan la actividad emprendedora en la comunidad de los “Emprendedores del Terminal” en Cumaná, estado Sucre, en el año 2024?, ¿qué efectos produce el emprendimiento en la estabilidad económica y social de las familias de los emprendedores? y ¿qué limitaciones enfrentan los “Emprendedores del Terminal” para la sostenibilidad de sus emprendimientos en Cumaná, estado Sucre, año 2024?

Este trabajo de investigación permitirá comprender como los emprendimientos se presentan como una estrategia de supervivencia para la población, así como sus efectos en la calidad de vida de los emprendedores. Centrándose en cómo los emprendedores locales responden y se adaptan a la crisis socioeconómica que afecta a Venezuela, con énfasis en aspectos socioculturales, económicos y laborales. Por tanto, esta investigación es esencial para abordar los desafíos actuales y promover el desarrollo sostenible en Cumaná y, por extensión, en toda Venezuela.

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo general

-Analizar los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica: “SAMTER Emprendedores del Terminal”. Cumaná, estado Sucre, año 2024.

1.2.2 Objetivos específicos

-Describir las características demográficas y socioeconómicas de los “SAMTER Emprendedores del Terminal”. Cumaná, estado Sucre, año 2024.

-Identificar los motivos que incentivan la actividad emprendedora en la comunidad, de los “SAMTER Emprendedores del Terminal” en Cumaná, estado Sucre, en el año 2024.

-Determinar el efecto de los emprendimientos en la estabilidad económica y social de las familias de los “Emprendedores del Terminal”. Cumaná, estado Sucre, año 2024.

-Examinar las limitaciones que enfrentan los “Emprendedores del Terminal” para la sostenibilidad de sus emprendimientos en Cumaná, estado Sucre, año 2024.

1.3 Justificación

La creciente dependencia de pequeños negocios para subsistir debido a la falta de empleo y la escasez de recursos hace necesario entender las dinámicas y desafíos que enfrentan estos emprendedores. En tal sentido, la investigación se justifica por las siguientes razones:

En primer lugar, tomando en consideración que en Venezuela existen pocos estudios sociológicos que examinen el impacto de los emprendimientos en la vida cotidiana y en la estructura social, se pretende analizar cómo estas iniciativas económicas surgen como respuesta a la crisis y sus efectos a nivel individual y colectivo. Ya que el emprendimiento ofrece una comprensión de cómo las dinámicas económicas y sociales influyen en la estructura social de un país.

En segundo lugar, será de beneficio para la comunidad de emprendedores del terminal de Cumaná puesto que por este medio de investigación se les proporciona una herramienta con la cual pueden compartir sus experiencias y necesidades, fomentando un sentido de comunidad y colaboración esencial para su sostenibilidad y crecimiento.

En tercer lugar, para la Universidad de Oriente, núcleo de Sucre, esta investigación representa una oportunidad de generar conocimiento relevante y contextualizado que contribuye tanto al ámbito académico como al desarrollo local. El estudio enriquecerá la oferta académica mediante la incorporación de casos prácticos y datos empíricos en la enseñanza, fortaleciendo la formación de los estudiantes y promoviendo una educación orientada a la realidad social y económica del país.

En cuarto lugar, representa una valiosa oportunidad para las investigadoras de contribuir significativamente al conocimiento de las dinámicas de supervivencia económica en contextos de crisis. A través de la investigación, se desarrollarán habilidades metodológicas y analíticas esenciales en el campo de la sociología. Además, el estudio permitirá establecer conexiones directas con la comunidad de emprendedores, enriqueciendo la perspectiva y comprensión de la resiliencia social y económica.

En quinto y último lugar, el resultado de este estudio puede contribuir para formar y fortalecer políticas públicas y programas de apoyo que promuevan el emprendimiento y la resiliencia económica en otras regiones afectadas por circunstancias similares.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Internacionales

Bonilla M. Keylin T. y Espinoza C. Cherlyn V. (2020), en su tesis realizada en la “Universidad Libre de Costa Rica”, para optar al Grado Académico de Licenciatura en Trabajo Social; “El emprendimiento como estrategia de sobrevivencia ante el desempleo y su impacto en el desarrollo social y la calidad de vida de hombres y mujeres en edades entre 20 a 55 años, así como las estrategias promovidas desde programas y proyectos sociales en el cantón de La Cruz, Guanacaste, en un periodo de enero 2019 a enero 2020”. Se plantearon como objetivo analizar el emprendimiento como estrategia de sobrevivencia ante el desempleo y su impacto en el desarrollo social y la calidad de vida de hombres y mujeres en edades entre 20 a 55 años. Emplearon una investigación de tipo descriptivo, bajo un enfoque cualitativo, lo que permitió un acercamiento al objeto de estudio de manera integral; obteniendo, así como principales conclusiones que el emprendedor presenta diversas características y situaciones que le han impulsado a iniciar un negocio o proyecto para satisfacer sus necesidades básicas y mejorar su calidad de vida. Evidenciando la vulnerabilidad social, la falta de recursos económicos, el apoyo familiar y la predominancia de un trabajo independiente como factores que influyeron al individuo a adentrarse en el emprendimiento.

En este sentido, este trabajo de investigación presenta cómo el emprendimiento se convierte en una opción vital frente a la crisis económica y el desempleo. Aunque en contextos geográficos diferentes, este proporciona un marco de referencia sólido y relevante para explorar el fenómeno del emprendimiento en el contexto específico de Cumaná. En tal caso, desarrolla la importancia del apoyo social y económico para los emprendedores, proporcionando una comprensión integral de las motivaciones y desafíos que enfrentan estos individuos y que pueden estar vinculados a nuestro objeto de estudio.

Sandoval R. Aron R. (2023). En su tesis titulada “el Emprendimiento de negocios y su influencia sobre la Generación de Empleo, Post COVID 19, Distrito de Tumbes, Perú, 2022” para optar al título de Licenciado en Administración. Se plantea como objetivo general;

determinar de qué manera el emprendimiento de negocios influye sobre la Generación de empleo post Covid-19, en el Distrito de Tumbes, Perú, 2022. En la cual aplicaron una metodología de nivel descriptiva correlacional, no experimental transaccional, utilizando la técnica del cuestionario a 306 propietarios de negocios como persona natural con negocio del Distrito de Tumbes. Concluyendo que, la pandemia permitió a los emprendedores detectar necesidades, aprovechar oportunidades y asumir riesgos con herramientas tecnológicas, generando empleo y autoempleo, mostraron habilidades para detectar necesidades insatisfechas en el mercado; aprovechando las oportunidades para crear productos y servicios innovadores a pesar de la crisis.

Este proyecto estudió el emprendimiento en un contexto de crisis global como la pandemia de COVID-19 en Perú. Este escenario será utilizado como punto de referencia para este proyecto de investigación, en el que se analizará como los emprendimientos se emplean no solo como una forma de sobrevivir, sino también como una estrategia para mejorar su calidad de vida. Al comparar estos dos escenarios, se busca comprender las similitudes y diferencias en las respuestas emprendedoras frente a crisis distintas, explorando cómo el emprendimiento se convierte en un mecanismo de resiliencia y adaptación en situaciones adversas.

2.1.2 Nacionales

Ayala, Mariana (2022). En su trabajo titulado “Análisis del emprendimiento como factor de recuperación del crecimiento económico en Venezuela en el año 2021”. Investigación presentada y aceptada como Trabajo Especial de Grado de acuerdo a las normativas de la Escuela de Economía y de FACES – UC. Tiene como objetivo general: analizar el emprendimiento como factor de recuperación del crecimiento económico en Venezuela en el año 2021. La metodología utilizada para dicho estudio fue de carácter documental, se implementaron categorías de análisis para revisar los índices de emprendimiento y así dar respuesta a los objetivos de la investigación.

Se concluyó que la innovación es un elemento común en las diversas perspectivas económicas sobre el emprendimiento, lo que permite diferenciar una actividad económica tradicional de un emprendimiento. Desde una perspectiva institucional, el Estado desempeña un papel crucial en la creación de un ecosistema favorable para el emprendimiento. Políticas públicas adecuadas pueden facilitar las transacciones y promover el emprendimiento a través de marcos institucionales sólidos. No obstante, los indicadores muestran un deterioro del ecosistema emprendedor en Venezuela debido a las condiciones económicas adversas. A pesar de ello,

existe una notable presencia de emprendimientos tanto formales como informales, impulsados por la necesidad económica y la falta de incentivos laborales tradicionales, lo que resulta en un impacto limitado en el crecimiento económico debido a las condiciones adversas y la falta de apoyo estructural.

Tomando en consideración lo expuesto, este proyecto sirve de base para comprender como puede afectar el emprendimiento en el crecimiento económico venezolano debido a que se evidencia para el año 2021, el declive económico, ocasiona que la actividad emprendedora no tenga una repercusión positiva en el aspecto económico; sirviendo, así como punto de comparación con el presente estudio.

Por su parte, Rojas A. Carlos E. (2013). Realizó su trabajo de investigación “perfil del joven emprendedor en Venezuela”. Para optar al título de licenciado en relaciones industriales. Este autor se planteó como principal objetivo describir el perfil del joven emprendedor en Venezuela, tomando como base los datos suministrados por el *Globals Entrepreneurship Monitor* del año 2009. Utilizó una metodología de tipo descriptivo, su objeto de estudio, jóvenes entre 18 a 34 años de edad, como unidad de análisis extraídos de la investigación realizada por el GEM. Concluyendo que el emprendimiento se ha convertido en una herramienta para superar las barreras socioeconómicas de gran porcentaje de la población alrededor del mundo. Siendo el tipo de emprendimiento más representativo el independiente, el cual está caracterizado por la primera etapa del proceso de establecer un negocio propio.

En correlación con el tema de estudio, este tiene pertinencia, al integrar estas aportaciones, la nueva investigación puede beneficiarse de un conocimiento profundo sobre el perfil sociodemográfico, las habilidades y los recursos de los jóvenes emprendedores, así como sus respuestas a las adversidades económicas. Esto permite contextualizar mejor las estrategias de supervivencia empleadas por los emprendedores de SAMTER en Cumaná, quienes, como parte de una generación joven, enfrentan desafíos similares.

2.1.3 Locales

Campos Adrián, Campos Adriannys, Ortiz Asdrúbal (2012), en su proyecto de curso especial de grado presentado como requisito parcial para optar a los títulos de licenciados en administración y contaduría pública. Titulado: Emprendimiento informal: propuesta para su formalización como contribuyente municipal. Caso: emprendedores informales del municipio Sucre, estado Sucre. Periodo mayo- julio 2012. Cuyo objetivo general fue proponer un plan para

la formalización de los emprendedores informales como contribuyentes municipales en el municipio Sucre, estado Sucre. Implementando una investigación de campo de nivel descriptivo. Entre sus conclusiones más notables, fue que las consecuencias del proceso de recesión económica y la crisis que ha afectado a Venezuela en los últimos años han contribuido al crecimiento del sector informal de la economía, es decir, de aquellas actividades ejercidas con fines lucrativos. Y que la mayoría de los emprendedores informales afirman que esta actividad representa una forma de vida y constituye su principal fuente de ingresos para subsistir.

Este referente de investigación permite comprender la evolución y persistencia del fenómeno de los emprendimientos informales en el contexto de la crisis económica en Venezuela. Este estudio previo proporciona un análisis detallado de cómo la recesión económica ha influido en el crecimiento del sector informal y plantea soluciones como la formalización de estos emprendedores. Al utilizar este antecedente, el nuevo proyecto puede comparar cómo han cambiado o se han mantenido las condiciones y estrategias de los emprendedores informales en un contexto similar, pero más reciente. Además, permite identificar continuidades y diferencias en las respuestas de los emprendedores ante la crisis, enriqueciendo el análisis y validando la relevancia del fenómeno estudiado.

Díaz A. María V. y Bravo La. Arlenis J. (2021) Trabajo de Grado, modalidad tesis, presentado como requisito parcial para optar al Título de Licenciatura en Sociología. Bajo el título de investigación: “El micro emprendimiento femenino en el casco central de la ciudad de Carúpano, año 2020”. Se plantearon como objetivo general: analizar el micro emprendimiento femenino en el casco central de la ciudad de Carúpano. Año 2020. Utilizando una metodología de estudio de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y su diseño de campo. Cuyos resultados concluyentes demuestran que las féminas micro emprendedoras de la población objeto de estudio son inducidas a emprender actividades productivas para cumplir con las exigencias económicas requeridas por agentes sociales como la familia, la cultura y la academia. Así mismo la dinámica comercial de este mercado interviene en sus relaciones de producción determinando su nivel de vida, autonomía financiera, innovación de carteras, oportunidades de crecimiento y capacidad de negociación.

Este estudio, presentado como antecedente de investigación, aunque aborda perspectivas y poblaciones diferentes, comparte un enfoque común con la investigación en curso sobre el papel del emprendimiento en contextos de crisis económica. Ambos estudios resaltan cómo el

emprendimiento se convierte en una estrategia económica alternativa frente a situaciones de crisis.

La investigación sobre el micro-emprendimiento femenino destaca cómo las mujeres emprendedoras son motivadas a crear negocios para satisfacer las demandas económicas de su entorno social, siendo sus actividades influenciadas por factores como la cultura y la familia, lo que da lugar a un mercado distintivo y feminizado. De manera similar, la investigación sobre los emprendedores de SAMTER en Cumaná también aborda el emprendimiento como una respuesta necesaria a la crisis, aunque la población no es en su mayoría mujeres; se cuenta con una población mixta (hombres y mujeres) en un contexto de informalidad en un terminal de transporte. A pesar de sus diferencias, ambos estudios subrayan la importancia del emprendimiento como un medio crucial para alcanzar la autonomía económica y mejorar la calidad de vida en tiempos de crisis.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Conceptualización del emprendedor

El término emprendedor es desarrollado por diversos autores desde el punto de vista económico, entre ellos, se puede hacer referencia a Richard Cantillón, Jhon Batiste Say y Joshep Schumpeter que dieron sus aproximaciones teóricas a lo que actualmente se conoce como emprendedor.

En tal sentido, Cantillón (s/f), define al emprendedor como el agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto (Cantillón (s/f), como se citó en Thornton, 1998). Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él, quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado. Siendo el emprendedor un agente que compra los medios de producción y la combina de manera ordenada para crear un nuevo producto, el cual no tiene la certeza de un retorno seguro y, por tanto, asume los riesgos del mercado operando en un entorno de incertidumbre.

En esta misma línea, Rivera (2011) explica que, según el economista francés Jean-Baptiste Say (1803), un emprendedor es un individuo que actúa como líder, previsor, tomador de riesgos, evaluador de proyectos, y posee la capacidad de movilizar recursos desde una zona de bajo rendimiento hacia otra de mayor productividad. Rivera destaca que Say consideraba al

emprendedor como un innovador y un agente de cambio. De este modo, se presenta al emprendedor no solo como un actor económico, sino también como un líder capaz de transformar estructuras sociales obsoletas en sistemas más eficientes y productivos, sirviendo el emprendimiento como un mecanismo de redistribución del capital y del poder en la sociedad.

Por su parte, Joseph Schumpeter (1942) expresa en su libro *Capitalismo, socialismo y democracia* que:

La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Schumpeter 1942, como se citó en Formichella, 2004, p. 12).

Formichella (2004) describe la función del emprendedor según Schumpeter como la de reformar o revolucionar el patrón de producción mediante la explotación de una invención o una posibilidad técnica no probada. Esta idea introduce el concepto de "destrucción creativa", donde el emprendedor no solo introduce innovaciones, sino que también destruye estructuras sociales y económicas existentes para dar paso a nuevas formas de organización.

En tal sentido, se entiende por emprendimiento, aquellas actividades que inicia una persona, ya sea en el ámbito económico, social o político, que prevé al individuo, como un detector de oportunidades de negocio, con la capacidad de organizar los recursos necesarios para llevar a cabo cierta actividad financiera.

El emprendimiento se encuentra estrechamente ligado a las trayectorias laborales independientes, y a una creciente valorización de la autonomía personal. Estos hechos han llevado a que se lo asocie fuertemente al sector empresarial. Sin embargo, en su gran mayoría estas iniciativas se desarrollan en el mundo del autoempleo y la microempresa, en donde se ven fuertemente condicionadas por las transformaciones a las que se ha hecho referencia.

Por lo que, según esta revisión literaria y su interpretación, a fines de esta investigación el emprendimiento puede entenderse como un proceso complejo que va más allá de la simple creación de negocios. Implica la capacidad de asumir riesgos, liderar cambios y desafiar el statu quo, con el potencial de generar tanto desarrollo económico como transformaciones sociales significativas. El emprendedor, por lo tanto, se convierte en un agente de cambio esencial, cuyo

impacto trasciende lo económico y se manifiesta en la evolución de las estructuras sociales, culturales y productivas.

2.2.2 Características del emprendedor

A diferencia de un ciudadano común, un emprendedor debe poseer una serie de características que le permiten identificar oportunidades donde otros ven obstáculos, tomar decisiones en entornos de incertidumbre, y movilizar recursos de manera efectiva para crear valor. Sin estas cualidades distintivas, sería difícil para un emprendedor enfrentar los retos del mercado y lograr un impacto significativo.

Según lo explicado por Alcaraz (2011), John Kao (1989) describe al emprendedor como una persona con diversas características clave, como el compromiso total, la determinación, la perseverancia, y la capacidad para alcanzar metas. Además, destaca su orientación a las oportunidades, la iniciativa, la responsabilidad y la persistencia en la resolución de problemas. Otras cualidades mencionadas incluyen el realismo, la autoconfianza, altos niveles de energía, búsqueda de retroalimentación, un fuerte control interno, la toma de riesgos calculada, una baja necesidad de estatus y poder, así como integridad, confiabilidad y tolerancia al cambio.

De manera complementaria, Hidalgo (2014, p. 48) destaca dos características clave del emprendedor. La primera es su disposición a asumir riesgos, lo que implica que el emprendedor está dispuesto a invertir tanto su dinero como su tiempo en un proyecto. Esto requiere tener una visión clara de los objetivos y del nivel de riesgo involucrado, tomando decisiones calculadas, no imprudentes. La segunda característica es su capacidad para innovar y adaptarse al cambio. El emprendedor no solo crea nuevas empresas, sino que también mejora y transforma las existentes. Para ello, se necesita una gran fortaleza personal y una energía interna que lo motive a seguir.

2.2.3 Tipos de emprendimiento:

La identidad de cada emprendimiento está intrínsecamente vinculada a la de su fundador, lo que convierte a cada negocio en una expresión única del emprendedor. Sin embargo, a pesar de esta singularidad, es posible identificar patrones comunes que permiten agrupar los emprendimientos en categorías con características similares. Según la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), los emprendedores pueden clasificarse en dos

grandes categorías según su origen: emprendimientos por necesidad y emprendimientos por oportunidad.

El emprendimiento por necesidad surge cuando las personas se ven obligadas a iniciar un negocio debido a la falta de ingresos suficientes para su subsistencia o el deseo de complementar sus ingresos. Este tipo de emprendimiento puede dividirse en dos subcategorías: el emprendimiento de subsistencia y el emprendimiento tradicional. El primero se caracteriza por la ausencia de una planificación estratégica o visión de crecimiento, enfocándose en generar ingresos diarios para sobrevivir, generalmente en forma de autoempleo. Estos emprendimientos tienden a no generar excedentes, lo que limita su capacidad de expansión y sostenibilidad a largo plazo. Por otro lado, el emprendimiento tradicional, aunque también nace de la necesidad de generar ingresos, se distingue por contar con una estructura organizacional y el uso de conocimientos técnicos que permiten la creación de excedentes. Este tipo de emprendimiento opera dentro de la formalidad y en sectores tradicionales de la economía, pero carece de elementos innovadores o diferenciadores que lo hagan destacar en el mercado.

En contraste, el emprendimiento por oportunidad se inicia cuando los emprendedores identifican una oportunidad de mercado que pueden aprovechar. Este tipo de emprendimiento está impulsado por el potencial de crecimiento y la capacidad de innovación. Dentro de esta categoría, se distingue el emprendimiento dinámico y el emprendimiento de alto impacto. El emprendimiento dinámico se caracteriza por su alto potencial de crecimiento, apoyado en el uso del conocimiento, la gestión tecnológica, y el talento humano. Estos emprendimientos tienen acceso a recursos de financiación y cuentan con una sólida estructura de gobierno corporativo que les permite diferenciarse en el mercado y generar una ventaja competitiva. Por su parte, el emprendimiento de alto impacto se enfoca en transformar y dinamizar las economías a través de la innovación y la generación de empleo. Estas empresas crecen de manera rápida y sostenida, respaldadas por altos niveles de financiación o inversión, y tienen la capacidad de influir significativamente en el desarrollo económico.

Esto resalta la importancia de entender las distintas motivaciones y estructuras detrás de los emprendimientos, ya que estas influyen directamente en sus características, posibilidades de crecimiento, y contribución al desarrollo económico. La diferenciación entre emprendimientos por necesidad y por oportunidad ofrece una visión amplia de las diversas formas en que los

individuos se involucran en actividades empresariales y subraya la importancia del contexto en la determinación del éxito y sostenibilidad de un emprendimiento.

2.2.4 Ecosistema emprendedor

Según Sarabia y Delhumeau (2019), sostienen que uno de los pioneros en aplicar el término ecosistema en los negocios, fue Dubini (1989), quien originalmente lo llamó “entorno”. Describe en su análisis del ecosistema emprendedor, que el emprendimiento debe ser entendido como parte de un entorno más amplio y no solo como una actividad individual. Este entorno es un sistema complejo y dinámico que incluye una variedad de elementos interconectados que influyen en la capacidad de los emprendedores para iniciar y hacer crecer sus negocios.

Spilling (1996), define el ecosistema emprendedor como “la complejidad y diversidad de actores, roles y factores ambientales que interactúan para determinar el desempeño empresarial de una región o localidad”.

Por su parte, Isenberg (2011) expone que un ecosistema de emprendimiento representa una efectiva estrategia para estimular el desarrollo y la prosperidad económica; y lo define como la interrelación y acción que surge entre diversos factores de la política, financiamiento, cultura, soporte, capital humano y mercado, que propician las condiciones adecuadas para el nacimiento de nuevas empresas.

En tal sentido, se interpreta que los ecosistemas de emprendimiento comprenden un conjunto de elementos culturales, políticos y económicos que permiten a los emprendedores iniciar, sostener y escalar un nuevo negocio.

2.2.4.1 Componentes del ecosistema emprendedor

Dado este entendimiento integral del ecosistema emprendedor, es necesario profundizar en los componentes específicos que lo conforman, ya que la supervivencia de un emprendimiento se deberá a las condiciones que favorezcan su perduración. Cada uno de estos elementos desempeña un papel crucial en la creación de un entorno favorable para el emprendimiento.

Por consiguiente, Isenberg (2011) identifica de los denominados “6 dominios” clave que conforman un Ecosistema de Emprendimiento. Ellos son: una cultura que favorezca y aliente el emprendimiento y la innovación, una adecuada oferta de fuentes de financiamiento para cada etapa y necesidad, un liderazgo local fuerte y un conjunto de políticas que promueva el desarrollo de los negocios, una plataforma de talentos y recursos humanos de calidad, mercados

y consumidores que valoren positivamente la innovación y las novedades y un amplio conjunto de apoyos, tales como servicios profesionales de calidad, infraestructura y el rol de los medios de comunicación.

El director del proyecto “*Entrepreneurial Ecosystem*” del Babson College, Daniel Isenberg resume que los componentes de todo ecosistema emprendedor son (Isenberg, 2010):

1. Mercados de bienes y servicios, donde se pueda poner a prueba los productos que se generen.

2. Políticas nacionales y locales, entorno regulador de los factores que impulsan el emprendimiento.

3. Mercado financiero, donde se busquen los recursos necesarios para iniciar y después potenciar el emprendimiento (créditos, inversiones, capital semilla, capital de riesgo, acciones, etc.).

4. Cultura emprendedora: aceptación social de los emprendedores, tolerancia ante el fracaso, emprendedor como carrera, cultura de innovación e inversión.

5. Entidades de soporte: existencia de servicios de apoyo a los emprendedores como los legales, contables, bancarios, consultorías, logística, telecomunicaciones, mentores, zonas de incubación, etc.

6. Capital humano: universidad y cátedra de emprendimiento, cursos de formación en el ámbito gerencial y técnico.

Cada uno de estos factores juega un papel fundamental en la creación de un ambiente que puede facilitar o dificultar el crecimiento de los emprendimientos. Por ejemplo, una cultura que valore y apoye la innovación puede motivar a los emprendedores a iniciar y desarrollar sus negocios. Asimismo, políticas y regulaciones favorables pueden proporcionar el marco legal y financiero necesario para el crecimiento, mientras que un acceso adecuado a financiamiento y apoyo institucional puede ofrecer los recursos y la orientación crucial para superar desafíos. Reconocer y fortalecer estos componentes puede ser la clave para impulsar la innovación, la autonomía económica y el crecimiento sostenido de las nuevas empresas en cualquier región.

2.2.5 Jerarquía de las necesidades humanas

Esta teoría, es desarrollada por Abraham Maslow en el año 1940 en su libro motivación y personalidad, en esta, describe en detalle las cinco etapas de su Jerarquía de Necesidades, explicando cómo cada una influye en el comportamiento humano. Sugiere que el ser humano

tiene una serie de necesidades que deben satisfacer desde las más básicas, hasta llegar a la autorrealización que involucra objetivos más elevados. Estas etapas son:

-Necesidades fisiológicas: Maslow identifica las necesidades fisiológicas como las más básicas y fundamentales para la supervivencia humana. Estas necesidades incluyen la comida, el agua, el aire, el descanso, y la reproducción. Estas necesidades tienen la mayor prioridad en la vida de un individuo porque si no se satisfacen, el cuerpo no puede funcionar correctamente. Maslow sostiene que estas necesidades deben satisfacerse antes de que una persona pueda concentrarse en cualquier otra cosa. Una vez que están cubiertas, el individuo puede pasar a satisfacer otras necesidades más elevadas.

-Necesidades de seguridad: Después de las necesidades fisiológicas, surgen las necesidades de seguridad. Estas incluyen la protección contra el peligro, la estabilidad económica, la seguridad en el empleo, la salud, y un ambiente seguro. Maslow indica que, una vez que una persona se siente segura en su entorno, es más capaz de abordar otras necesidades. Las necesidades de seguridad proporcionan una base de estabilidad y protección, permitiendo que las personas busquen un sentido de orden y previsibilidad en sus vidas.

-El sentido de pertenencia y las necesidades de amor: Una vez que las necesidades fisiológicas y de seguridad están satisfechas, las personas comienzan a buscar satisfacer sus necesidades sociales. Estas necesidades incluyen el amor, la amistad, la intimidad, y la pertenencia a un grupo. Maslow describe cómo los seres humanos son inherentemente sociales y tienen un deseo profundo de establecer conexiones y relaciones con otros. La satisfacción de estas necesidades es crucial para el bienestar emocional y psicológico. Maslow argumenta que la falta de relaciones satisfactorias puede conducir a sentimientos de soledad y ansiedad.

-Las necesidades de estima: Estas necesidades se dividen en dos tipos: la autoestima y el reconocimiento por parte de otros. Maslow explica que las personas tienen la necesidad de sentirse valoradas, respetadas y aceptadas en la sociedad. La autoestima incluye el respeto hacia uno mismo, la confianza, y un sentido de logro, mientras que el reconocimiento por parte de los demás incluye el estatus, la fama y la apreciación. Satisfacer las necesidades de estima lleva al desarrollo de una autoestima positiva y un sentido de identidad. Sin embargo, cuando no se satisfacen, las personas pueden sufrir de baja autoestima y sentimientos de inferioridad.

-Necesidades de Autorrealización: En la cúspide de la pirámide se encuentran las necesidades de autorrealización, que Maslow describe como el deseo de alcanzar el máximo

potencial de uno mismo. Estas necesidades se relacionan con la autoexpresión, la creatividad, el desarrollo personal y la búsqueda de significados más profundos en la vida. Este es el nivel más elevado de necesidades humanas y representa el propósito último de la vida. Es en este estado que las personas encuentran la verdadera satisfacción y realización, al lograr lo que son capaces de ser.

Maslow también aclara que su jerarquía no es rígida y que las personas pueden ser motivadas por varias necesidades simultáneamente. Además, no todos alcanzan la autorrealización; este estado es más una meta ideal que muchos aspiran a alcanzar, pero solo algunos logran completamente.

Desde un enfoque sociológico, la teoría de la Jerarquía de Necesidades de Abraham Maslow se puede aplicar al fenómeno del emprendimiento para comprender cómo las diferentes necesidades humanas motivan a las personas a emprender, además permitirá conocer si las necesidades básicas del emprendedor son satisfechas en base a su situación como emprendedor. En contextos donde las oportunidades de empleo son limitadas o la economía es inestable, el emprendimiento puede surgir como una estrategia de supervivencia, permitiendo a las personas generar ingresos y satisfacer sus necesidades básicas. A medida que los emprendedores logran estabilizarse económicamente, el emprendimiento puede convertirse en una vía para alcanzar la seguridad y reducir la vulnerabilidad, ofreciendo una mayor estabilidad en sus vidas.

El emprendimiento también puede satisfacer necesidades sociales y de pertenencia, ya que permite a los emprendedores integrarse en comunidades empresariales, construir redes de apoyo y establecer relaciones significativas. A través del éxito en sus negocios, pueden obtener reconocimiento y respeto, lo que contribuye a una mayor autoestima y al desarrollo de una identidad sólida en su entorno social.

Finalmente, el emprendimiento puede ser una vía hacia la autorrealización, donde las personas no solo buscan éxito económico o reconocimiento, sino que también buscan realizar sus pasiones, innovar y contribuir a la sociedad de manera significativa. Desde esta perspectiva, el emprendimiento no solo es una respuesta a las necesidades básicas, sino también una expresión de creatividad, autonomía y la búsqueda de un propósito más profundo en la vida.

2.2.6 Teoría del sistema social

La teoría del sistema social, formulada por Talcott Parsons, se centra en la idea de que la sociedad es un sistema compuesto por subsistemas interrelacionados, donde cada uno cumple una función específica para mantener la estabilidad y el equilibrio general del todo.

Según Parsons (1951) Un sistema social, en su forma más básica, está compuesto por varios individuos que interactúan entre sí en un entorno que incluye un componente físico o ambiental. Estos individuos están motivados por el deseo de alcanzar la máxima satisfacción posible. Sus interacciones y relaciones, tanto con su entorno como con otros individuos, están mediadas y definidas por un conjunto de símbolos que son culturalmente estructurados y compartidos.

De acuerdo a lo planteado por el sociólogo George Ritzer, en su libro “Teoría Sociológica Clásica” (1966), demuestra que Parsons, enfoca interés en su análisis del sistema social, primordialmente por sus componentes estructurales, con base en lo expuesto, este autor plantea cuatro imperativos funcionales necesarios (característicos) de todo sistema: (A) adaptación, (G) capacidad para alcanzar metas, (I) integración y (L) latencia o mantenimiento de patrones (AGIL). Para sobrevivir, un sistema debe realizar estas cuatro funciones:

Adaptación: Todo sistema debe satisfacer las exigencias situacionales externas. Debe adaptarse a su entorno y adaptar el entorno a sus necesidades.

Capacidad para alcanzar metas: Todo sistema debe definir y alcanzar sus metas primordiales.

Integración: Todo sistema debe regular la interrelación entre sus partes constituyentes. Debe controlar también la relación entre los otros tres imperativos funcionales (A,G,L).

Latencia (mantenimiento de patrones): Todo sistema debe proporcionar, mantener y renovar la motivación de los individuos y las pautas culturales que crean y mantienen la motivación.

Esta teoría del sistema social de Parsons ofrece un marco útil para analizar cómo los emprendimientos actúan como mecanismos que facilitan la adaptación y restauración del equilibrio social, estas funciones (AGIL) son cruciales para entender cómo los emprendimientos operan dentro de un contexto de crisis socioeconómica. Los emprendimientos no solo proporcionan soluciones económicas inmediatas, sino que también cumplen funciones sociales

más amplias al fortalecer la cohesión, promover la resiliencia comunitaria y mantener la estabilidad cultural.

2.3 Bases legales

2.3.1 Artículo 112:

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)

Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.

En razón a lo establecido en este artículo, se aborda y respalda el tema de la actividad económica en el país de manera integral. En primer lugar, establece que todas las personas tienen el derecho de dedicarse libremente a la actividad económica que elijan, siempre y cuando respeten lo dispuesto en la Constitución y las leyes. Esto significa que los individuos tienen la libertad de trabajar, emprender negocios, comerciar y participar en la industria sin restricciones injustificadas. Además de garantizar esta libertad económica, subraya el papel del Estado en la promoción de la iniciativa privada. Esto implica que el gobierno debe facilitar la creación de nuevas empresas y asegurar que la distribución de la riqueza sea justa.

Asimismo, el Estado tiene la responsabilidad de promover la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población. Sin embargo, este principio de libertad económica y promoción de la iniciativa privada no significa ausencia total de regulación. El Estado conserva la facultad de regular la economía para planificar y racionalizar las actividades económicas. Esto es fundamental para asegurar un desarrollo integral del país, proteger el medio ambiente, garantizar la seguridad y la sanidad pública, y promover el desarrollo humano y social.

2.3.2 Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (2021)

El marco legal del emprendimiento en Venezuela se formalizó recientemente, mediante la promulgación de la Ley para el Fomento y Desarrollo De Nuevos Emprendimientos, de

conformidad con lo previsto en el artículo 213 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. En el Capítulo I de la Gaceta Oficial N° 6.656 Extraordinario, decretada por la Asamblea Nacional de la República Bolivariana De Venezuela el viernes 15 de octubre del año 2021. “Esta Ley tiene por objeto promover el desarrollo de nuevos emprendimientos y una cultura emprendedora orientada al aumento y diversificación de la producción de bienes y servicios, el despliegue de innovaciones y su incorporación al desarrollo económico y social de la Nación.”

(Artículo 1. Capítulo I).

Asimismo, esta ley se plantea que, para fomentar el emprendimiento, es necesario implementar políticas que creen un entorno propicio para su desarrollo. Al mismo tiempo, se debe promover el crecimiento equilibrado de la economía nacional, mejorar el nivel de vida de la población y reforzar la autonomía económica del país. Es fundamental estimular la iniciativa empresarial y asegurar una distribución justa de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población. Además, se debe garantizar el derecho de las personas a dedicarse libremente a la actividad económica de su elección, siempre y cuando respeten las limitaciones establecidas por la Constitución y la ley. (Artículo 2. Capítulo I)

De igual manera, se establece como una prioridad del Estado la promoción de políticas de financiamiento para nuevos emprendimientos. El Ejecutivo Nacional impulsará la adopción de las políticas públicas necesarias para facilitar el acceso al financiamiento de los nuevos emprendimientos. Las instituciones del sector bancario deberán establecer los productos y servicios con condiciones favorables en plazo, tasa y periodos de gracia para impulsar los nuevos emprendimientos, considerando también condiciones especiales para grupos de atención prioritaria como mujeres, jóvenes y personas con discapacidad. (Artículo 11).

Sin embargo, aunque estas iniciativas representan un avance significativo hacia el desarrollo empresarial en el país, no garantizan el éxito de los nuevos negocios. Muchos emprendedores todavía enfrentan dificultades debido a la falta de recursos esenciales, como préstamos gubernamentales, financiamiento privado de capital de riesgo, asesoramiento y medios de comunicación. Además, la implementación de esta ley podría presentar desafíos adicionales al introducir un complejo marco normativo y burocrático, lo cual podría actuar como un obstáculo para el emprendimiento en lugar de facilitarlo. Por lo tanto, es crucial que, además de facilitar el

acceso al financiamiento, se simplifiquen los procesos y se brinden apoyos adicionales para asegurar que los nuevos negocios puedan prosperar.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Paradigma

A lo largo de la historia, el ser humano ha buscado constantemente explicaciones para los fenómenos que observa, con el objetivo de comprenderlos, predecirlos y controlarlos, lo cual logra a través de la investigación. Según Pineda, de Alvarado y de Canales (1994, p. 25), la investigación científica “es un estudio sistemático, controlado, empírico, reflexivo y crítico de proposiciones hipotéticas sobre las posibles relaciones entre fenómenos naturales. Mediante la investigación, se descubren nuevos hechos, datos, relaciones o leyes en cualquier campo del conocimiento humano”.

La investigación científica sigue un procedimiento riguroso, llevado a cabo mediante el método científico. Este proceso se enmarca en paradigmas que orientan cómo se abordan los fenómenos. Kuhn (1962) como se cita en Ramos (2015, p. 10); expresa que un paradigma “es un conjunto de suposiciones interrelacionadas sobre la interpretación del mundo”. Es decir; funciona como una orientación para los profesionales de una disciplina, ya que señala los problemas a abordar y ofrece un marco conceptual para resolver cuestiones utilizando una base epistemológica. A través de este enfoque, se establece un conjunto de directrices que guían la interpretación de los fenómenos y facilitan la comprensión de los desafíos propios de cada área de estudio.

En este contexto, se adopta un enfoque cuantitativo que permite analizar el fenómeno estudiado de manera integral. En particular, se considera la perspectiva del funcionalismo estructural, una corriente paradigmática clásica en sociología. El estructural funcionalismo plantea que las instituciones y estructuras sociales desempeñan funciones esenciales para mantener el orden social, y cada elemento del sistema contribuye al bienestar colectivo. El análisis bajo este paradigma se centra en identificar las funciones de los distintos componentes del fenómeno estudiado y cómo estos contribuyen a la estabilidad y reproducción del sistema.

3.2 Nivel de la investigación

Según su naturaleza o profundidad, el nivel de una investigación se refiere al grado de conocimiento que posee el investigador en relación con el problema, hecho o

fenómeno a estudiar. De igual modo cada nivel de investigación emplea estrategias adecuadas para llevar a cabo el desarrollo de la investigación (Valderrama, 2015, p. 42).

Esto implica que el investigador selecciona los métodos más adecuados según la complejidad del problema y su conocimiento sobre el tema. En este caso, el estudio se desarrolla bajo un enfoque descriptivo. De acuerdo con Hernández (2003, p. 92), este tipo de investigación tiene como objetivo identificar y detallar las propiedades, características y aspectos clave del fenómeno analizado. Este enfoque permite una presentación estructurada y precisa del tema, lo que facilita el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos.

3.3 Diseño de investigación

El diseño de investigación “es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado” (Arias 2012, p. 27). Por lo tanto, se emplea un diseño de campo, ya que los datos se obtendrán de fuentes primarias, lo que garantiza un mayor nivel de confianza en los resultados. Siendo el diseño de investigación de campo, en palabras de Arias (2012, p. 31) la recopilación de datos directamente de los individuos investigados o del entorno donde ocurren los eventos (datos primarios), sin manipular ni controlar ninguna variable. En otras palabras, el investigador recoge la información sin modificar las condiciones existentes.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

“Se denomina población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a un estudio o investigación” Tamayo y Tamayo (2003, p. 176). En este contexto, para abordar esta investigación, la población objeto de estudio, está conformada por veintiséis (26) emprendedores del Servicio Autónomo Municipal de Terminales Terrestre de Pasajeros (SAMTER) “Emprendedores del Terminal”.

3.4.2 Muestra

El autor Arias (2012, p. 83) define muestra como “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”. Esto significa, que el grupo específico seleccionado, es un subconjunto importante de la población total.

Sin embargo, el mismo autor afirma que “Si la población, por el número de unidades que la integran, resulta accesible en su totalidad, no será necesario extraer una muestra. En consecuencia, se podrá investigar u obtener datos de toda la población objetivo, sin que se trate estrictamente de un censo”. Arias (2012, p.81).

Sin embargo, para el presente estudio no fue posible trabajar con la población completa. Durante el proceso de recolección de datos se presentaron algunas limitaciones relacionadas con la disponibilidad y disposición de los emprendedores. En concreto, dos de los emprendedores no estuvieron presentes en el terminal en el lapso de tiempo determinado para la realización de las encuestas y otros dos se negaron a participar, mostrando desinterés en colaborar con la investigación. Como resultado, la muestra final quedó conformada por los 22 emprendedores que manifestaron su disposición a participar, permitiendo así obtener la información pertinente a partir de la muestra disponible.

3.5 Fuentes de información

De acuerdo con Maranto y González (2015, s/p) las fuentes de información “son un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso de la información”. En otras palabras, son medios que facilitan la adquisición de conocimiento, la localización de datos relevantes y el acceso a la información necesaria. Para llevar a cabo este estudio, la información se recopilará a partir de fuentes primarias y secundarias, las cuales se describen a continuación:

3.5.1 Fuentes primarias: Los datos primarios “son aquellos que el investigador obtiene directamente de la realidad, recolectándolos con sus propios instrumentos” Sabino (1992, s/p). Para el presente estudio están conformadas por: los emprendedores del Servicio Autónomo Municipal de Terminales Terrestre de Pasajeros (SAMTER) “Emprendedores del Terminal”.

3.5.2 Fuentes secundarias: “Son registros escritos que proceden también de un contacto con la práctica, pero que ya han sido recogidos y muchas veces procesados por otros investigadores” Sabino (1992, s/p). Por lo tanto, las fuentes secundarias están basadas en textos literarios y documentos electrónicos que ayudaron a comprender los fundamentos teóricos relacionados con la investigación, así como a identificar los elementos necesarios para describir la situación.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos, según Arias (2012, p. 111), “son las distintas formas o maneras de obtener la información”. El mismo autor, describe la encuesta como “una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular” (2012, p. 72). Esta le permite al encuestador recopilar datos de muchas personas en poco tiempo, debido a la brevedad y precisión de las preguntas. En esta investigación, se utilizará la encuesta como técnica de recolección de datos, debido a que esta permitirá obtener información directa y estructurada de esta población de estudio.

Por su parte, los instrumentos de recolección de datos, “son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información” Arias (2012, p. 111). En esta investigación se utiliza como instrumento un cuestionario mixto, conformado por preguntas abiertas y cerradas, para recopilar la información en el área de estudio.

El Cuestionario, según Arias (2012, p. 74), “es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas”. Un cuestionario, en cuya estructura quedan registradas las respuestas suministradas por el encuestado.

3.7 Técnicas de Procesamiento, Presentación y Análisis de Datos

El procesamiento de datos para Hurtado (2012, p.181) consiste en “aplicar un conjunto de estrategias y técnicas que le permitan al investigador obtener el conocimiento que estaba buscando, a partir del tratamiento de los datos recogidos”. De acuerdo con lo expuesto, los datos obtenidos se procesaron manualmente y se presentaron gráficamente en cuadros, utilizando el procesador Microsoft Excel versión 2016. El análisis, interpretación y comprensión de los datos se llevó a cabo tomando en cuenta el contexto de las fuentes consultadas. Esto permitió comparar la información de manera adecuada y responder a los objetivos del estudio, lo que facilitó la obtención de conclusiones precisas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE LOS DATOS

A continuación, se presenta el análisis de la información recogida a través del cuestionario aplicado a 22 emprendedores ubicados en el terminal de pasajeros de Cumaná. También se presentan los respectivos cuadros de distribución absoluta y porcentual, los cuales se acompañan de su respectiva interpretación, con el objetivo de visualizar de manera clara los resultados del estudio.

4.1 Características demográficas y socioeconómicas de los “Emprendedores del Terminal”.

Cuadro 1 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el rango de edades.

Edades	Frecuencia	%
19 a 29 años	5	22,73%
30 a 39 años	4	18,18%
40 a 49 años	7	31,82%
50 a 59 años	5	22,73%
60 a 69 años	1	4,54%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El presente cuadro muestra la distribución por edades de los emprendedores del terminal de pasajeros, tomando intervalos de 10 años. En cuanto a los datos, se puede observar que un 22,73% de las personas, del total estudiado, manifestó tener entre 19 a 29 años; mientras que otro 22,73 % asegura encontrarse en el rango de 50 a 59 años. El grupo de edad de 40 a 49 años, representa el 31,82% de la encuesta; un 18,18% tiene entre 30 y 39 años y el 4,54% de la población restante se encuentran en el rango de 60 a 69 años.

Esto permite comprender que existe una gran variedad de edades que conforman esta organización de emprendedores, lo que demuestra que el emprendimiento no está limitado por la edad. En la población analizada coexisten jóvenes, adultos y personas de la tercera edad, lo que evidencia que el emprendimiento puede manifestarse en cualquier etapa de la vida. Sin embargo, el grupo de 40-49 años, constituye el grupo más numeroso entre los emprendedores, esto puede deberse a que las personas en este periodo de vida suelen tener que afrontar una mayor carga de responsabilidades económicas y familiares, lo que los hace buscar otro tipo de alternativas para hacer frente a sus necesidades económicas.

Cuadro 2 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el género.

Género	Frecuencia	%
Femenino	8	36,36%
Masculino	14	63,64%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

En el cuadro que se expone previamente, se observa que el género masculino representa el 63,64% de los emprendedores, mientras que el 36,36% corresponde al género femenino. De esta forma, se evidencia una mayor proporción de emprendedores masculinos en el contexto de estudio, lo que señala que los emprendimientos en el terminal de pasajeros de Cumaná, están dominados mayormente por hombres.

Esta diferencia es explicable por los roles de género, que históricamente han otorgado al género masculino el papel de proveedor de la economía, sobre todo en situaciones de crisis, lo que ha podido condicionar la participación femenina en esta actividad. En todo caso, el hecho de que el número de las mujeres sea inferior al de los hombres, en términos porcentuales, no quiere decir que estas dejen de estar presentes en la actividad emprendedora. A pesar de que su participación es menor, no es un elemento limitante a la hora de emprender. Es decir, tanto hombres como mujeres son perfectamente capaces de emprender, sin importar sus diferencias. Por lo que el género no es un elemento determinante que ayuda a tener éxito.

Cuadro 3 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el estado civil.

Estado Civil	Frecuencia	%
Soltero	10	45,45%
Casado	5	22,73%
Divorciado	1	4,55%
Concubinato	6	27,27%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El estado civil es un factor que puede afectar el emprendimiento en varios aspectos, debido a que influye en la motivación detrás de la iniciativa de emprender, ya que las responsabilidades familiares o la situación personal puede impulsar a un individuo a buscar nuevas fuentes de ingreso. Este puede afectar la manera en la que se gestiona el acceso al capital, puesto que las personas que se encuentran en estado civil de casadas o en concubinato pueden contar con el apoyo financiero de su pareja, mientras que las personas solteras están más limitadas a depender de sus propios recursos o de préstamos. Esto también puede intervenir en la forma en la que se gestionan las estrategias y los riesgos a asumir, dado que se pueden tomar mayores o menores riesgos al momento de tomar decisiones según las responsabilidades familiares que se tienen.

Partiendo de los datos obtenidos, el 45,45 % de los encuestados se encuentra soltero, el 22,73 % está casado, el 4,55 % divorciado y el 27,27 % se encuentra en concubinato. De esta forma, la mayor parte de los emprendedores, es decir el 45,45%, no se encuentra legalmente comprometido en una relación de pareja, por lo que pueden acceder a una mayor flexibilidad para tomar riesgos, así como dedicar tiempo y recursos a los proyectos de los emprendimientos. Sin embargo, también puede dar pie a ser una muestra de la diversidad de perfiles en el ecosistema emprendedor, porque, si bien el estado civil no es el único determinante, puede tener un papel importante en la forma en la que se toman decisiones y se gestionan las características del emprendimiento.

Cuadro 4 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el nivel de instrucción académica.

Nivel de instrucción	Frecuencia	%
Primaria	5	22,73%
Secundaria	12	54,54%
Universitario	5	22,73%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El nivel de instrucción es un factor que tradicionalmente se ha asociado con las oportunidades laborales y el éxito profesional. Sin embargo, en el contexto del emprendimiento, la capacidad de iniciar una actividad comercial no necesariamente guarda relación con el nivel de estudios alcanzado. Además, cuando se analiza el perfil de los emprendedores ubicados en el terminal de pasajeros de Cumaná, se puede ver una notable heterogeneidad que existe en el nivel educativo de las personas que practican el emprendimiento. Es decir, un 22,73% de estos emprendedores sólo tienen estudios de educación primaria, lo que puede sugerir que, aun cuando se plantea un reto desde la perspectiva de la educación para emprender, tal nivel educativo no debe ser visto como un impedimento para emprender.

En paralelo, hay que señalar que la mayoría de los emprendedores del contexto analizado (54,55%) cuenta con estudios de educación secundaria, lo que les aportan cualidades formativas que pueden hacerles llevar a cabo la administración y toma de decisiones más acertadas en su emprendimiento; aunque tal formación podría ser un factor limitante a la hora de acceder a sectores de mayor especialización. De igual manera, sólo un 22,73% de los emprendedores locales cuentan con educación universitaria, lo que les proporciona la formación necesaria para enfrentarse a retos más complejos y emprender en sectores de mayor especialización. Todo lo anterior nos hace observar que, aun cuando la mayoría de los emprendedores encuestados tienen un nivel educativo de secundaria, hay que considerar que un porcentaje significativo sólo cuenta con estudios primarios y que hay quienes han alcanzado un nivel de educación universitaria.

Por otro lado, se deduce que el fenómeno de las personas que emprenden no está exclusivamente asociado al nivel educativo formal, sino que está más condicionado por la experiencia acumulada, la motivación personal o la capacidad de la persona para adaptarse a diferentes situaciones como una estrategia de aprendizaje de la práctica basada en el emprendimiento. De este modo, aun cuando un nivel educativo superior puede proporcionar determinados avances en cuanto a gestión avanzada y técnicas de especialización, no sería un elemento decisivo para alcanzar la meta en el ámbito del emprendimiento. Si bien es cierto que los emprendedores con niveles educativos básicos o intermedios pueden ser capaces de poner de manifiesto la experiencia, la creatividad o la resiliencia, no es menos verdad que el nivel educativo tiene su valor en el ámbito del emprendimiento.

Cuadro 5 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el número de carga familiar.

Carga Familiar	Frecuencia	%
No tiene	4	18,18%
1 a 3	10	45,45%
4 a 6	7	31,82%
7 o más	1	4,55%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

En relación con la carga familiar, los datos muestran que el 18% de los encuestados señala no tener carga familiar, es decir que no poseen responsabilidades y obligaciones significativas hacia otros miembros de la familia. Sin embargo, el resto de los encuestados si tienen una carga familiar la cual varía al tener más, o menos miembros a su cargo. En tal sentido el 45,45% manifiesta tener una carga familiar de 1 a 3 personas, el 31,82% de 4 a 6 y el 4,55% tiene 7 o más miembros bajo su responsabilidad.

Esto lleva a interpretar que la mayoría de ellos tienen una carga familiar, dicha responsabilidad los puede motivar a emprender, ya que, a muchos de ellos, los incentiva el

mejorar la calidad de vida de su familia. Sin embargo, esta misma responsabilidad también puede generar mayores presiones ya que deben equilibrar las demandas de su negocio con las necesidades de su hogar, lo que puede traducirse a un mayor esfuerzo para gestionar su tiempo, recursos y energía. Por su parte, el 18,18% compuesto por una minoría, no tiene carga familiar. No obstante, este grupo también puede estar motivado por la necesidad de sostenerse a sí mismos y alcanzar sus propios objetivos económicos y personales. Aunque su motivación no esté directamente relacionada con el bienestar de otros miembros de la familia, también buscan mejorar su calidad de vida mediante el emprendimiento.

Cuadro 6 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el lugar de residencia.

Lugar de residencia	Frecuencia	%
La Llanada	6	27,27%
Los Cocos	5	22,73%
Las Palomas	5	22,73%
Brasil	2	9,09%
Otros	4	18,18%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El objetivo principal de analizar el lugar de residencia de los emprendedores del terminal de Cumaná es conocer el alcance geográfico de sus actividades económicas y su posible relación con la procedencia de los emprendedores y sus características empresariales. Este análisis da la oportunidad de captar patrones de concentración geográfica de la zona.

Los resultados de la encuesta muestran que las áreas de residencia más relevantes son La Llanada, que representa un 27,27%, y Los Cocos y Las Palomas, que representan un 22,73% cada una; es decir, existe una concentración de emprendedores en dichas comunidades, mientras el Sector Brasil concentra el 9,09% de los emprendedores y un 18,18% que provienen de otros lugares. Lo anterior pone de manifiesto que el terminal de Cumaná funciona como un lugar de atracción económica, que favorece no solo a las comunidades próximas, sino también aquellas

que se encuentran más alejadas; además, destaca que el terminal se ha convertido en un punto de encuentro de emprendedores de diversas zonas del municipio, convirtiéndolo en un generador del desarrollo económico del lugar.

Cuadro 7 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según el tiempo de ejercicio de la actividad emprendedora.

Tiempo como emprendedor en el terminal	Frecuencia	%
menos de un 1 año	3	13,64%
de 1 año a 3 años	2	9,09%
de 4 a 6 años	9	40,91%
más de 7 años	8	36,36%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Este cuadro está dirigido a conocer el tiempo que llevan trabajando los emprendedores en el terminal de Cumaná. En el mismo, se presenta la distribución por rangos de tiempo, lo que permite identificar patrones de permanencia y de crecimiento dentro de esta organización. Igualmente permite obtener información sobre el ecosistema emprendedor y su capacidad para adaptarse a la crisis económica.

Los resultados muestran que el 40,91% (la mayoría) tiene entre 4 y 6 años trabajando en el terminal, lo que denota que son emprendedores con una experiencia media, que han logrado permanecer un lapso de tiempo considerable con su labor.

De igual manera, el 36,36% lleva trabajando más de 7 años, lo que lleva a reflexionar en emprendedores con una larga trayectoria y que la estabilidad y continuidad, es valorada positivamente. Parece que han conseguido establecer estrategias para subsistir a las crisis habidas y constituye una clientela fiel.

Por otro lado, el 9,09% de los encuestados indica tener de 1 a 3 años en el terminal, y el 13,64% de los emprendedores lleva menos de un año, estos representan a aquellos que han ingresado recientemente a la organización. A su vez, podría indicar una cierta barrera de entrada para nuevos emprendedores, y que aquellos que iniciaron su emprendimiento en el terminal

tienden a permanecer en él por periodos prolongados. Por lo que el tiempo que los emprendedores han estado trabajando en el terminal de Cumaná, ha demostrado que el emprendimiento se presenta como un mecanismo de resiliencia y adaptación ante la crisis económica.

Cuadro 8 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según los productos ofrecidos.

Productos en venta	Frecuencia	%
Chucherias	12	54,55%
Quincalleria	1	4,54%
Frutos secos	1	4,54%
Helados	5	22,73%
Otro	3	13,64%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Los datos arrojados por la encuesta aplicada en el terminal de Cumaná referentes al tipo de producto ofertado por los emprendedores, evidencian la existencia del predominio de ciertos productos en el mercado, lo que podría ser el reflejo de muchas dinámicas de consumo y venta dentro del territorio. En este sentido, arrojando que, el 54,55% de la población está vendiendo chucherías, el 22,73% helados, un 4,54% quincallería, 4,54% frutos secos y el 13,64% otros productos y servicios ofrecidos dentro del terminal.

El 54,55% de los emprendedores son los que ofrecen chucherías, lo que indica que este tipo de producto, es el tipo de producto más demandado en el terminal por los consumidores, y probablemente por su bajo costo, que suele ser más que conocido por celadores y viajeros del terminal. Las chucherías debido a su rápido consumo y debido a su asequibilidad tienen a ofrecer una ventaja competitiva al ser artículos fáciles de almacenar y de ser vendidas continuamente, adaptándose a la necesidad del consumidor de consumir rápidamente en el momento en que se va en su viaje o en el proceso de espera. El 22,73% que vende helados. Debido al clima cálido, este producto provoca una oferta tentativa para el consumo en el terminal, lo que genera un alto nivel

de demanda entre los usuarios. Los helados, como productos refrescantes y de disfrute inmediato, tienen una fuerte conexión con el bienestar y la satisfacción de los clientes que se encuentran en el terminal esperando transporte.

Por otro lado, los emprendedores que venden tanto quincallería como frutos secos presentan un 4,54% en los resultados de la encuesta, reflejan una oferta con una demanda poco relevante, pero no obstante para un grupo de consumidores importante. La quincallería, que incluye productos de bajo coste que corresponden a utensilios o útiles pequeños, es de utilidad a nivel práctico para los viajeros que quieren tener a su alcance artículos de uso inmediato. Los frutos secos, por su parte, pueden estar relacionados para los consumidores más salubres o con una duración más prolongada al consumir en la vía pública, así como su menor porcentaje en la encuesta, que alude a que la demanda por estos tipos de productos es limitada frente a las chucherías o los helados.

Finalmente, el 13,64% que señala vender "otros productos", lo que se considera una variedad (embutidos, pan, cigarros y café) son ejemplos del tipo de productos que los emprendedores del terminal comercializan y que se ajustan a las exigencias de los transeúntes, es decir, pueden influir en los usuarios de acuerdo a sus exigencias. En definitiva, esta información se puede considerar como la mayoría de los emprendedores muestran una estrategia de adaptación para captar mayor cuota de mercado, aprovechando las peculiaridades o características del terminal de Cumaná

4.2 Motivos que incentivan la actividad emprendedora de los “Emprendedores del Terminal”.

Cuadro 9 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según la existencia de ingresos adicionales al emprendimiento.

Otro ingreso	Frecuencia	%
Sí	9	40,91%
No	13	59,09%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Una de las interrogantes planteadas en la encuesta fue si los emprendedores reciben ingresos adicionales a los generados por su actividad en el terminal. Los resultados muestran que el 59,09% de los emprendedores no cuentan con otras fuentes de ingreso, lo que implica que dependen exclusivamente de su emprendimiento como principal fuente de sustento. Este dato resalta la relevancia económica de sus negocios, que son fundamentales para su estabilidad personal y familiar. Por otro lado, el 40,91% de los emprendedores que sí reportan ingresos adicionales, lo hacen principalmente como una estrategia para complementar sus finanzas frente a la incertidumbre económica. Según los encuestados, estos ingresos adicionales provienen de empleos secundarios, bonos de protección social o pensiones otorgadas por el Estado e ingresos familiares, lo que refleja una necesidad de diversificación ante los riesgos económicos.

Esta situación pone en evidencia que, aunque muchos emprendedores dependen totalmente de su actividad comercial, una parte significativa recurre a fuentes alternativas de ingreso como medida de seguridad o para contrarrestar las limitaciones del negocio principal. En conjunto, ofrecen una visión clara de un contexto donde la mayoría de los emprendedores basa su supervivencia económica en el terminal, mientras que otros optan por diversificar sus fuentes de ingresos como estrategia para garantizar una mayor estabilidad financiera, especialmente en un entorno económico caracterizado por la crisis y la incertidumbre.

Cuadro 10 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según la iniciativa que los llevó a emprender.

Iniciativa de emprender	Frecuencia	%
Por oportunidad	0	0,00%
Por necesidad	22	100,00%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El emprendimiento es una actividad que puede surgir por diversas razones. Puede iniciarse como una oportunidad para el desarrollo personal y profesional, o bien como una

estrategia de supervivencia ante condiciones adversas. En ambos casos, los emprendedores buscan mejorar su situación y alcanzar sus metas. En cuanto al contexto de estudio que se ha llevado a cabo, los resultados reflejan que el 100,00% de los encuestados emprendieron por necesidad.

Tal y como lo expresa la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), que establece distintas tipologías de emprendimiento, siendo las más importantes, el emprendimiento por necesidad y el emprendimiento por oportunidad, los resultados obtenidos demuestran que la totalidad del grupo de emprendedores se enmarca en el emprendimiento por necesidad; un tipo de emprendimiento que para la CONAMYPE se define como aquel que surgió ante la inexistencia de empleo formal y la necesidad de obtener ingresos para subsistir.

Este dato evidencia una circunstancia en la cual la práctica de emprender no se justifica por una voluntad de innovación o un crecimiento económico planificado para el emprendimiento, sino por la exigencia de generar ingresos en una situación socioeconómica precaria. Se sitúa dentro de un marco estructural con falta de empleo formal, inestabilidad económica y escasez de acceso para el desarrollo. A partir de estos resultados se analiza la relación entre las condiciones estructurales y el crecimiento del emprendimiento ligado a la subsistencia y sus repercusiones en la movilidad social y en la reproducción de desigualdades.

La crisis socioeconómica caracterizada por el desempleo, la inflación y la informalidad, produce un contexto en el que, el emprendimiento deja de ser una elección y se transforma en un mecanismo de subsistencia. Además, la ausencia de emprendimientos por oportunidad indica que las situaciones que favorecen la creación de negocios con una mirada de crecimiento y desarrollo económico son escasas e incluso inexistentes. La insuficiencia de accesos a créditos, capacitaciones y redes de apoyo obstaculizan la posibilidad de emprender desde una mirada a largo plazo. Esto refuerza la idea de que el emprendimiento en este contexto ha sido por urgencia y no por planificación.

Este fenómeno sociológico evidencia cómo las personas, ante la carencia de alternativas económicas estables, optan por la auto ocupación, aunque esta no garantice estabilidad ni crecimiento a largo plazo. La falta de condiciones adecuadas para el emprendimiento por oportunidad indica que la estructura económica y social no favorece la innovación ni el desarrollo sostenible, reforzando así el ciclo de informalidad y precariedad laboral. Desde el

punto de vista estructural, se observan condiciones de trabajo inestables, falta de protección social y escasas posibilidades de crecimiento económico, lo que mantiene esta situación adversa. En este sentido, el emprendimiento por necesidad se manifiesta como un síntoma de desigualdades estructurales que limitan la movilidad social y refuerzan la vulnerabilidad económica.

Cuadro 11 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según el motivo que los guió a la elección de este espacio para la ejercer la actividad emprendedora.

Elección del espacio	Frecuencia	%
Afluencia de personas	13	59,09%
Oportunidad	4	18,18%
Por cercanía	2	9,09%
Por reubicación	2	9,09%
El entorno	1	4,55%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

La elección de un lugar para desarrollar un emprendimiento es un factor importante que puede determinar su éxito o su fracaso. Los resultados obtenidos de la encuesta muestran que el 59,09% señaló que eligieron el terminal por la afluencia de personas, el 18,18% tuvo la oportunidad, el 9,09% mencionó la cercanía, otro el 9,09% indicó una reubicación forzada, y el 4,55% señaló el entorno del terminal.

El 59,09% de la población que eligió el terminal como su lugar de emprendimiento, a raíz de la alta afluencia de personas, está dado por el hecho de que su ubicación está vinculada a rutas de transporte local y regional, lo que permitiría que sea un lugar adecuado para actividades económicas que buscan aprovechar el flujo constante de pasajeros y de visitantes, incrementando las posibilidades de ventas. Esta elección, no parece seguir una planificación estratégica, sino más bien ir tras la búsqueda de un espacio de alta afluencia de clientes potenciales. Esto refuerza

la idea de que estas actividades están configuradas como emprendimientos de subsistencia, que responden a las condiciones inmediatas del entorno.

Por otro lado, el 18,18% de los encuestado mencionó “oportunidad”, lo cual sugiere que, a este grupo se les presentó la oportunidad de emprender en este lugar y la aprovecharon. Esto se debe a las conexiones antes establecidos; con individuos ya determinados dentro del terminal, lo que les facilitó la entrada dentro de este espacio.

En menor proporción se mencionó la cercanía (9,09%), la reubicación (9,09%) y el entorno (4,55%). La cercanía refleja una tendencia a la comodidad, al quedarles cerca de sus lugares de residencia, lo que ofrece ventajas significativas como la reducción de costos logísticos, disminuir la necesidad de transporte, y así facilitar la reposición de mercancía. Por otro lado, la “reubicación”, se debe a que estos se encontraban ubicados anteriormente en la antigua parada de Santa Fe y al cambiar la parada al terminal de pasajeros, se les reubicó en este sitio. Finalmente, el 4,55% de los encuestados que eligió el terminal por las características de su entorno, se debe a factores positivos para ellos; como la estructura física del lugar, la seguridad y la convivencia social dentro de este espacio. Estos datos reafirman que el terminal lo eligen, no solo por su potencial comercial, sino también porque representa un espacio accesible, funcional y flexible dentro del contexto de una economía mayoritariamente informal.

Cuadro 12 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores encuestados del terminal de pasajeros de Cumaná, según la situación laboral antes de emprender.

Situación laboral antes de emprender	Frecuencia	%
Empleado	3	13,64%
Desempleado	15	68,18%
Estudiante	4	18,18%
Jubilado	0	0,00%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

La condición laboral en la que se hallaban los emprendedores antes de llevar a cabo dicha actividad en el terminal de pasajeros, permite comprender la estabilidad económica de los

individuos, permitiendo identificar sus necesidades y posibles motivaciones de las personas que le hayan podido afectar para que estos tomaran la decisión de emprender en el terminal de Cumaná. El 13,64% de los encuestados señaló ser empleados, el 68,18% estaba desempleado y el 18,18% eran estudiantes.

La mayor proporción de desempleados que se encuentran entre estos emprendedores que se ha analizado nos da a entender que, efectivamente, el emprendimiento estaría funcionando como una alternativa económica ante la falta de empleo formal. Es decir, la informalidad y el emprendimiento serían una respuesta a la crisis del empleo en un entorno donde hay escasas oportunidades laborales y donde las personas tienden a crear su propia fuente de ingresos. Por otro lado, el porcentaje de personas que estaban empleadas y, además, decidieron emprender es menor, aunque podría ser el caso que, algunas de esas personas (ya ocupadas) deciden emprender como forma de generar ingresos adicionales o realicen esas actividades como formas de diversificarse entre las oportunidades de empleo; en otras palabras, hay quienes ya están insertas en un trabajo, aun así, deciden estar en actividades informales para generar ingresos adicionales y así cubrir de manera más satisfactoria sus necesidades. Esta decisión puede suponer también la insatisfacción con las condiciones del empleo actual, que lleva a aquellas personas a buscar mayores grados de autonomía o un mayor potencial de crecimiento económico.

Finalmente, la presencia de estudiantes en el ámbito emprendedor muestra una inclinación hacia el autoempleo y la innovación entre los jóvenes. Esto podría estar relacionado con la búsqueda de formas de financiar sus estudios o con una percepción de limitadas oportunidades en el mercado laboral tradicional para recién graduados, donde el estudiante tiene la idea de que existen pocas opciones de empleo disponibles para ellos en los sectores o empresas convencionales.

En síntesis, el emprendimiento funciona como una estrategia frente a las posibilidades de autoempleo que dan lugar a una forma de ganar el sustento para muchos, y en particular para las personas sin trabajo. Este, a la vez, atrae a trabajadores en busca de nuevas oportunidades y a los estudiantes que exploran alternativas profesionales.

4.3 Efectos de los emprendimientos en la estabilidad económica y social de la familia de los “Emprendedores del Terminal”.

Cuadro 13 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la percepción de los ingresos del emprendimiento, para cubrir las necesidades básicas.

Ingresos suficientes	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%
Medianamente de acuerdo	12	54,55%
De acuerdo	6	27,27%
Totalmente de acuerdo	4	18,18%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Al analizar los resultados, se busca comprender si los ingresos generados por estos negocios son suficientes para cubrir las necesidades básicas de los emprendedores y de sus núcleos familiares, lo que permite ver su impacto directo en la calidad de vida económica del individuo y proporciona un modo de acercarse a una medición concreta de la eficacia del emprendimiento como mecanismo de supervivencia personal. Es así como los datos e informaciones recaudadas indican que ninguno de los emprendedores manifiesta estar “totalmente en desacuerdo” o tener “desacuerdo” con la afirmación de que sus ingresos les cubren sus necesidades, por lo que, en cierta medida todos y cada uno de los emprendedores encuestados viven un grado de satisfacción según sus necesidades a partir de sus actividades emprendedoras. Asimismo, indica que los emprendedores, pese a aceptar bien o mal una situación, tienen el poder de sobreponerse y con ello muestran la capacidad para adaptarse a su entorno.

Sin embargo, la mayoría de los encuestados, es decir el 54,55%, considera que sus ingresos cubren sus necesidades "medianamente", lo que sugiere una situación en donde, a pesar del esfuerzo y la dedicación al emprendimiento, los ingresos generados no son suficientes para brindar una estabilidad económica plena. Representando a aquellos que han podido cubrir ciertas

necesidades a aquellos emprendedores que, si bien han logrado cubrir ciertas necesidades básicas y han experimentado algún grado de mejora, aún enfrentan limitaciones significativas que les impiden alcanzar un nivel de bienestar económico óptimo. Esta percepción de que los ingresos solo cubren las necesidades "medianamente" podría estar relacionado al contexto económico actual del país, el cual puede dificultar que los emprendimientos generen ganancias suficientes para cubrir todos los gastos personales y del negocio. Sin embargo, el emprendimiento está funcionando como una estrategia de supervivencia, aunque no óptima, pero si efectiva en el contexto de la crisis económica.

Por otro lado, un 27,27% manifestó estar “de acuerdo” con que sus ingresos cubren sus necesidades, lo que muestra que, para este grupo, el emprendimiento está siendo una estrategia más efectiva para enfrentar la crisis económica. Estos probablemente han logrado establecer negocios más estables o rentables, o han encontrado nichos de mercado particularmente favorables dentro del terminal. A su vez un 18,18% expresó estar “totalmente de acuerdo” con que sus ingresos cubren sus necesidades. Aunque es el porcentaje más bajo, existe un grupo de emprendedores que ha logrado alcanzar un nivel de ingresos que consideran plenamente satisfactorio en el contexto actual.

Siguiendo la Teoría de la Jerarquía de Necesidades de Abraham Maslow, estos resultados pueden ser evaluados desde el punto de vista de las necesidades humanas. En la base de la pirámide están las necesidades fisiológicas (alimentación, agua, vivienda), luego las necesidades de la seguridad (financiero y protección). La respuesta mayoritaria "medianamente de acuerdo" nos podría indicar que bastantes emprendedores logran cubrir sus necesidades fisiológicas, pero están en una situación financiera carente de la estabilidad imprescindibles para sentirse seguros en ella. La ausencia de las respuestas en "totalmente en desacuerdo" y en "en desacuerdo" podría ser interpretada como una muestra del esfuerzo colectivo real por ajustarse a condiciones adversas, pero también puede ser un indicativo del estancamiento de muchos emprendedores que muchas veces están colapsados entre un ciclo real y el hecho de sobrevivir día a día sin escalar a niveles superiores de la pirámide. Las respuestas "de acuerdo" y "totalmente de acuerdo" hace referencia a aquel grupo de emprendedores que sólo la superación de sus necesidades básicas les permite aspirar a otras necesidades.

Cuadro 14 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según el nivel de satisfacción de la actividad emprendedora.

Nivel de satisfacción	Frecuencia	%
Totalmente insatisfecho	0	0,00%
Insatisfecho	0	0,00%
Medianamente satisfecho	6	27,27%
Satisfecho	11	50,00%
Totalmente satisfecho	5	22,73%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El nivel de satisfacción de los individuos con su actividad emprendedora permite comprender no solo la eficacia económica del emprendimiento, sino también el grado de realización personal y profesional que los individuos experimentan a través de sus negocios. Los resultados de la encuesta revelan un panorama positivo. Es notable que ninguno de los encuestados expresó estar “totalmente insatisfecho” o “insatisfecho” con su emprendimiento. Esto sugiere que, a pesar de las dificultades los emprendedores del terminal de Cumaná encuentran un grado significativo de satisfacción en sus actividades.

Los resultados de la encuesta muestran que un 50,00% de los encuestados se siente “satisfecho” con su actividad emprendedora y un 22,73% se declara “totalmente satisfecho”, reportando un nivel de satisfacción moderada o alta. Mientras un 27,27% se siente “medianamente satisfecho”, lo que sugiere que, aunque sí que perciben que su emprendimiento es beneficioso, están enfrentando dificultades para llegar a desarrollar toda la satisfacción esperada. El hecho de que la mayoría de las personas encuestadas se sienten satisfechas podría ser un indicador del hecho de que los emprendedores están muy conectados con sus proyectos de emprendimiento, ya que cataloga el emprendimiento no sólo como generador de ingresos, sino como un elemento constitutivo de la identidad de las personas. No obstante, la existencia de un porcentaje considerable de personas “medianamente satisfechas” sugiere que sí pueden hacerlo mejor, por ejemplo, adquiriendo un mejor espacio o un mejor punto de venta dentro del terminal de pasajeros o recibiendo un mejor soporte en cuanto a capacitación y recursos.

Cuadro 15 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la importancia del apoyo familiar para continuidad de la actividad emprendedora.

Importancia del apoyo familiar	Frecuencia	%
Sí	19	86,36%
No	3	13,64%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El emprendimiento puede surgir como una iniciativa individual, sin embargo, también existen otros factores que pueden influir en su éxito y sostenibilidad, siendo uno de estos el apoyo familiar que puede ofrecer, tanto respaldo emocional como recursos materiales. Los resultados reflejan que un 86,36% de las personas encuestadas considera importante y valioso contar con el apoyo familiar para continuar con su emprendimiento. Las personas encuentran en la familia un elemento clave en la perdurabilidad de sus actividades emprendedoras; ya que el apoyo que les genera diferentes manifestaciones tanto apoyo emocional, ayuda financiera o colaboración en el desarrollo de este emprendimiento. Que a su vez puede llegar a actuar como una red de seguridad capaz de dar confianza y estabilidad a las personas emprendedoras, y que puede llevar a que la gente emprendedora asuma riesgos y busque objetos.

Mientras que el 13,64% de las personas encuestadas indica que no lo considera relevante o indispensable para el desarrollo de su emprendimiento. Debido a que estos emprendedores han conseguido desarrollar una mayor independencia de su actividad económica como un esfuerzo y decisión individual o personas que han podido encontrar apoyo en otros ámbitos diferentes de la familia.

Cuadro 16 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según el presupuesto total del hogar.

Contribución al presupuesto del hogar	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	1	4,55%
En desacuerdo	0	0,00%
Medianamente de acuerdo	8	36,36%
De acuerdo	9	40,91%
Totalmente de acuerdo	4	18,18%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El hecho de analizar si el emprendimiento contribuye el presupuesto total del hogar permite conocer el grado de integración de las actividades emprendedoras a la economía familiar, lo cual es relevante para analizar el impacto del emprendimiento no solo a nivel particular, sino también a nivel del hogar. Por otra parte, también permite ver de qué forma las familias han venido adaptando sus estrategias económicas, integrando el emprendimiento, como una forma más del presupuesto familiar.

Los resultados de la encuesta muestran que solo el 4,55% de los encuestados estuvo “totalmente en desacuerdo” con que su emprendimiento aporta al presupuesto total del hogar, siendo nulo la opción “en desacuerdo”. Esto nos indica que, para la gran mayoría de los participantes, el emprendimiento se vuelve muy importante en la economía familiar, aunque con el grado de importancia que le otorgue cada uno de los encuestados.

Por otra parte, el 36,36% de los encuestados están "medianamente de acuerdo" que su emprendimiento contribuye al presupuesto familiar y podría hacer referencia a hogares donde el emprendimiento sea una fuente importante de ingresos, sin embargo, no sea la única o la dominante. En este caso, es muy factible que existan otros miembros de la familia que también contribuyen o que existan otras fuentes de ingresos complementarias. El emprendimiento juega un papel muy importante en la economía familiar, aunque no exclusivo. En contraste, la mayoría de los encuestados, un 40,91%, manifestó estar "de acuerdo" con que su emprendimiento contribuye al presupuesto del hogar. Este dato indica que, para una proporción importante de

individuos, el emprendimiento se ha convertido en una fuente principal de ingresos, aunque posiblemente no la única.

Un 18,18% de los encuestados expresó estar "totalmente de acuerdo". Este grupo representa a aquellos para quienes el emprendimiento es, sin duda, una fuente crucial de ingresos, posiblemente la principal o una de las más significativas. En estos hogares, el emprendimiento no solo complementa los ingresos, sino que se ha convertido en un pilar fundamental para la subsistencia, lo que resalta la alta dependencia de estas familias en las actividades emprendedoras.

Cabe resaltar que la suma de aquellos que están de acuerdo y totalmente de acuerdo da un resultado de un 59,09% de los encuestados, lo cual es un indicador significativo de cómo el emprendimiento se ha convertido en un pilar económico principal para la mayoría de estos hogares. Lo que lo ha convertido en un componente crucial del presupuesto familiar para la mayoría de los participantes. Estos resultados reflejan que el emprendimiento ha logrado integrarse de manera significativa en la economía de la mayoría de los hogares encuestados. Ya sea como fuente principal o complementaria de ingresos.

4.4 Limitaciones que enfrentan los “Emprendedores del Terminal” para la sostenibilidad de sus negocios.

Cuadro 17 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la participación en capacitaciones o programas de emprendimiento.

Participación en capacitaciones	Frecuencia	%
Sí	3	13,64%
No	19	86,36%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El nivel de participación en capacitaciones o en algún programa de emprendimiento está centrado en conocer si este grupo de emprendedores se ha capacitado en mejorar sus

conocimientos y habilidades sobre cómo desarrollar su emprendimiento y enfrentarse a la problemática económica. Sus respuestas indican que el 13,64% respondió que sí, mientras que el 86,36% expresó no haber participado en este tipo de formaciones.

El alto porcentaje de respuestas negativas sugiere la existencia de barreras o dificultades que obstaculizan a los emprendedores acceder a este tipo de formación. Los emprendedores se encuentran más centrados por resolver necesidades inmediatas como alimentación y pago de servicios básicos, en lugar de invertir tiempo, esfuerzo y recursos en programas que son beneficiosos a largo plazo. Igualmente, esta baja participación puede deberse a varias razones; como lo es la falta de información acerca de los programas disponibles en Cumaná, la falta de tiempo, ya que trabajan varias horas en el terminal para poder mantener su negocio, el costo de los programas, que puede ocasionar que no puedan permitírselo. O que algunos pueden no ver la formación como útil o necesaria para continuar con su emprendimiento ya que se sienten capacitados por su experiencia práctica.

Por otro parte, el 13,64% sí ha participado en capacitaciones representa a un grupo de emprendedores con mayor iniciativa y conciencia de la importancia de la formación para mejorar sus negocios. Siendo individuos que pueden estar más dispuestos a invertir en su desarrollo personal y profesional.

Cuadro 18 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la descripción del entorno.

Descripción del entorno	Frecuencia	%
Totalmente desfavorable	0	0,00%
Desfavorable	0	0,00%
Medianamente favorable	7	31,82%
Favorable	13	59,09%
Totalmente favorable	2	9,09%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El lugar en el que operan los emprendedores es fundamental para comprender su capacidad de supervivencia y éxito en medio de una crisis económica. En este sentido la percepción del entorno puede influir significativamente en la motivación, en la toma de decisiones y en el desarrollo de estrategias comerciales.

Los resultados obtenidos nos indican que la mayoría de los encuestados (59,09%) califican el entorno como "favorable" y un 9,09% como "muy favorable"; esto nos indica que los participantes consideran que a pesar de las dificultades económicas que presenta la situación de crisis, los emprendedores de las terminales perciben oportunidades y condiciones que les permite desarrollar sus actividades. Esta percepción positiva puede ir vinculada a una afluencia elevada de personas y por lo tanto una demanda de bienes y servicios muy alta en la terminal.

El 31,82% lo consideran "medianamente favorable", esta parte de la población tiene una consideración más matizada del entorno, parece evidente que estos emprendedores reconocen la existencia de oportunidades, pero, al mismo tiempo, también identifican limitaciones. Esta visión intermedia puede significar que; aunque el terminal presenta un espacio para la subsistencia, no deja de ser un entorno lleno de retos en condiciones que dificultan el crecimiento o la consolidación de los negocios.

A su vez, la ausencia de descripciones negativas podría deberse a que los emprendedores tienden a valorar cualquier oportunidad de generar ingresos, incluso si las condiciones no son las más ideales. Además, el terminal es percibido como un espacio más seguro y estable en comparación con otras alternativas informales, lo que contribuye a una visión menos crítica del entorno. En tal sentido, la descripción del entorno en el terminal es mayoritariamente positiva, lo que sugiere que el terminal es visto como un espacio de oportunidades, aunque con ciertas limitaciones.

Cuadro 19 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la fuente de financiamiento utilizadas.

Fuentes de financiamiento	Frecuencia	%
Ahorros personales	17	77,27%
Créditos bancarios	0	0,00%
Préstamos familiares/amigos	5	22,73%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El acceso al financiamiento es un factor determinante para la supervivencia y el crecimiento de los emprendimientos, ya que influye en la manera como los emprendedores obtienen los recursos financieros para iniciar sus negocios. La encuesta revela que el 77,27% de los emprendedores utilizó sus ahorros personales como principal fuente de financiamiento, mientras que el 22,73% recurrió a préstamos de familiares o amigos.

La alta dependencia que existe del ahorro personal para financiar a los emprendedores denota que los emprendedores llevan a cabo riesgos considerablemente altos en sus inversiones al destinar dinero que han acumulado a lo largo de su trayectoria laboral o familiar. El tipo de financiamiento proveniente de la economía familiar, permite dar los primeros pasos de un negocio sin la necesidad de tener que recurrir a las instituciones de crédito o a las entidades prestadoras de servicios financieros, pero implica una gran vulnerabilidad financiera ya que no existe un seguro de ingresos en el caso de que los resultados no se produzcan a corto plazo. Del mismo modo, los ahorros personales pueden limitar la capacidad de expansiones futuras, pues el emprendedor puede estar limitando la inversión inicial e incluso la reinversión. Igualmente, los ahorros personales son la característica que permitirá llevar o no el control de los recursos y dejar de lado la obtención de créditos y de los riesgos de recursos.

El resultado 0% respecto a los créditos bancarios obtenido en la encuesta indica que los emprendedores enfrentan serias limitaciones para acceder a financiación formal. Los emprendedores por operar desde la informalidad no cumplen con los requisitos propios de las entidades bancarias (por ejemplo, historial crediticio, garantías, ingresos estables). También

podría responder a una falta de confianza en el sistema bancario o a la creencia de que las exigencias para acceder a estos productos son demasiado complejas y no son factibles para negocios pequeños.

Por su parte, el acceso a préstamos de familiares o amigos identificado en el 22,73g% de la población encuestada presenta una estrategia de financiación basada en redes de confianza y capital social. Los créditos de familiares se caracterizan por su flexibilidad y accesibilidad, pues no se exigen garantías, historial crediticio ni trámites burocráticos. Sin embargo, esta modalidad de financiamiento conlleva una serie de implicaciones tanto económicas como sociales que pueden influir en la estabilidad del emprendedor y su negocio. Esto puede generar tensiones en las relaciones personales, especialmente si los recursos son limitados y las expectativas de pago no se cumplen. Estos datos revelan que, en un contexto de crisis económica, los emprendedores recurren principalmente a sus propios recursos y a redes de apoyo cercanas para financiar sus actividades.

Cuadro 20 Distribución absoluta y porcentual de los emprendimientos del terminal de pasajeros de Cumaná, según la capacidad de los márgenes de ganancia para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Márgenes de ganancia	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	0	0,00%
En desacuerdo	3	13,64%
Medianamente de acuerdo	8	36,36%
De acuerdo	7	31,82%
Totalmente de acuerdo	4	18,18%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

La pregunta sobre la suficiencia de los márgenes de ganancia para conseguir la sostenibilidad de los negocios a mediano y largo plazo, permite deducir el modo en que perciben los emprendedores la viabilidad económica de sus proyectos. Los resultados muestran una

distribución de opiniones que se vinculan a distintos niveles de estabilidad financiera. El 13,64% de la población afirma estar “en desacuerdo” con que los márgenes de ganancia sean suficientes, lo que puede interpretarse como que una parte minoritaria de los casos se encuentra en una situación de dificultad para cubrir sus costos operativos y poder generar utilidades.

Con respecto al 36,36% que muestra estar “medianamente de acuerdo”, es sin duda una postura que asume una cierta capacidad de sostenibilidad, pero que está matizada con reservas que sugieren riesgos de no poder mantenerla en el medio y largo plazo. Por su parte 31,82% está “de acuerdo” y 18,18% “totalmente de acuerdo”, lo que indica que la mitad de los encuestados considera que sus márgenes de ganancia son adecuados para mantener sus negocios lo que demuestra que probablemente han adoptado estrategias como la diversificación de productos, o el ajuste de precios y han desarrollado redes de apoyo, relaciones con clientes fieles o estrategias de ahorro y reinversión para mantener sus negocios

Estos resultados reflejan que, si bien una parte significativa de los emprendedores logra mantener su negocio con márgenes de ganancia adecuados, aún existe un porcentaje considerable que enfrenta incertidumbre y dificultades económicas.

Cuadro 21 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según las dificultades que enfrentan para la obtención de insumos para su emprendimiento.

Dificultades	Frecuencia	%
El aumento de los precios	10	45,45%
La falta de insumos	2	9,10%
No tengo dificultades	10	45,45%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Uno de los factores determinantes en la sostenibilidad de los emprendimientos es la capacidad de acceso a insumos y productos necesarios para la producción y comercialización. A partir de esta problemática se formuló la pregunta sobre las dificultades que tienen los emprendedores del terminal de Cumaná para el acceso de insumos, el resultado fue que un

45,45% expresó que el principal problema lo constituye el aumento de los precios, un 45,45% contestó no tener problemas en tal aspecto, un 9,10% afirmó que su principal problema es la escasez de insumos. La diferencia de opiniones se debe a la segmentación a la que está sometido el sector emprendedor, donde el tipo de negocio, la capacidad de adaptación, el acceso a proveedores estratégicos, las diversificaciones propias de este tipo de emprendimiento se convierten en determinantes de la percepción.

El 45,45% de los encuestados que identificó el aumento de los precios como su principal dificultad sugiere que la inflación y la inestabilidad económica tienen un impacto directo en los costos de operación de los pequeños negocios. En contexto de crisis, donde predomina la inflación, genera un incremento constante en los precios de los bienes y servicios, afectando a quienes dependen de insumos cuyo costo se ajusta de forma intermitente. Esto no solo reduce sus márgenes de ganancia, sino que también limita su capacidad de reinversión y crecimiento, obligándolos a ajustar precios, reducir sus productos o buscar alternativas menos rentables.

Por otro lado, hasta un 45,45% de las personas encuestadas señala que no presentan problemas para asegurar los insumos necesarios, lo que indicaría que sí existen estrategias de adaptación. Estos emprendedores pueden haber encontrado maneras para llevar la crisis como, por ejemplo, contar con vías directas con los proveedores, comprar en volúmenes, para mitigar, de este modo los efectos inflacionarios o bien vender productos con precios más estables. También puede darse el caso de que algunos de ellos manejen mercadería de reposición sencilla.

El 9,10% de los encuestados respondieron que la falta de insumos es su principal obstáculo. Esto puede surgir como consecuencia, de fallos en la cadena de distribución, inhabilitaciones para importar o bien problemas logísticos en el aprovisionamiento local. Por lo que se deduce que, si bien el aumento de precios supone un obstáculo importante para un segmento de los emprendedores, otros han sabido encontrar estrategias para estabilizar la adquisición de insumos en donde la adaptación cobra importancia. Estas respuestas indican que la sostenibilidad de los emprendimientos no sólo depende de aquello que pasa en el marco del contexto como son la inflación o el acceso a productos, sino también de su capacidad para innovar, conseguir redes de apoyo o diversificar sus fuentes de abastecimiento.

Cuadro 22 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajero de Cumaná, según la existencia de dificultades asociadas a permisos, licencias o normativas legales que afecten el emprendimiento.

Problemas legales	Frecuencia	%
Si	0	0,00%
No	22	100,00%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El acceso a permisos, licencias y el cumplimiento de normativas legales son aspectos fundamentales en la formalización de los emprendimientos. Sin embargo, el 100,00% de los encuestados respondió que no habían enfrentado inconvenientes con normativas legales lo que indica que la regulación estatal y local actualmente no representa un obstáculo para el desarrollo de sus actividades comerciales. Debido a que, dentro de este sistema informal de la economía, la necesidad de lidiar con permisos y licencias oficiales es nula.

Sin embargo, a nivel de organización interna del terminal de pasajeros de Cumaná, se hizo legítimo la implementación de un sistema de carnet y su respectivo uniforme, lo cual les brinda legitimidad para el libre desenvolvimiento de la actividad emprendedora dentro de estas instalaciones. Esto representa una innovación característica en la formalización y regulación de actividades económicas locales. Este modelo parece ser una solución intermedia que permite a los emprendedores desarrollar sus negocios sin las restricciones y costos de la formalización total, a la vez que proporciona una estructura de control que beneficia tanto a los emprendedores como a los administradores del terminal. Además, la existencia de un sistema de carnets podría funcionar como una forma de regular y organizar la competencia entre los emprendedores, garantizando que solo aquellos que cumplen con ciertos requisitos básicos de funcionamiento puedan acceder al espacio y operar dentro del terminal.

Cuadro 23 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la percepción de la crisis económica en sus emprendimientos.

Percepción de crisis económica	Frecuencia	%
Sí	15	68,18%
No	7	31,82%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

El terminal de pasajeros es un espacio dinámico donde los emprendedores suelen ofrecer bienes y servicios de consumo inmediato. Estos tipos de emprendimientos dependen en gran medida del flujo de personas y de su capacidad de consumo, lo que los hace particularmente vulnerables a las fluctuaciones económicas. La encuesta realizada a emprendedores del terminal de Cumaná muestra que, un 68,18% de los encuestados considera que la situación económica afecta su emprendimiento, mientras que un 31,82% opina lo contrario.

Este análisis puede ser abordado desde la perspectiva de la teoría del sistema social de Talcott Parsons, utilizando el esquema AGIL, el cual permite comprender cómo las entidades sociales, en este caso, los emprendimientos en el terminal, se vinculan y se adaptan al entorno macroeconómico. Para el 68,18% de los emprendedores que afirmó verse afectado, es probable que enfrenten dificultades para mantener sus negocios, ya que su percepción refleja una dependencia directa del contexto macroeconómico y una alta sensibilidad ante los desafíos externos, lo cual subraya la importancia de la función de “Adaptación”, dentro del esquema AGIL, que es un elemento esencial para captar recursos y responder eficazmente a cambios en el entorno. La percepción de estar afectados indica que, frente a un entorno inestable, se requiere realizar ajustes tanto en la captación de recursos como en la planificación estratégica para alcanzar las metas propuestas. Asimismo, cuando la situación económica impacta negativamente, se ponen en riesgo los mecanismos que permiten alcanzar sus metas fundamentales. Ya que, para lograr sus objetivos dependen en gran medida de contar con un ambiente económico estable y al no tenerlo se enfrentan a mayores dificultades para planificar a largo plazo.

En contraste el 31,82% que respondió de manera negativa pueden haber desarrollado estrategias de adaptación, como la diversificación de productos, el uso de redes informales de suministro, o la dolarización de sus transacciones. Es posible que operen en nichos menos afectados por la crisis o que cuenten con una base de clientes más estable.

En tal sentido, la mayoría de los emprendedores se ven afectados por la crisis, lo que evidencia las limitaciones estructurales del contexto económico. Sin embargo, una minoría logra mantener su estabilidad, lo que sugiere la importancia de las redes sociales, el capital social y la capacidad de adaptación en un entorno económico adverso. Esto indica que el emprendimiento, aunque condicionado por la situación macroeconómica, también está mediado por factores sociales y estrategias individuales de supervivencia. Es fundamental que los emprendimientos fortalezcan sus funciones de adaptabilidad, logro de objetivos, integración y la mantención de patrones internos que les permita afrontar los problemas de un ambiente económico inestable, que le permite asegurar su continuidad y crecimiento a largo plazo.

Cuadro 24 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la afectación de los emprendimientos por la competencia dentro de este espacio.

Competencia en el terminal	Frecuencia	%
Totalmente en desacuerdo	9	40,91%
En desacuerdo	9	40,91%
Medianamente de acuerdo	2	9,09%
De acuerdo	1	4,55%
Totalmente de acuerdo	1	4,55%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Este cuadro presenta como la dinámica competitiva en espacios comerciales concentrados, como el terminal de pasajeros de Cumaná, se enfoca en la percepción de los comerciantes sobre la competencia en sus negocios. Los resultados de la encuesta revelan un panorama complejo de la percepción de la competencia entre los emprendedores del terminal. Un 40,91% de los encuestados se mostró “totalmente en desacuerdo” con la afirmación de que su

negocio se ha visto afectado por la competencia en el terminal, mientras que otro 40,91% expresó estar “en desacuerdo”. Esto indica que una significativa mayoría no percibe la competencia como un factor que afecte negativamente su actividad comercial. Por otro lado, un 9,09% de los encuestados se posicionó como “medianamente de acuerdo” con la afirmación, sugiriendo una percepción moderada de la competencia. Finalmente, un 4,55% estuvo “de acuerdo” y otro 4,55% “totalmente de acuerdo”, conformando una minoría que sí reconoce un efecto significativo de la competencia en sus operaciones.

Estos resultados pueden interpretarse como un reflejo de las normas sociales y económicas que se han desarrollado en este espacio comercial. La baja percepción de competencia como factor negativo podría indicar la existencia de redes de cooperación informal o un entendimiento tácito entre los comerciantes sobre la distribución del mercado. La coexistencia de múltiples negocios en un espacio limitado, sin una percepción generalizada de competencia perjudicial, sugiere la formación de un ecosistema comercial donde los emprendedores han encontrado nichos específicos o han desarrollado estrategias de diferenciación. Este fenómeno puede entenderse como una adaptación colectiva a las condiciones del mercado, donde la competencia directa se minimiza a través de acuerdos sociales implícitos o explícitos.

La minoritaria pero significativa proporción de emprendedores que sí perciben un impacto de la competencia (18,19% sumando las respuestas de medianamente de acuerdo, de acuerdo y totalmente de acuerdo) señala la existencia de subgrupos dentro de este ecosistema comercial que experimentan la dinámica del mercado de manera diferente. Esto podría deberse a factores como la naturaleza específica de sus productos o servicios, su posición dentro del espacio físico del terminal, o su capacidad para establecer relaciones sociales beneficiosas dentro de la comunidad de comerciantes.

Cuadro 25 Distribución absoluta y porcentual de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná, según la disminución de clientes debido a la situación económica del país.

Disminución de clientes	Frecuencia	%
Sí	14	63,64%
No	8	36,36%
Total	22	100,00%

Fuente: Datos recolectados por Parejo y Sotillet (2024)

Este enunciado se centra en los efectos de la situación económica y social sobre la clientela de los emprendedores en el terminal de pasajeros de Cumaná. El 63,64% de los emprendedores encuestados afirman haber experimentado una disminución en su clientela debido a la situación económica o social, lo que refleja un impacto significativo de la crisis en la demanda de sus productos o servicios. Esta disminución en la clientela puede estar relacionada con la pérdida del poder adquisitivo de la población. Esto afecta directamente a los negocios que no ofrecen productos de primera necesidad, ya que los clientes pueden estar priorizando la compra de productos básicos en comparación con otros bienes o servicios ofrecidos en el terminal. Esta disminución en la clientela representa un desafío importante para la sostenibilidad de sus negocios, ya que reduce sus ingresos y limita su capacidad para reinvertir o mantener sus actividades.

Por otro lado, el 36,36% de los emprendedores que no perciben una disminución en su clientela, sugiere que, para una minoría, la clientela se ha mantenido estable o no ha sido afectada directamente por el contexto socioeconómico. Este grupo no ha experimentado una disminución significativa en su clientela. Esto puede deberse a que algunos emprendedores operan en sectores menos afectados por la crisis, como la venta de productos con mayor demanda o de bajo costo. A su vez, pueden contar con una base de clientes estable que continúa consumiendo sus productos o servicios a pesar de la crisis o que algunos emprendedores han logrado ajustar sus precios, mejorar la calidad de sus productos o diversificar su oferta para mantener el interés de los clientes.

En tal sentido, los resultados de la encuesta revelan un panorama mixto para los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná. Mientras que la mayoría ha experimentado una disminución en su clientela debido a la crisis económica y social, una minoría significativa ha logrado mantener su base de clientes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Concluido el procesamiento y análisis de los datos recopilados, cuyo objetivo de investigación es, analizar los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica en Cumaná, específicamente en la comunidad de los “Emprendedores del Terminal” durante el año 2024, se obtuvieron hallazgos importantes. El estudio permitió identificar sus características demográficas y socioeconómicas, sus principales motivaciones, el efecto de sus negocios en la estabilidad familiar y las limitaciones que enfrentan. Estos factores muestran la importancia del emprendimiento en tiempos de crisis, no solo como una fuente de ingresos, sino como estrategia clave para garantizar la estabilidad económica.

1. El análisis de las características demográficas y socioeconómicas de los emprendedores del terminal de pasajeros de Cumaná permitió identificar un perfil heterogéneo; reflejo de la diversidad social y económica de la población, que encuentra en el emprendimiento una alternativa de sustento. Se evidencia que estos emprendedores pertenecen a distintos rangos de edad, con una representación significativa tanto de jóvenes en búsqueda de independencia económica como de adultos con responsabilidades familiares. Asimismo, se observa diversidad en cuanto a género, estado civil y nivel educativo, lo que sugiere que el emprendimiento en este contexto no está limitado a un perfil único, sino que representa una estrategia accesible a distintos sectores de la sociedad.

Desde un punto de vista socioeconómico, la mayoría de los emprendedores enfrentan condiciones de vulnerabilidad, caracterizadas por ingresos inestables, falta de acceso a seguridad social y formalización limitada de sus actividades. A pesar de estas dificultades, el estudio reveló que los años de experiencia en el comercio y la capacidad de adaptación a las condiciones del mercado, han permitido que muchos de ellos mantengan sus negocios en funcionamiento. Los productos y servicios comercializados son variados, incluyendo alimentos, bebidas, ropa, accesorios y otros artículos de primera necesidad, lo que evidencia una oferta alineada con las necesidades inmediatas de los usuarios del terminal.

2. Los motivos que incentivan la actividad emprendedora están estrechamente relacionados con la necesidad económica, la falta de oportunidades laborales formales y la

búsqueda de estrategias de supervivencia en un contexto de crisis. Lo que impulsa a los individuos a buscar en el emprendimiento una forma de subsistir y generar ingresos para sus familias.

3. Los emprendimientos tienen un impacto positivo en la estabilidad económica y social, tanto a nivel individual como familiar. Constituyen una contribución importante al presupuesto familiar, mejorando la situación económica. Sin embargo, en varios casos estos no son suficientes para satisfacer todas las necesidades económicas. A pesar de esto, la mayoría de los emprendedores expresan un nivel de satisfacción bastante elevado con su actividad emprendedora, lo cual muestra no solo que han mejorado su situación económica desde el inicio de sus proyectos, sino que también presentan un sentido de autonomía y realización personal.

4. Se ha revelado un entorno caracterizado por una creciente complejidad y la interconexión de factores que obstaculizan el desarrollo de estos emprendedores, cuyas actividades son vitales para la economía local y el sustento de numerosas familias. Las principales limitaciones identificadas incluyen el acceso restringido a financiamiento, la falta de capacitación adecuada en diversas áreas empresariales, una intensa competencia en un mercado reducido y la prevalencia de la informalidad en sus operaciones. Estas debilidades no solo comprometen la capacidad de los emprendedores para adaptarse a cambios en el entorno, sino que también los hacen más vulnerables ante el agravamiento de la crisis, lo que puede resultar en un cierre masivo de negocios y un aumento en las tasas de desempleo. Asimismo, hemos constatado que la disminución de la afluencia de clientes, impulsada por la crisis económica, no solo afecta los ingresos de los emprendedores, sino que también exacerba la competencia entre ellos, deteriorando aún más las condiciones comerciales y la calidad de los servicios ofrecidos.

En general, la capacidad de auto-emplearse no solo brinda estabilidad económica, sino que también fortalece la autoestima y el sentido de propósito, factores que son cruciales para enfrentar la adversidad. Además, estos emprendimientos contribuyen a la revitalización de la economía local. A través de la comercialización de productos y servicios, se genera un flujo comercial constante que atrae tanto a viajeros como a residentes, promoviendo un efecto multiplicador en la economía. El dinero circula dentro de la comunidad, beneficiando a otros sectores y fomentando el crecimiento económico sostenible.

La diversidad de la oferta también fomenta un sentido de comunidad y pertenencia, ya que los clientes pueden sentir un vínculo directo con los emprendedores locales, lo que a su vez

fortalece las relaciones interpersonales en la sociedad. La informalidad, aunque presenta desafíos, también puede ser vista como una ventaja para la innovación. Muchos emprendedores desarrollan soluciones creativas y adaptativas para mantener sus operaciones en marcha, aprovechando recursos limitados y utilizando redes informales para obtener apoyo y retroalimentación. Esta cultura de innovación y resiliencia puede desempeñar un papel crucial en la formación de un ecosistema emprendedor más sólido en el futuro.

Recomendaciones

Después de analizar los resultados y presentar las conclusiones relevantes de la investigación, se procede a ofrecer recomendaciones dirigidas a la organización de “SAMTER EMPRENDEDORES DEL TERMINAL” que conforman la población objeto de estudio.

- ✓ Promover el interés en programas de capacitación que incluyan habilidades técnicas específicas y competencias comerciales como gestión financiera, marketing y atención al cliente.
- ✓ Fomentar la formalización y registro legal de los emprendimientos para facilitar el acceso a financiamientos bancarios y recursos formales. Por ende, se debe llevar a cabo capacitaciones que informen sobre los beneficios de la formalización y proporcionar asesorías que permitan a los emprendedores incrementar su credibilidad y acceder a mejores condiciones de crédito.
- ✓ Desarrollar campañas informativas sobre las leyes y regulaciones del estado venezolano que protegen y promueven los emprendimientos. Estas actividades buscarán informar y empoderar a los emprendedores sobre sus derechos, las políticas de apoyo disponibles, y cómo pueden beneficiarse de un marco legal que facilite el desarrollo de sus actividades productivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCARAZ R., Rafael. (2011). *Emprendedor de éxito*. Editorial The McGraw-Hill Companies, Inc. México. https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_empreendedor_de_Exito.pdf
- ARIAS, Fidias G. *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. (2012). Editorial episteme C.A. Caracas.
- AYALA, Mariana. (2022). *Análisis del emprendimiento como factor de recuperación del crecimiento económico en Venezuela en el año 2021*. [Tesis De Grado, Universidad De Carabobo]. <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/9315/mayala.pdf?sequence=1>
- BONILLA M., Keylin T. y ESPINOZA C., Cherlyn V. (2020). *El emprendimiento como estrategia de sobrevivencia ante el desempleo y su impacto en el desarrollo social y la calidad de vida de hombres y mujeres en edades entre 20 a 55 años, así como las estrategias promovidas desde programas y proyectos sociales en el cantón de La Cruz, Guanacaste, en un periodo de enero 2019 a enero 2020*. [Trabajo de Grado, Universidad Libre de Costa Rica]. <https://drive.google.com/file/d/1cttPdJx3GJ3LLAm9z-HhO-Xsk02gUfbU/view>
- BRICENO, E. (2024, abril 1). *Emprender con propósito: un camino a la productividad - Fe y Alegría en Venezuela*. Fe y Alegría en Venezuela. <https://www.feyalegría.org/venezuela/emprender-con-proposito-un-camino-a-la-productividad/>
- CAMPOS R. Adrián J., CAMPOS R. Adriannys J y ORTIZ Asdrúbal J. (2012). *Emprendimiento informal: propuesta para su formalización como contribuyente municipal. Caso: emprendedores informales del municipio sucre, estado sucre. Periodo mayo- julio 2012*. [Trabajo De Curso Especial De Grado, Universidad de Oriente]. <http://ri2.bib.udo.edu.ve/handle/123456789/302/browse?type=author&order=ASC>

[&rpp=20&value=Campos+R.%2C+Adri%C3%A1n+J+%28adrian3169%40hotmail.com%29](https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2014/08/Poli%CC%81tica-de-Emprendimiento.pdf)

Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE). (2014). *Política nacional de emprendimiento. El salvador.* <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2014/08/Poli%CC%81tica-de-Emprendimiento.pdf>

Constitución De La República Bolivariana De Venezuela. (1999). *Artículo 112.* <https://venezuela.justia.com/federales/constitucion-de-la-republica-bolivariana-de-venezuela/>

Corposucre y Bancamiga fortalecen la economía productiva del estado Sucre a través de financiamientos para emprendedores. (s/f). Saaesucre.com. <https://saaesucre.com/corposucre-y-bancamiga-fortalecen-la-economia-productiva-del-estado-sucre-a-traves-de-financiamientos-para-emprendedores/>

DÍAZ A. María V. y BRAVO L. Arlenis J. (2021). *El micro emprendimiento femenino en el casco central de la ciudad de Carúpano, año 2020.* [Trabajo de Grado, Universidad de Oriente]. <http://ri2.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/5454/1/TesisD%C3%ADazMar%C3%ADa%2CBravoArlenis.pdf>

DUBINI, P. (1989). *The influence of motivations and environment on business start-ups: Some hints for public policies.* Journal of Business Venturing. 4(1), 11-26. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0883902689900311?via%3Dihub>

ENCOVI 2023. *Radiografía de la vulnerabilidad social de Venezuela y propuesta de políticas públicas.* (s/f). Agendaporvenezuela.com. <https://agendaporvenezuela.com/?p=9438>

FORMICHELLA, L. María. M. (s/f). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local.* Edu.ar. <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>

- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2024). *Informe GEM 2022-2023 emprendimiento en Venezuela: desafíos, transformaciones y oportunidades*. https://drive.google.com/file/d/1OZC9AX1z1z8kqyDHePzq-u_L2EXOt7hQ/view
- HERNANDEZ, S., Roberto. *Metodología de la investigación*. (2003). Editorial McgrawHILL Interamericana Editores, S.A. DE C.V. México.
- HIDALGO, P., Luis F. (2014). *La Cultura del Emprendimiento y su Formación*. Dialnet, 15(1), 46-50. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5599803#:~:text=La%20cultura%20del%20emprendimiento%20es,o%20reingenier%C3%ADas%20de%20procesos%20existentes>
- HURTADO DE B., Jacqueline. *Metodología de la investigación holística*. (2000). Editorial Fundación Sypal. Caracas.
- ISENBERG, Daniel. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship*. [archivo pdf] <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf>
- Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos*. (2021, octubre 15). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 6.656, (Extraordinaria). Caracas. <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos-20211116202828.pdf>
- MARANTO R., Marisol y GONZÁLEZ F., María E. (2015). *Fuentes de información*. [Archivo PDF]. https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LEC_T132.pdf
- MASLOW, Abraham H. (1940). *Motivación y personalidad*. Ediciones Díaz de Santos, S. A. Madrid.
- PARSONS, Talcott. (1951). *El sistema social*. [Archivo PDF]. <https://teoriasuno.wordpress.com/wp-content/uploads/2013/08/el-sistema-social-talcott-parsons.pdf>
- PINEDA, Elia B., DE ALVARADO, Eva L., y DE CANALES, Francisca H. (s/f). *Manual para*

- el desarrollo de personal de salud.* Washington.
<http://187.191.86.244/rceis/registro/Metodologia%20de%20la%20Investigacion%20Manual%20para%20el%20Desarrollo%20de%20Personal%20de%20Salud.pdf>
- RAMOS, Carlos A. (2015). *Los paradigmas de la investigación científica.* [Archivo PDF].
https://www.unife.edu.pe/publicaciones/revistas/psicologia/2015_1/Carlos_Ramos.pdf
- REAL INSTITUTO ELCANO. (19 de enero de 2018). *Venezuela y PDVSA matando a la gallina de los huevos de oro.* <https://www.realinstitutoelcano.org/comentarios/venezuela-y-pdvsa-matando-a-la-gallina-de-los-huevos-de-oro/>
- RITZER, George. (1993). *Teoría sociológica clásica.* McGraw-Hill Interamericana de España S.L. Madrid.
- RIVERA K., Clariandys. (2011). *¿De qué hablamos cuando hablamos de entrepreneurship?* [Archivo PDF]. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4000393.pdf>
- ROJAS A., Carlos E. (2012). *Perfil del joven emprendedor en venezuela.* [Tesis de Grado, Universidad Católica Andrés Bello].
<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS4563.pdf>
- SABINO, Carlos. *El proceso de investigación.* (1992). Editorial Panapo. Caracas.
https://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/proceso_investigacion.pdf
- SANDOVAL R., Aron R. (2023). *El Emprendimiento de negocios y su influencia sobre la Generación de Empleo, Post COVID-19, Distrito de Tumbes, Perú, 2022.* [Tesis Grado, Universidad Nacional De Tumbes].
<https://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12874/64203/TESIS%20-%20SANDOVAL%20RISCO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SARABIA H., Abril I. y DELHUMEAU R. Sheila. (2019). *Aproximación al concepto de ecosistema de emprendimiento.* [Archivo PDF].
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2020/02/01CA201902.pdf>
- SCHUMPETER, Jhosep. A. (1967). *Theory of economic development.* (4th ed.). Economic Culture Fund. <https://doi.org/10.4324/9781003146766>
- SPILLING, Olav R. (1996). *The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of*

- a mega-event*. Journal of Business Venturing.36(1), 91-103.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0148296395001662>
- TAMAYO Y T., Mario. *El proceso de la investigación científica*. (2003). Editorial Ilmusa, S.A. México.
- THORNTON, Mark. (1998). *The origin of economic theory: a portrait of Richard Cantillon (1680-1734)*. https://mises.org/profile/richard-cantillon?d7_alias_migrate=1
- TOCA T., Claudia. (2010). *Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades*. Estudios Gerenciales. Redalyc.org.
<https://www.redalyc.org/pdf/212/21218551002.pdf>
- VALDERRAMA M., Santiago. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación Científica: cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial San Marcos E.I.R.L. Lima.

ANEXOS

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividades	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	enero	febrero
Capítulo I		■ ■ ■ ■								
Capitulo II			■ ■ ■ ■							
Capitulo III				■ ■ ■						
Presentación del proyecto					■ ■ ■					
Elaboración del instrumento						■ ■				
Validación del instrumento							■ ■			
Aplicación del instrumento							■			
Procesamiento de la información							■ ■ ■			
Análisis y presentación de la información								■ ■ ■		
Conclusiones y recomendaciones									■ ■	
Entrega y presentación del trabajo final										■ ■ ■



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología
Curso especial de grado
Seminario: Elaboración de propuesta de investigación.

***Cuestionario para la recolección de datos dirigido a los
emprendedores del terminal de Cumaná- estado Sucre.***

Las bachilleras, Parejo Parejo, Ángeles José, titular de la C.I.: 26.721.506; y Sotillet Ortiz, Elimar Omaira, titular de la C.I.: 27.626.089, se encuentran realizando su trabajo de investigación, conducente al grado de Licenciatura en Sociología denominado: **LOS EMPRENDIMIENTOS COMO ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA: “SAMTER EMPRENDEDORES DEL TERMINAL”. CUMANÁ, ESTADO SUCRE, AÑO 2024.**

Por lo cual requieren su valiosa opinión, con la finalidad de lograr los objetivos del estudio. Sus respuestas serán empleadas con total confidencialidad y serán utilizadas para fines académicos. Gracias por su apoyo.

Instrucciones:

- 1) Lea cuidadosamente cada una de las preguntas.
- 2) Responda según su opinión y experiencia.
- 3) Seleccione cada opción según lo considere conveniente.
- 4) En caso de necesitar una aclaratoria sobre las interrogantes, puede preguntarle al encuestador.
- 5) Se le agradece contestar todas las preguntas.

CUESTIONARIO

Nº _____

1. **Edad:** _____
2. **Género:** F _____ M _____
3. **Estado civil:** Soltero(a) _____ Casado(a) _____ Divorciado(a) _____ Concubinato _____
4. **Nivel de educación:** Primaria _____ Secundaria _____ Universitaria _____
5. **Carga familiar:** _____
6. **Lugar de residencia:** _____
7. **¿Cuánto tiempo tiene trabajando como emprendedor en el terminal de pasajeros?:** Menos de 1 año _____ De 1 a 3 años _____ De 3 a 6 años _____ Más de 6 años _____
8. **¿Cuáles son los principales productos o servicios que ofrece en su emprendimiento?:**

9. **¿Posee otro tipo de ingreso además de su emprendimiento? Si _____ No _____**
Cual _____
10. **¿Qué le llevo a tomar la iniciativa de emprender?** _____

11. **¿Por qué eligió el terminal para realizar su emprendimiento?** _____

12. **¿Cuál era su situación laboral antes de emprender?**
Empleado _____ Desempleado _____ Estudiante _____ Jubilado _____

13. **¿El nivel de ingresos que genera con su emprendimiento cubre sus necesidades económicas?** Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____
Medianamente de acuerdo _____ De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
14. **¿Qué nivel de satisfacción tiene con su actividad emprendedora?**
Totalmente insatisfecho _____ Insatisfecho _____ Medianamente satisfecho _____
Totalmente satisfecho _____ Satisfecho _____
15. **¿El apoyo de la familia es importante el para continuar con su emprendimiento?**
Sí _____ No _____
16. **¿Los ingresos de su emprendimiento contribuyen al presupuesto total de su hogar?**
Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Medianamente de acuerdo _____
De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____
17. **¿Ha participado en capacitaciones o programas de emprendimiento?** Sí _____ No _____
18. **¿Cómo describiría el entorno en el terminal para desarrollar su emprendimiento?**
Totalmente desfavorable _____ Desfavorable _____ Medianamente Favorable _____
Totalmente favorable _____ Favorable _____
19. **¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?**
Ahorros personales _____ Préstamos bancarios _____ Créditos de familiares/amigos _____
Otros _____
20. **¿Los márgenes de ganancia son suficientes para garantizar la sostenibilidad de su emprendimiento a largo plazo?**
Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Medianamente de acuerdo _____
De acuerdo _____ Totalmente de acuerdo _____

21. **¿Qué dificultades enfrenta para obtener los insumos o productos para su emprendimiento?**

El aumento de los precios _____ La falta de insumos _____ No tengo dificultades _____

Otros _____

22. **¿Ha tenido problemas con permisos, licencias o normativas legales que afecten su emprendimiento?** Sí _____ No _____

23. **¿Considera usted que la situación económica del país/estado afecta su emprendimiento?**

Sí _____ No _____

24. **¿Su negocio se ha visto afectado por la competencia en el terminal?**

Totalmente en desacuerdo _____ En desacuerdo _____ Medianamente de acuerdo _____

Totalmente de acuerdo _____ De acuerdo _____

25. **¿Ha experimentado una disminución en la clientela debido a la situación económica o social?** Sí _____ No _____



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

Cumaná, 26 noviembre de 2024

Dirigido a: Francisco Semus

Reciba un cordial saludo

Las bachilleres, Parejo Parejo Ángeles José, titular de la C.I.: 26.721.506; y Sotillet Ortiz Elimar Omaira, titular de la C.I.: 27.626.089, estudiantes de la carrera de Licenciatura en Sociología en la Universidad de Oriente, Núcleo de Sucre, se encuentran realizando su proyecto de investigación, denominado: **LOS EMPRENDIMIENTOS COMO ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS SOCIOECONÓMICA: "SAMTER EMPRENDEDORES DEL TERMINAL". CUMANÁ, ESTADO SUCRE, AÑO 2024.**

Para llevar a cabo esta investigación se diseñó un cuestionario que buscará recopilar información valiosa sobre las experiencias y percepciones de los emprendedores en este contexto. Por lo cual se solicita su apoyo y colaboración en la difusión de este cuestionario entre los miembros de SAMTER: emprendedores del terminal, cuya participación es importante para obtener datos significativos para lograr los objetivos del estudio.

Atentamente

Prof. Arcángel Díaz

Jefe de departamento de Sociología



Francisco Semus
13.360.875
0424-88890667



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Quien suscribe, Lcdo. en Sociología, Mgtr. en Planificación del Desarrollo Regional; Prof. Jean Carlos Salazar Palumbo, titular de la C.I.: N° 15.688.823 a través de la presente manifiesto que he validado el instrumento realizado por las bachilleres Ángeles Parejo, titular de la C.I.: 26.721.506; y Elimar Sotillet, titular de la C.I.: 27.626.089, estudiantes de los Cursos Especiales de Grado de la carrera de Sociología de la Universidad de Oriente, Núcleo de Sucre, cuya propuesta de investigación tiene por objetivo: Analizar, desde una perspectiva sociológica, el papel de los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica: “SAMTER emprendedores del terminal”. Cumaná, estado Sucre, año 2024. Y considero que cumple con los parámetros que permitirán lograr los objetivos planeados.

En Cumaná a los 24 días del mes de octubre de 2024.

Lcdo. Mgtr. Jean Salazar
C.I.: N° 15.688.823



Universidad de Oriente
Núcleo de Sucre
Escuela de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Quien suscribe, M.Sc. Profa. Lorena Rendón, titular de la C.I.: N° 6.614.779 a través de la presente manifiesto que he validado el instrumento realizado por las bachilleres Ángeles Parejo, titular de la C.I.: 26.721.506; y Elimar Sotillet, titular de la C.I.: 27.626.089, estudiantes de los Cursos Especiales de Grado de la carrera de Sociología de la Universidad de Oriente, Núcleo de Sucre, cuya propuesta de investigación tiene por objetivo: Analizar, desde una perspectiva sociológica, el papel de los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica: "SAMTER emprendedores del terminal". Cumaná, estado Sucre, año 2024. Y considero que cumple con los parámetros que permitirán lograr los objetivos planeados.

En Cumaná a los 23 días del mes de octubre de 2024.

Lorena Rendón

M.Sc. Profa. Lorena Rendón
C.I.: N° 6.614.779

HOJAS DE METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 1/6

Título	Los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica: “SAMTER emprendedores del terminal”. Cumaná, estado Sucre, año 2024.
Subtítulo	

Autor(es)

Apellidos y Nombres	Código ORCID / e-mail	
Parejo P. Ángeles J.	ORCID	
	e-mail	parejoangeles86@gmail.com
	e-mail	
Sotillet O. Elimar O.	ORCID	
	e-mail	elimarsotillet99@gmail.com
	e-mail	

Palabras o frases claves:

emprendimiento
crisis
socioeconomía
reinención
estrategia

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 2/6

Área o Línea de investigación:

Área	Subáreas
Ciencias Sociales	Sociología
Línea de Investigación:	

Resumen (abstract):

Resumen

El emprendimiento como respuesta ante la adversidad, se ha consolidado como una opción para generar ingresos en contextos de crisis. Este implica asumir riesgos, innovar y gestionar recursos para desarrollar productos o servicios que satisfagan una necesidad en el mercado. En este sentido, el presente estudio, tiene como objetivo, analizar el papel de los emprendimientos como estrategia de supervivencia en el contexto de la crisis socioeconómica, específicamente en el caso de "SAMTER: Emprendedores del Terminal". Cumaná, estado Sucre, año 2024. Desde los fundamentos teóricos, el término emprendimiento se contextualiza a partir de las perspectivas de Joseph Schumpeter, Richard Cantillon y Jean-Baptiste Say. Desde un enfoque sociológico, el emprendimiento puede ser explicado por la teoría "sistema social" de Talcott Parsons, entendiendo esta actividad como parte del sistema que contribuye al equilibrio económico y social. Igualmente, la teoría de Abraham Maslow, la Jerarquía de las necesidades humanas. La metodología incluyó una investigación de campo de nivel descriptivo. Analizando a la población en su totalidad sin muestreo. Para la recolección de datos, se utilizó la técnica de la encuesta, lo que permitió obtener información directa de los actores clave sobre sus motivaciones, desafíos y estrategias. Lo que dio paso a concluir que los emprendimientos en el terminal de pasajeros de Cumaná no solo constituyen una estrategia de supervivencia ante la crisis, sino que representan una oportunidad para la reinversión económica en la región. La actividad emprendedora, más allá de permitirles cubrir sus necesidades básicas, les otorga a estos trabajadores un nivel de autonomía invaluable en tiempos difíciles.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 3/6

Contribuidores:

Apellidos y Nombres	ROL / Código ORCID / e-mail										
Guzmán Rosillo Yaneth	ROL	CA		AS		TU	X	JU			
	ORCID										
	e-mail	cienciassocialesudo2022@gmail.com									
	e-mail										
Lara Velásquez Kenia	ROL	CA		AS		TU		JU	X		
	ORCID										
	e-mail	ainekara12@hotmail.com									
	e-mail										
Mago Lemus Evelin	ROL	CA		AS		TU		JU	X		
	ORCID										
	e-mail	evelindelvallemago@gmail.com									
	e-mail										

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2025	04	08

Lenguaje: Spa

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 4/6

Archivo(s):

Nombre de archivo
NSUCTG_PPAJ2025

Alcance:

Espacial: SAMTER “Emprendedores del terminal”

Temporal: Año 2024

Título o Grado asociado con el trabajo: Licenciada en Sociología

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciatura

Área de Estudio: Ciencias Sociales

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado: Universidad de Oriente

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CUN°0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009"**.

Leído el oficio SIBI – 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.

Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

UNIVERSIDAD DE ORIENTE	
SISTEMA DE BIBLIOTECA	
RECIBIDO POR	<i>[Firma]</i>
FECHA	5/8/09
HORA	5:30

Cordialmente,

[Firma]
JUAN A. BOLANOS CUNPEL
Secretario

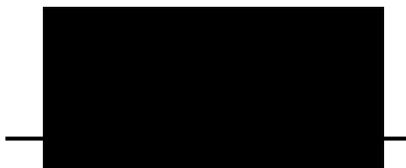
C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

Apartado Correos 094 / Telfa: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 6/6

Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicación CU-034-2009): “Los trabajos de grados son de la exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente, y solo podrá ser utilizados para otros fines con el consentimiento del Concejo de Núcleo respectivo, quien deberá participarlo previamente al Concejo Universitario, para su autorización”.



**PAREJO ÁNGELES
AUTOR**



**SOTILLET ELIMAR
AUTOR**



**PROF.: DRA. YANETH GUZMÁN
TUTOR**