



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

**APALANCAMIENTO FINANCIERO COMO HERRAMIENTA PARA
CONSOLIDAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN VENEZUELA**

AUTORES:

Br. ALVAREZ PAREDES, PAOLA REBECCA
Br. LEMUS RIGUAL, LUIS JOSÉ
Br. SUÁREZ FUENTES, ESPERANZA DEL CARMEN

Trabajo De Grado Presentado Como Requisito Parcial Para Optar Al Título De Licenciado
En Contaduría Pública.

Cumaná, julio de 2024



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD

APALANCAMIENTO FINANCIERO COMO HERRAMIENTA PARA CONSOLIDAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN VENEZUELA

AUTORES:

ALVAREZ PAREDES, PAOLA REBECCA

C.I.: 28.250.646

TEMUS RIGUAL, LUIS JOSE

C.I.: 28.188.768

SHÁREZ FUENTES, ESPERANZA DEL CARMEN

C.I.: 27.078.801

ACTA DE APROBACIÓN

Trabajo Especial de Grado aprobado en nombre de la Universidad de Oriente, por el siguiente jurado calificador, en la ciudad de Cumana, a los 18 días del mes de julio de 2024.



Profesor
Ramón Elías Velásquez Aranguyan
Jurado Asesor
C.I. N° 9.894.265

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	3
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	ix
RESUMEN	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.1 Planteamiento del Problema	3
1.2 Objetivos de la Investigación.....	6
1.2.1 Objetivo General	6
1.2.2 Objetivos específicos: Líneas Estratégicas	6
1.3 Justificación de la Investigación	7
CAPÍTULO II	9
MARCO TEÓRICO	9
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	9
2.2 Bases Teóricas	17
2.2.1. Emprendimiento y Emprendedor	17
2.2.1.1 Factores que Llevan a una Persona a Iniciar un Emprendimiento	18
2.2.1.2 Tipos de Emprendimiento	19
2.2.1.3 Características de un Emprendedor	19
2.2.1.4 Acciones para iniciar un emprendimiento	20
2.2.2 Apalancamiento.....	22
2.2.2.1 Apalancamiento Operativo.....	23
2.2.2.2 Apalancamiento Total.....	23
2.2.2.3 Apalancamiento Financiero.....	23
2.2.2.3.1 Grado del Apalancamiento Financiero	24
2.2.2.3.2. Clasificación del Apalancamiento Financiero	25
2.2.2.3.3 Riesgos del Apalancamiento Financiero	26
2.2.3 Endeudamiento.....	27

2.2.4 Tasa de interés.....	27
2.2.5 Flujo de Efectivo	28
2.3 Bases Legales.....	28
• Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999):.....	28
• Código de Comercio (1955).....	30
• Decreto con fuerza de Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No 37583 del 03-12-2002.	32
• Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No 6656 del 15-10-2021.	33
• Ley de Reforma Parcial de la Ley del Banco Central de Venezuela (2002).	34
CAPÍTULO III	40
MARCO METODOLÓGICO.....	40
3.1 Nivel de la Investigación	40
3.2 Diseño de la Investigación.....	40
3.3 Población y Muestra	41
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	41
3.5 Técnicas de Procesamiento y Análisis de los Resultados.....	42
CAPÍTULO IV.....	43
RESULTADOS.....	43
4.1 Fuentes de Financiamiento	43
4.1.1 Entidades Bancarias que Ofrecen Financiamiento a los Emprendimientos en Venezuela.....	47
4.2 Uso del Apalancamiento Financiero.....	48
4.2.1 Diseño de la Estrategia de Financiamiento	50
4.2.1.1 Proyección de Ingresos.....	51
4.2.1.2 Identificación de los Costos.....	52
4.2.1.3 Relación Costos e Ingresos.....	53
4.2.1.4 Presupuesto.....	54
4.2.2 Evaluar la Capacidad de Endeudamiento.....	54
4.2.3 Efecto del apalancamiento financiero en la inversión.....	55
4.2.4 Ejemplo de Aplicación.....	56

4.3 El Emprendimiento en Venezuela	58
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	63
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	64
HOJA DE METADATOS.....	70

DEDICATORIA

Primeramente, a DIOS y mi amado Arcángel Miguel, por cuidarme, protegerme, darme la fortaleza y el entendimiento que necesité cada día para poder llegar hasta aquí.

A mi mamá Samantha Paredes y mi abuela Solange Paredes, este logro es de ustedes.

A mis hermanitas Brianna y Fabiola espero le sirva de ejemplo para que logren todo lo que se propongan.

Con mucho amor a mi familia Paredes y Álvarez, a mis amigos, que me acompañaron en este proceso.

Br. Paola Rebecca Alvarez Paredes

DEDICATORIA

Este trabajo, es dedicado principalmente a Dios por servir de guía para culminar esta meta.

A mis padres, por estar perennemente a mi lado, quienes con su apoyo y dedicación han sido parte de este logro.

A mi tía, mujer que me guió, incentivó y sirvió de ejemplo para ser quien soy hoy en día. A pesar de que físicamente ya no estés, tu recuerdo y tu legado siempre estarán presentes.

Al resto de mi familia y amigos quienes aportaron un granito para la culminación de mi formación académica, en especial a mi hermana, María José y mi Diego.

Br. Luis José Lemus Rigual

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a las personas que más han influenciado en mi vida, dándome los mejores consejos, guiándome y haciéndome una persona de bien, a Dios primeramente porque ha estado conmigo a cada paso que doy, a Dios por darme la dicha de tener a mi familia conmigo, a mi hijo, mis padres Mirla Fuentes y Víctor Suárez, quienes me han sabido formar con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me han ayudado a salir adelante buscando siempre el mejor camino.

También se lo dedico con mucho amor a mi abuela Carmen Vásquez, que a sus 96 años de edad siempre ha estado pendiente de mí formación profesional, sé que en sus oraciones siempre estoy presente y que con la finalización de mi carrera se sentirá muy feliz.

A mi abuelo Cristóbal Fuentes que, aunque no esté en este mundo terrenal de algún modo, si estuviera presente se sintiera muy orgulloso de mis logros por ser su nieta favorita.

LOS AMO MUCHO A TODOS

¡GRACIAS POR SU APOYO!

Br. Esperanza Del Carmen Suárez Fuentes

AGRADECIMIENTO

Agradecida eternamente con Dios, por ayudarme con este logro.

A mi abuela que siempre estuvo a mi lado con un apoyo incondicional en todo mi proceso de crianza y de educación, la profesional que hoy soy es gracias a ti.

A mi mamá por cuidarme, guiarme, escucharme, por estar presente en los momentos más importantes y ayudado en todo este proceso, infinitamente gracias.

A mi papá y José que, aunque no estén presentes, siempre han querido lo mejor para mí.

A mis tíos, en especial a mi tío José, tía Mary, Xiomara y Lorena, que siempre me han dado su amor y ayuda en todo momento.

A mi novio José Guerra por siempre escucharme, ayudado y motivado cada vez que lo necesite.

A Luis Lemus que ha sido mi compañero con el que he vivido todo este proceso.

A todos mis familiares y amigos que me estuvieron presentes apoyando para que cumpliera esta meta.

A los profesores que han marcado mi formación profesional, en especial a las profesoras Reina Talbice que descansa en paz gracias por sus enseñanzas, Katty Shinzano y Gina Ortiz.

A mis compañeros de estudio que a pesar de tantas situaciones hemos seguido adelante.

Gracias UDO.

Br. Paola Rebecca Alvarez Paredes

AGRADECIMIENTO

A Dios, por guiar mi camino.

A mis padres, por su amor, trabajo y dedicación en todos estos años, por este gran compromiso que me ha hecho llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy. Ha sido el honor y privilegio ser su hijo. Son los mejores padres.

A mi hermana por estar siempre presente, acompañándome y por el apoyo brindado a lo largo de esta etapa de mi vida.

A mi sobrino Diego por esta nueva etapa de mi vida. Soy muy feliz de ser tu tío.

A mi amiga Paola Álvarez el cual ha estado conmigo desde que comenzamos la carrera y que hoy estamos en la recta final.

A todas las personas que me han apoyado en la carrera y han hecho que éste trabajo se realice con éxito. En especial Esther Lemus que me compartió sus conocimientos e impulso a entrar en la carrera.

Br. Luis José Lemus Rigual

AGRADECIMIENTO

No hay nada más bonito que este momento que he esperado con todas las ansias de mi vida, mi persona Esperanza Suárez estoy agradecida Enormemente con Dios por darme la dicha de cumplir esta meta, darme fortaleza, motivación y salud cada día para seguir estudiando y poder finalizar mis proyectos, más con todo lo que solo él como testigo sabe que he tenido que pasar para llegar hasta aquí.

Agradezco a Dios por Mi Hijo José Mendoza, por mis padres Mirla Fuentes y Víctor Suárez, pues fueron un gran apoyo al igual que mi familia, que formaron parte de este proceso, ya sea de manera directa o indirecta, gracias a todos por su comprensión y confianza, en especial a mi abuela Carmen Vásquez, mi tía Elizabeth Fuentes y William Rojas por su apoyo incondicional, cariño y su energía positiva que me han brindado en este crecimiento profesional.

Así mismo agradezco también a mis compañeros de clases, Yulifer Carvajal, Oriannys Márquez, Mariannys Rondón, Elianny Hernández y José Guerra, que me brindaron amistad, apoyo moral, y han aportado un alto porcentaje a mis ganas de seguir adelante.

Por otro lado, también me siento Orgullosa de haber ingresado a la UDO, Universidad de Oriente, núcleo de Sucre-Cumaná, y conocer profesores de alto nivel profesional, y haber recibido formación por parte de ellos, los profesores Katty Schinzano, Petra Zapata, José Tobías y Carlos Jiménez, agradecida por haber estado presentes en este recorrido, agradezco también a mis compañeros de trabajo de grado y nuestro tutor académico Ramón Velázquez por el asesoramiento para la elaboración de este proyecto como el principal requisito donde mi sueño de obtener el título en la especialidad de contaduría se hace realidad.

Br. Esperanza Del Carmen Suárez Fuentes



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

APALANCAMIENTO FINANCIERO COMO HERRAMIENTA PARA CONSOLIDAR LOS EMPRENDIMIENTO EN VENEZUELA

Autores:

Br. Alvarez Paredes, Paola Rebecca
Br. Lemus Rigual, Luis José
Br. Suárez Fuentes, Esperanza Del Carmen

Tutor:

M.Sc. Ramón Velázquez

RESUMEN

Explorar las diferentes fuentes de financiamiento y estudiar también el rendimiento para que el emprendedor pueda materializar un proyecto de idea de negocio y que se mantenga en el tiempo. En este contexto, el objetivo del presente trabajo consistió en abordar el apalancamiento financiero como una herramienta que permita utilizar la deuda para obtener beneficios. Para ello se realizó una revisión bibliográfica detallada de los aspectos más relevantes del tema, la cual permitió evidenciar si los emprendedores diseñan estructuras de financiamiento óptimas y evalúan su capacidad de endeudamiento ya que al momento de aplicar el apalancamiento se disminuyen los riesgos considerablemente, lo cual permitirá obtener un crecimiento y rentabilidad necesario para que el emprendimiento surja. Teniendo esta perspectiva se espera que cada día con más inversión de recursos, tiempo, buena organización e innovación, estos emprendimientos evolucionen en empresas formales que contribuyan de manera significativa a la economía del país.

Palabras clave: Financiamiento, apalancamiento, emprendedores.

INTRODUCCIÓN

El panorama para la recuperación económica de Venezuela es incierto y difícil a pesar de abundantes riquezas. Debido a la dependencia del petróleo como exclusiva fuente de ingresos, sin desarrollar sus otras fortalezas; sumada la implementación de un modelo económico intervencionista el cual ha generado una alta vulnerabilidad a las fluctuaciones del mercado internacional, distorsiones en el mercado interno y debilidad institucional que han obstaculizado cualquier posibilidad de crecimiento económico, impactando fuertemente la vida de los ciudadanos. Como consecuencia, esto ha traído un descontento laboral y profesional, bajos salarios y la poca oportunidad para encontrar un puesto de trabajo, entre otros factores, surgen los emprendimientos como un faro de esperanza y oportunidad de obtener dinero para poder subsistir.

Como respuesta a lo expuesto en el párrafo anterior, se busca que los emprendimientos participen de manera más activa con la economía nacional y para que esto se logre se necesita una combinación de varios factores como acceso a financiamiento, programas de capacitación para obtener las herramientas necesarias para que los emprendimientos surjan, que se facilite la gestión de trámites, entre otros. En este escenario, se incentiva a utilizar el apalancamiento financiero para impulsar los emprendimientos, ya que esta es una herramienta que permite utilizar los recursos que se tienen al alcance más el capital de un tercero para apalancarse obteniendo mayor capacidad de inversión, aumento de la rentabilidad y así alcanzar las metas planteadas.

Las personas están cada vez más interesadas en el mundo de los negocios, de ahí la importancia de emplear el uso del apalancamiento financiero ya que es una herramienta poderosa para los emprendedores que buscan impulsar el crecimiento de sus negocios. Al utilizar deuda para financiar inversiones, los emprendedores aceleran el crecimiento e incluso se reducen costos, entre otros beneficios. Es por ello que es importante tanto para

los que van a crear un emprendimiento como para aquellos con experiencia. Sin embargo, es crucial utilizar el apalancamiento financiero de manera responsable, considerando los riesgos asociados y evaluando la situación financiera y las perspectivas del negocio.

Con la intención de explicar el apalancamiento financiero como herramienta para consolidar el emprendimiento en Venezuela en este trabajo de investigación se realizó una revisión bibliográfica de tipo descriptivo con la aplicación de un diseño documental. El trabajo está estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I, conformado por el planteamiento del problema, los objetivos y la justificación.

Capítulo II, se presentan los antecedentes, las bases teóricas y las bases legales.

Capítulo III, corresponde a la metodología empleada, la cual está conformada por el nivel y diseño de la investigación, población y muestra, técnica e instrumentos de recolección de datos y las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

Capítulo IV, corresponde a la presentación de los resultados.

Capítulo V, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente, se encuentra el glosario de términos y las referencias bibliográficas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

América Latina es una de las regiones más afectadas económicamente a nivel mundial debido a que ha venido atravesando una serie de transformaciones a causa de las restricciones políticas y económicas externas, al impacto devastador de la pandemia en los últimos cuatro años, los desastres naturales relacionados con el cambio climático y los distintos conflictos que se han presentado en el mundo, por lo que las condiciones comerciales no son tan propicias para la actividad empresarial; esto trae como consecuencia que exista una disminución significativa de la producción aumentando así la pobreza, la falta de empleo y la constante precariedad de los servicios.

En Venezuela, de acuerdo con Palma (2005), la economía se identifica como rentista desde la segunda guerra mundial debido a la dependencia que tiene de la actividad petrolera y sus derivados, y de las importaciones. Esta cuantiosa renta petrolera permitió la implementación de una infraestructura e industrias básicas además del estímulo y el financiamiento para el desarrollo de pequeñas y medianas industrias. Como resultado, se produjo un sólido y sostenido crecimiento económico, al punto de que el producto interno bruto (PIB) creció a una tasa interanual promedio superior a 6,5% durante varias décadas. Esto generó un gran dinamismo social que se tradujo en la consolidación de una clase media pujante, y en la reducción sostenida de la pobreza.

La recesión económica de Venezuela ocurrida durante la década de 1980 y 1990 comenzó con el Viernes Negro en 1983 y por la caída de los precios del petróleo, lo que colapsó el sector económico privado nacional y marcó el inicio de una crisis económica prolongada con profundas consecuencias sociales y políticas, ya que al ser un país rentista

dependía directamente del ingreso petrolero.

El giro político ocurrido en 1998, cuando Hugo Chávez llegó a la Presidencia con la expectativa de dejar atrás la condición de Venezuela de país petrolero fracasado y generar políticas públicas destinadas a atender las demandas sociales y promover el desarrollo productivo del país, se establecen entre otras propuestas las cooperativas como pilar fundamental para dar un impulso a nivel nacional. Una vez implementadas y legalizadas las cooperativas en la Constitución de Venezuela se empezó a diseñar estrategias económicas con la finalidad de que la economía del país no fuera netamente rentista y no se viera afectada nuevamente en el futuro por una crisis petrolera. Como parte de la estrategia se comenzaron a dar créditos a través del Banco de la Mujer, Banded, Fondemi y el Banco del Pueblo, entidades que buscaban incentivar al emprendimiento.

Ya para el año 2004 las cooperativas se encontraban en pleno auge debido a que el gobierno aumentó la cantidad de créditos, todo gracias a la cuantiosa renta petrolera ya que las ganancias de la venta de petróleo habían subido significativamente. Se estima que para este año se habían formado más de dieciocho mil cooperativas, pero no tardó mucho en darse cuenta que realmente esas cooperativas se prestaban para estafas; las personas obtenían los créditos y los usaban para su propio beneficio, incumpliendo así la finalidad del proyecto. Otro factor que afectó el establecimiento de las cooperativas fue la falta de preparación de las personas líderes de estas cooperativas, ya que muchos de ellos no tenían una visión clara de lo que querían lograr con la cooperativa o simplemente no contaban con el conocimiento para dirigir la misma.

Entre los años 2007-2008 surge como plan estratégico para incrementar la economía nacional, las denominadas expropiaciones bajo el concepto de que las empresas deben ser del pueblo, con este plan se busca que el estado junto con el pueblo sea el que tome el control y administración de las empresas expropiadas. Sin embargo, el proyecto fracasó debido nuevamente a la falta de conocimiento, experiencia y profesionalismo de las personas designadas para dirigir la diversidad de empresas.

En vista de la falta de producción y deficiencias en las pocas empresas operativas las condiciones de la economía venezolana fueron decayendo haciéndose cada vez más difíciles y limitadas. Con el estallido de la Crisis bancaria del 2009, y la declaración del inicio de una "guerra económica" en el 2010, Venezuela entró en colapso económico. Seguidamente, en el año 2014, el país es víctima de un conjunto de medidas unilaterales de bloqueo y congelamiento a activos, fondos, bienes y propiedades por parte del gobierno de Estados Unidos afectando las operaciones comerciales del país.

En el año 2016 se limitó aún más la producción de petróleo, pasó de producir tres millones de barriles de petróleos diarios a llegar a su punto más bajos de doscientos cincuenta mil ocasionando una caída del 80% en el PIB per cápita, esto tuvo repercusión en el endeudamiento a nivel internacional, la baja producción nacional dando como consecuencia la alta escasez de los productos básicos de la canasta alimenticia, la falta de mantenimiento en las diferentes infraestructuras, se cae la entrada de nuevas inversiones extranjeras y las constituidas dejan el país, mientras que las empresas nacionales tratan de mantenerse a pesar de la imposición del control de precios por parte del gobierno, iniciándose a partir de allí uno de los periodos de hiperinflación más largos que registra la historia mundial.

En vista de esta situación, los venezolanos se han visto en la obligación de aprovechar e identificar las oportunidades que se presenten y generar ideas innovadoras como alternativa para obtener ingresos que permitan sobrevivir y conseguir el sustento diario. Estos emprendimientos son un componente esencial para contrarrestar la situación económica que se vive, sin embargo, para que los emprendimientos surjan y logren tener el éxito se debe tener presente una combinación de factores como lo son: la capacitación de los conocimientos que se requieran, las habilidades, una infraestructura adecuada, acceso a la tecnología e información, facilitación de trámites, siendo el factor principal el acceso al capital de manera que ellos puedan iniciar y escalar sus negocios.

En otras palabras, el emprendimiento es una alternativa de autoempleo y subsistencia

ya que permite que las personas desarrollen sus propias ideas y proyectos, para que estas iniciativas prosperen es fundamental que los emprendedores tengan acceso a financiamiento para poder materializar sus ideas, adquirir insumos, invertir en tecnología y ampliar su capacidad productiva.

En referencia a lo antes planteando se lleva a cabo una investigación con el fin de que se use el apalancamiento financiero para crear negocios que sean sustentables en el tiempo y que creen empleos, bienes y servicios, entre otros aspectos contribuyendo de esta manera al desarrollo económico del país. Para lograr concretar esta investigación surgen esta interrogante ¿cómo sería el uso del apalancamiento financiero para los nuevos negocios?, de la cual se despenden las siguientes preguntas:

¿Cómo conseguir el financiamiento?

¿Cómo usar el apalancamiento para obtener rentabilidad?

¿Cuáles son los beneficios que le trae al estado que surjan nuevos emprendimientos en Venezuela?

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

Analizar el apalancamiento financiero como herramienta para consolidar los emprendimientos en Venezuela.

1.2.2 Objetivos específicos: Líneas Estratégicas

1. Identificar las fuentes de financiamiento actuales en Venezuela que beneficien a los emprendimientos.
2. Explicar el uso del apalancamiento financiero para los emprendimientos.

3. Expresar cómo se fortalece la economía nacional a través del emprendimiento.

1.3 Justificación de la Investigación

El desarrollo de esta investigación tiene como objetivo principal mostrar el poder que tiene el apalancamiento financiero para el surgimiento de nuevos emprendimientos en el país. Se puede decir, que el emprendimiento es un componente esencial del desarrollo económico ya que ayuda a la obtención tanto de ingresos como a la generación de empleos.

El apalancamiento financiero permite a los emprendedores combinar su capital propio con el financiado con el fin de obtener una mejor rentabilidad, es decir, consiste en endeudarse para invertirlo y obtener mejores beneficios. Cabe resaltar que esta herramienta se puede usar en cualquier etapa del emprendimiento, ya sea para iniciar, continuar o expandirse.

Es por ello, que es fundamental que los emprendedores conozcan y utilicen esta estrategia de apalancamiento con prudencia y que comprendan de los riesgos asociados, así como también es necesario una planificación financiera para una gestión adecuada de la deuda, lo cual es clave para aprovechar al máximo las ventajas del apalancamiento financiero, de manera de no tener que comprometer la estabilidad económica del emprendimiento.

El éxito en el emprendimiento no solo depende de los conocimientos y habilidades adquiridas, sino también de la dedicación, perseverancia y capacidad de adaptación. Estos factores permiten enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades, siendo fundamentales para el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Generalmente, los pequeños emprendimientos no hacen un previo estudio de mercado y finanzas, ni tienen una herramienta a seguir a flote como un plan de negocio, la mayoría de las veces por falta de desconocimiento lo que los lleva a pérdidas monetarias o el negocio no logra surgir. Encontrar un asesor empresarial con experiencia es fundamental

para tomar las decisiones correctas y evitar este tipo de errores.

En este sentido, en este trabajo se expone cuáles son las posibles fuentes de financiamiento y se dan estrategias que pueden servir para que los emprendedores consigan y conozcan el apalancamiento como una estrategia de inversión.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

En esta sección se presentan investigaciones relacionadas con el tema en estudio que realizan aportes significativos a la problemática planteada y permiten orientar el desarrollo de la presente investigación.

En el ámbito internacional se encuentra la tesis de Perea (2023) titulada “Análisis del apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las pymes del sector comercial de la provincia de esmeraldas” realizada por para obtener el título de Economista, en la Universidad Agraria del Ecuador en Guayaquil.

En este trabajo se planteó la hipótesis de que el apalancamiento financiero tiene un efecto positivo en la rentabilidad financiera y económica de las pymes comerciales. Se aplicaron diversas pruebas y de acuerdo a los hallazgos obtenidos refutan esta suposición. Si bien, un nivel óptimo de apalancamiento puede aumentar la rentabilidad financiera, pero un endeudamiento excesivo puede llevar a resultados negativos si no se gestiona adecuadamente. Por lo que, es crucial que las empresas realicen un análisis financiero periódico para comprender su situación y tomar las mejores decisiones.

También destacó la importancia de calcular los índices ROA (Return On Assets) o Rentabilidad Económica, ROE (Return On Equity) o Rentabilidad Financiera y el apalancamiento financiero de manera periódica ya que estos permitirán tener un control de los resultados obtenidos y así establecer estrategias convenientes. Adicionalmente, se incentiva a los encargados o dueños de instituciones a buscar otros índices financieros de fácil interpretación para una toma de decisiones efectiva, ya que esta es la forma de poder obtener un apalancamiento financiero favorable para la empresa; una toma de decisiones

oportuna permite generar rentabilidades en la compañía.

González et al., (2020) publicaron un artículo titulado “Gobernanza y Emprendimiento en Venezuela en Época de Crisis Económica y su Planificación Estratégica desde una Disertación Epistemológica” en la Revista de Auditoria Governança e Contabilidade (RAGC) del Centro Universitário Mário Palmério, em Minas Gerais, Brasil.

En este artículo se resalta que un emprendimiento debe contar con una planificación estratégica para poder posicionarse en el mercado, tener presente los desafíos representados por las amenazas y oportunidades de su entorno, así como de su potencial interno y debilidades. En cuanto a la actividad emprendedora en Venezuela señalan que ha crecido en los últimos años debido a la crisis económica que afecta al país, pues estos emprendedores se han desarrollado en diversas áreas como gastronomía, tecnología, confección, servicios y transporte, contribuyendo al tejido productivo del país.

A pesar de los desafíos aún existen oportunidades significativas para el desarrollo de emprendimientos que generen rentabilidad y empleo en vista que el estado venezolano ha empezado a establecer estrategias de financiamiento para apoyar a emprendedores y cooperativas, aunque todavía son muy limitadas. Por lo tanto, el emprendimiento se plantea como un gran reto en el país.

A su vez, señalan que para lograr generar empleos estables, propiciar otros negocios y fortalecer el sistema económico-social del país, se necesita que los emprendimientos se encuentren estratégicamente gestionados, resaltando que la planificación es una herramienta crucial para los emprendedores que les permite anticipar riesgos, tomar decisiones racionales y crear ventajas competitivas, a la vez que hacen referencia a lo planteado por Serna (2008) que define la Planificación Estratégica como:

El proceso mediante el cual quienes toman decisiones en una organización, obtienen, procesan y analizan información pertinente, interna y externa, con

el fin de evaluar la situación presente de la empresa, así como su nivel de competitividad con el fin de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia el futuro. (p. 55).

Finalmente, resaltan que para retomar el desarrollo económico se hace necesario generar condiciones favorables en el sistema financiero, que faciliten el acceso al financiamiento, cambios en el sistema educativo, en todos sus niveles, que promuevan la cultura de emprendimiento y la innovación para darle impulso a la aprobación de instrumentos jurídicos que faciliten, protejan y promuevan emprendimientos de toda índole; por último, promover cambios culturales, legislativos, y políticos que generen condiciones favorables para el desarrollo económico social, mediante el impulso de proyectos de emprendimientos, motores fundamentales del crecimiento económico.

Pulgarin et al., (2021) realizaron una investigación titulada “Métodos de apalancamiento e inversión como estrategia de financiamiento para las pymes” presentado como Trabajo de Grado para optar al título de Contador Público, en la Corporación Universitaria Minuto de Dios, Rectoría Antioquia y Chocó, Centro Tutorial Bello Antioquia, Colombia.

El objetivo de este proyecto consistió en analizar el proceso de flujo operativo de las PyMES en relación con el costo de capital y el apalancamiento en la inversión. El estudio reveló dos variables principales: interna y externa. La variable interna se refiere a las decisiones gerenciales, que deben estar alineadas con los objetivos y metas organizacionales para garantizar una cultura empresarial sólida y la variable externa comprende el riesgo financiero, operativo y total, que puede debilitar la estructura de capital de las pymes y llevarlas a su liquidación.

Se destaca la importancia de monitorear indicadores financieros como: liquidez, rentabilidad y endeudamiento para anticipar situaciones de riesgo e indican que se deben realizar análisis completos de su situación financiera y tomar decisiones en base a ello.

También recomiendan que se debe realizar continuamente una práctica de reinversión de capital para mejorar las áreas de oportunidad.

Concluyen que las PyMES presentan limitaciones a la hora de acceder a fuentes de financiamiento, lo cual obstaculiza su crecimiento y las expone a obligaciones financieras insostenibles; por lo que necesitan establecer métodos eficientes para mejorar tanto sus condiciones internas como externas, establecer lineamientos claros en la toma de decisiones financieras e inversiones, así como la contratación de profesionales calificados en áreas financieras.

Se debe tener en cuenta que las decisiones inadecuadas pueden llevar al fracaso, tener pérdidas económicas y desequilibrios en la estructura de capital, incluso resultando en la quiebra de la empresa. Por lo tanto, es fundamental que se identifiquen las oportunidades que ofrece el mercado y utilicen métodos eficientes que impacten positivamente en sus decisiones y en su estructura de capital.

En el ámbito nacional se encuentra el autor, Ayala (2022) que realizó una investigación titulada “Análisis del emprendimiento como factor de recuperación del crecimiento económico en Venezuela en el año 2021”. Trabajo Especial de Grado para obtener el título de Economista, Universidad de Carabobo, en Bárbula, Venezuela.

Este trabajo se enfoca en estudiar el fenómeno del emprendimiento en Venezuela, durante la última década, con la compleja situación económica del país, caracterizada por el cierre de numerosas empresas, el aumento del desempleo, junto con un periodo prolongado de hiperinflación que llevó a muchos ciudadanos a buscar fuentes alternativas de ingreso que les permitieran elevar su ingreso para poder subsistir. Por lo que, el objetivo de la investigación consistió en estudiar si el emprendimiento ha sido un factor clave en la recuperación económica del país y evaluar el impacto de las acciones gubernamentales en el fomento del emprendimiento.

En su estudio encontró que el aumento del PIB en el 2021 fue impulsado

principalmente por la recuperación del sector petrolero, es decir que el efecto de mejoría en la economía venezolana, nuevamente depende del mercado petrolero, el cual es un mercado donde no se tiene control sobre las variables que lo determinan. Es por esto que recuperar la senda del crecimiento económico, es un plan para la recuperación en donde la generación de emprendimientos jugará un papel importante para lograr este objetivo. A pesar de que el emprendimiento no generó un índice de recuperación significativo en la economía venezolana, está llamado a ser un protagonista en una recuperación sostenible de la economía en el mediano y largo plazo.

Los emprendedores venezolanos están sujetos a condiciones adversas en su labor, sin embargo, afirma que la actividad emprendedora está presente y que podrían obtenerse mejores resultados con una política pública adecuada y si se le presta la atención que se requiere al área financiera. A la vez, que recomienda que es necesario una política para aquellos emprendimientos precarios y de subsistencia que incluya una adecuada capacitación para que resulte en un escalamiento hacia emprendimientos formales y de mayor impacto en la economía.

Por su parte, Vargas (2015) realizó un trabajo titulado “Opciones de apalancamiento financiero ofertados por el mercado monetario para empresas manufactureras del sector alimento, de la zona industrial san Joaquín, estado Carabobo” Trabajo de Grado presentado ante el Área de Estudios de Postgrado de la Universidad de Carabobo para optar al Título de Magister en Finanzas, en la Morita, Venezuela.

La autora hizo un estudio detallado de las opciones de apalancamiento financiero ofrecidas por el mercado monetario para las empresas manufactureras del sector alimenticio en la zona industrial de San Joaquín, Carabobo y evidenció que las opciones más utilizadas son las subastas para financiamiento interno y los papeles comerciales y crédito de proveedores para financiamiento externo. Además, se observa que las empresas limitan sus fuentes de financiamiento a pocas alternativas, lo que puede deberse a desconocimiento de otras opciones o a una actitud conservadora de la directiva. Esta limitación representa una

desventaja, ya que podrían incrementar su capital mediante un adecuado endeudamiento.

En este sentido, la autora propone que se debe optimizar el uso del endeudamiento, considerar diversas opciones de financiamiento como la venta de activos, aportes de socios, créditos bancarios, préstamos sobre inventario, factoring y forfaiting, a la vez que, se debe capacitar al personal que labora en el área financiera sobre los distintos modelos de apalancamiento financiero de manera que sepan evaluar el costo-beneficio de las diferentes opciones, siendo crucial considerar el riesgo, el rendimiento y los costos, para elegir la más adecuada y mantener un equilibrio entre las deudas a largo plazo y su riesgo asociado, asegurando así que el costo sea inferior a la rentabilidad esperada, con el objetivo de incrementar su capital

Por otra parte, Martínez y González, (2020) en su artículo Emprendimiento y responsabilidad social empresarial en Venezuela, publicado en la revista Estudios Gerenciales y de las Organizaciones, expresan que la situación de Venezuela, está marcada por una severa crisis política y económica que ha generado altas tasas de desempleo y una migración masiva de profesionales y técnicos. Ante este panorama, se observa la emergencia económica que impulsa el desarrollo de emprendimientos para atender las necesidades básicas no satisfechas en la población, además que analizan los elementos determinantes para el éxito del emprendimiento en Venezuela, así como su relación con la responsabilidad social empresarial (RSE). Además, en su investigación resaltan que la actividad emprendedora es una oportunidad estratégica excepcional para el país, por lo que se recomienda crear un ecosistema de emprendimiento donde involucre a diversos actores, como universidades, instituciones financieras, gremios profesionales, entre otros, para brindar apoyo integral a los emprendedores.

En sus conclusiones resaltan la importancia de los emprendimientos como herramienta para viabilizar políticas públicas socio productivas y que los emprendimientos gestionados estratégicamente no solo generan empleo estable, sino que también fomentan la creación de vínculos entre empresas, contribuyendo así a la disminución de la pobreza. Los

emprendedores venezolanos han demostrado competencias sólidas, especialmente durante la crisis actual, lo que les ha permitido mantener sus negocios activos. Actitudes como la creatividad, la innovación, el liderazgo, la perseverancia y la resiliencia son clave para el éxito de los emprendimientos en Venezuela.

Hernández et. al. (2008) realizaron una investigación titulada “Análisis del apalancamiento financiero y su impacto en la estructura de capital de la empresa comercializadora EQUIPART, C.A.; durante el periodo 2006-2007”. Presentada como Trabajo de grado para optar al título de Licenciadas en Contaduría Pública, en la Universidad de Oriente. Cumaná, Venezuela.

Esta investigación introduce un aporte al presente trabajo ya que refiere que la adquisición de préstamos es una de las maneras de adquirir fondos, en la cual se tiene que analizar diversos factores que influyan de manera determinante en la decisión de utilizar el apalancamiento financiero. Este apalancamiento puede ser usado para incrementar los rendimientos de los accionistas, sin embargo, su uso implica un riesgo inherente que puede producir dificultades que conlleven la empresa a la quiebra, por ello se debe determinar la cantidad máxima de deuda que puedan soportar las operaciones de la misma.

Entre las conclusiones que llegaron los autores se encuentra que la razón que llevó a la empresa al uso del apalancamiento fue la falta de liquidez para hacer frente al pago de sus deudas y obligaciones a su vencimiento, generada al mismo tiempo por sus elevadas ventas a créditos, prolongadas a un tiempo no satisfactorio para hacerlas efectivas, por lo cual deciden hacer uso del apalancamiento financiero y para ello el administrador de dicha empresa antes de decidir cuánto apalancamiento financiero ha de emplearse en la misma, tuvo que analizar minuciosamente a quien recurrir para el endeudamiento, analizar la tasa de intereses, el plazo para la cancelación, entre otros factores. Luego de la búsqueda la empresa termina utilizando como medio de financiamiento externo el grupo de empresas que giran en su entorno.

Por otra parte, Mandarin (2010) en su trabajo de grado titulado “Financiamiento a través de microcréditos otorgado por Banfoandes, Banco Universal C.A, a las microempresas del municipio sucre del estado sucre, 2007 – 2008”, presentado como requisito parcial para optar al título de Licenciado en Administración, en la Universidad de Oriente. Cumaná, Venezuela.

El trabajo se centra en estudiar el programa que tenía el Banco Banfoandes en el año de dicha investigación dirigido para darle el apoyo a las personas naturales y jurídicas con perfil de microempresario, quienes consideraban que entre los factores críticos para el éxito de sus negocios se encuentran el financiamiento, el mercado y la tecnología, los cuales estos presentan debilidades estructurales que impide que no se logren desarrollarse con toda su potencialidad.

Este ente crediticio tenía como finalidad fortalecer su acción financiera promoviendo la divulgación de los instrumentos financieros y los mecanismos básicos para la obtención de los microcreditos, señalando las políticas de financiamiento en sus diferentes modalidades, como el Crédito individual, Crédito mancomunado, Crédito Solidario, Microcrédito, Préstamos mercantiles, Pagaré, Cartas de Crédito, Fianzas, Línea de Crédito, Tarjeta Visa y Máster Empresarial, impulsando así a los comerciantes y a las personas a tomar el rol de emprendedores, incentivando la economía, el aparato productivo local, nacional y regional, y fomentar el empleo.

Durante la investigación se encuentra que Banfoandes, no contó con un Departamento de Cobranza que le permitiera realizar la recuperación de los microcréditos, ya que solo realizaba solo visitas personalizadas por parte de los empleados del banco, y diligencias de cobranzas por parte del abogado del banco; por lo cual en este trabajo se propuso que se debe crear un departamento de cobranza que se encargue exclusivamente de hacer los seguimientos y recuperación de los microcréditos, de manera que estos no pasen a la situación de morosidad. A la vez que propone la implementación de un programa de formación y financiamiento dirigido a los microempresarios para que lleven correctamente

la administración de sus negocios.

Posteriormente, el gobierno venezolano fusionó el Banco Banfoandes con otras entidades financieras de estrato medio y bajo que habían sido intervenidas por el Estado por su insolvencia, creándose el nuevo Bicentenario Banco Universal. Por lo cual, se puede concluir que la disolución de este banco y de estos programas de financiamiento fue a causa de la mala administración que se llevaba en el proceso de cobranza para la recuperación de los microcréditos otorgados.

2.2 Bases Teóricas

Las bases teóricas se seleccionaron con el fin de abordar en líneas generales un tema de interés como lo es el apalancamiento financiero que, aunque parece sencillo y cotidiano para los ejecutivos de negocios, para los emprendedores que están iniciándose es de gran relevancia, pues manejar ciertos aspectos de este amplio tema le ayudará a entender cómo incrementar la rentabilidad del negocio.

2.2.1. Emprendimiento y Emprendedor

Dentro de las diversas definiciones que se encuentran en la literatura para estos dos términos se ha escogido, de acuerdo a las características de la presente investigación, los siguientes:

Kirzner (1978) en su trabajo “Competition and Entrepreneurship” afirma que el **emprendimiento** consiste en reconocer las oportunidades que brinda el mercado y tomar las decisiones oportunas para aprovecharlas. Bajo esta concepción el **emprendedor** es visto como la persona con la habilidad de detectar estas imperfecciones en el mercado y de esta forma poder aprovecharlas.

La definición más aceptada es la expresada por el economista Schumpeter (1982), quien definió al **emprendedor** como un “empresario innovador”. Es decir, Schumpeter no

ve al emprendedor como una persona que únicamente toma riesgos para obtener un beneficio, sino que ahora es fuente de innovación y desarrollo. Define en su trabajo "Theory of Economic Development" al emprendedor como un innovador que implementa el cambio en los mercados a través de la realización de nuevas combinaciones que pueden tomar varias formas, ya sea con la introducción de nuevos productos, la creación de nuevas organizaciones o simplemente la reorganización de una empresa ya existente. La innovación se ha convertido en un factor competitivo cada vez más importante y puede decirse que innovar es ver lo que todos ven, pensar lo que algunos piensan y hacer lo que nadie hace.

En términos más amplios Roberts y Woods (2005), expresa que la persona emprendedora tiene la capacidad de actuar en función del logro a través de la innovación, creatividad o energía creativa, motivación, la admisión de riesgos, autonomía, y otros aspectos característicos comunes como lo es su capacidad de manejarse en ambientes poco previsibles, y la capacidad para transformar los imprevistos en oportunidades de manera tenaz y perseverante que conllevan a la determinación del potencial en su emprendimiento y de una vez poner en marcha la actividad económica, o la producción de bienes o servicios que le permitan satisfacer las necesidades de una población, contribuyendo al bienestar y riqueza de la sociedad.

2.2.1.1 Factores que Llevan a una Persona a Iniciar un Emprendimiento

Los motivos que pueden llevar a una persona a emprender suele ser por la necesidad o porque ven la oportunidad. Los emprendimientos por necesidad en cambio, surgen como una reacción a factores externos al propio individuo. Estas fuerzas no hacen que el emprendedor quiera emprender, sino que les obligan a emprender para cambiar su situación personal. Suelen estar vinculadas a la imposibilidad de encontrar un puesto de trabajo o al descontento laboral y profesional, aunque también pueden aparecer por motivos personales. Los emprendedores se ven obligados a emprender para mejorar su situación actual, es lo que se conoce como emprendimiento por necesidad.

Los emprendimientos por oportunidad nacen del propio individuo, están relacionadas con sus aspiraciones profesionales y pueden ir desde el deseo de ser su propio jefe o de desarrollar un proyecto personal al simple hecho de querer enriquecerse. Estos emprendedores son vocacionales y se caracterizan por apostar por el emprendimiento frente a otras alternativas laborales y buscan activamente las oportunidades de negocio dentro del mercado.

2.2.1.2 Tipos de Emprendimiento

- **Emprendimiento Económico:** Se lleva a cabo en una empresa o negocio para obtener ganancias.
- **Emprendimiento Social:** Se organiza para hacer un cambio en la sociedad, por ejemplo, una persona que trabaja garantizando los derechos humanos de los migrantes. Es decir, busca mejorar las relaciones de convivencia dentro de una comunidad y se unen con otras personas hacia la obtención de un bien común.
- **Emprendimiento Ambiental o Emprendimiento Verde:** Es la puesta en marcha de una iniciativa con el fin de preservar el medio ambiente. Por ejemplo: iniciar un grupo de reciclaje, concientizar a la comunidad sobre el uso de una fuente de agua, etc.
- **Emprendimiento Cultural:** Busca rescatar y preservar tradiciones, expresiones artísticas y culturales. Por ejemplo: un bailarín que inicia un grupo de baile para difundir la cultura afro en un territorio específico.

2.2.1.3 Características de un Emprendedor

Evaluar las características personales es uno de los pasos fundamentales para aquellas personas que están pensando en iniciar un proyecto como parte de su vida, por ello es importante que estas personas se hagan un autodiagnóstico de manera objetiva

para determinar si poseen o no las habilidades, destrezas y disposiciones necesarias para abordar circunstancias que se presenten durante el desarrollo del emprendimiento. Por ejemplo, si tiene experiencias previas educativas y profesionales; capacidad de liderazgo, rasgo fundamental para motivar equipos de trabajo, así como para desarrollar productos o servicios que satisfagan las necesidades del cliente de manera competitiva; destreza para manejar los recursos con los que cuenta para sacarle el mayor provecho, disposición y disciplina para asumir el nivel de compromiso y dedicación que requiere el futuro proyecto. Es importante que el emprendedor reconozca sus competencias y debilidades para decidir si él o su equipo requieren algún tipo de formación adicional.

2.2.1.4 Acciones para iniciar un emprendimiento

No existe una fórmula mágica, ni siquiera un patrón único que garantice el éxito en los negocios. Sin embargo, hay ciertas acciones que se deberían realizar para lograr rentabilidad y ser sostenible. Las principales acciones para la puesta en marcha de un negocio son:

1. La Identificación de la Oportunidad de Negocio

Lo primero es hacer un estudio del entorno para identificar las oportunidades y amenazas, que podrían favorecer o dificultar el inicio de determinada actividad empresarial. Muchas de las oportunidades de negocios pueden ser descubiertas en base a la experiencia laboral previa, conocimientos del entorno y la identificación de necesidades insatisfechas. También puedes buscar oportunidades de negocio a través de visitas a ferias locales, regionales, nacionales e internacionales; visitas a bibliotecas, museos, fábricas, universidades e institutos de investigación, entre otros.

2. La Elaboración de una Idea de Negocio, sobre la Base de la Oportunidad Detectada

Inicialmente, esta idea de negocio es muy genérica y poco específica, pero se debe

trabajar para definirla en función al producto o servicio que se destinará al mercado que se quiere atender, a los proveedores con quienes se quiere trabajar, a los competidores con los que se tendrá que luchar y el nivel de tecnología que se piensa adquirir.

3. Presentación de un Modelo de Negocio, Basado en una Idea Claramente Formulada

Una vez identificada la oportunidad y definida claramente la idea de negocio se debe de dar el siguiente paso y es hacer que esa “idea” se convierta en una empresa. En esta etapa del proceso, es momento de establecer las acciones sobre las cuales la empresa funcionará. Es decir, presentar un modelo de negocio que establezca la forma como la empresa va a lograr ganancias con los productos o servicios que ofrece.

4. La formulación de un Plan de Negocios

Luego de definir el modelo de negocio más adecuado para llevar a cabo la idea de negocio, la siguiente etapa del proceso emprendedor consiste en elaborar un plan de negocios de manera integral, con objetivos, estrategias y presupuestos. También se deben establecer las características del producto o servicio, los trámites legales, los recursos necesarios para montar el negocio, estudio de la competencia, plan de marketing, y organización de la empresa. El plan de negocio da una idea clara de cómo va a ser el negocio a la vez que será la carta de presentación ante inversionistas, en bancos, fondos de financiación, entre otros.

5. La Adquisición de los Recursos Necesarios para la Puesta en Marcha del Negocio

El siguiente paso es buscar y conseguir los recursos necesarios para poner en marcha la actividad empresarial. A través de los recursos, el emprendedor analiza cómo llevar a la práctica una idea concreta. En esta etapa no solo se debe de considerar la forma de conseguir financiamiento sino también, el modo de reducir costos o de minimizar los

riesgos.

Ciertamente, el capital financiero es indispensable para la puesta en marcha de una empresa, pero de lo que realmente hay escasez y es difícil de conseguir y retener es el recurso humano calificado comprometido con la visión del empresario.

6. La Determinación de una Estrategia Empresarial Competitiva

En esta etapa, el empresario debe revisar los recursos y capacidades internas con que cuenta, ya que estas determinarán: ¿cómo la empresa se enfrentará a la competencia? y ¿con qué fortalezas cuenta para aprovechar las oportunidades y luchar contra las amenazas del entorno?

7. La Evaluación del Proceso Emprendedor

Cuando una empresa se ha puesto en marcha, es fundamental que el emprendedor revise periódicamente cada una de las fases del proceso emprendedor. No solamente las etapas de planificar, organizar, dirigir y controlar las operaciones de la empresa, sino también debe monitorearse qué nuevas oportunidades se presentan en la industria en la que está o en cualquier otra industria con potencial de desarrollo. Para evaluar el proceso emprendedor, se recomienda utilizar el plan de negocios como una herramienta de control, para comparar lo planificado con lo ejecutado.

2.2.2 Apalancamiento

La palabra apalancamiento se deriva de las famosas y reconocidas palancas en el campo de la física; una palanca es una máquina sencilla que se utiliza para multiplicar una fuerza. En el ámbito empresarial se utiliza principalmente para aumentar la rentabilidad del capital de una empresa. Es decir, es el efecto o incidencia que el endeudamiento provoca en la rentabilidad financiera. Por lo que es un concepto crucial en el mundo de las finanzas.

2.2.2.1 Apalancamiento Operativo

Gitman et al. (2012) definen el “apalancamiento operativo” como el uso de los costos operativos fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos de la compañía.” (p. 460).

En otras palabras, el apalancamiento operativo se utiliza para aquellas empresas que incrementan sus ventas sin aumentar sus costos fijos mediante la maximización del uso de los mismos. Esto implica que al tener costos fijos elevados pero estables, cualquier incremento en las ventas resulta en un aumento significativo de las ganancias sin necesidad de incrementar proporcionalmente los costos.

2.2.2.2 Apalancamiento Total

Gitman et al (2012) lo plantea como el uso de los costos fijos, tanto operativos como financieros, para acrecentar los efectos de los cambios en las ventas sobre las ganancias por acción de la empresa. (p. 467). Toma en cuenta los efectos tanto del apalancamiento operativo como del apalancamiento financiero y se considera como el efecto total de los costos fijos en la estructura operativa y financiera de la empresa.

2.2.2.3 Apalancamiento Financiero

De acuerdo con Gitman et al (2012) el “apalancamiento financiero consiste en el uso de los costos financieros fijos para acrecentar los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las ganancias por acción de la empresa.” (p. 463). De manera que, el apalancamiento financiero consiste en medir el uso de deuda para financiar proyectos, combinar el capital propio y el financiado, con el fin de obtener una mejor rentabilidad. En pocas palabras, es endeudarse para invertir.

Otros autores como León (2018), define el apalancamiento financiero “como una herramienta importante para lograr el incremento de la riqueza de los accionistas dueños de

la empresa en un determinado momento” (p.32).

Es decir, el apalancamiento financiero es una herramienta que permite apoyarse para maximizar las utilidades siempre y cuando se lleve un control adecuado, de lo contrario en vez de tener utilidades la organización puede terminar en pérdida por no saber utilizar la misma. No es solo obtener dinero, invertirlo y sacarle rentabilidad, sino también se tiene que tomar en cuenta los riesgos asociados a la deuda, para ello se hace necesario calcular cuál es la capacidad de endeudamiento para no comprometer la estabilidad de la organización. Una gestión efectiva tanto del apalancamiento operativo como el financiero es esencial para tener un balance entre el crecimiento financiero y la sostenibilidad de las obligaciones que se contraen.

También es importante resaltar que hay otras formas o medios de apalancarse que nada tienen que ver con el capital como puede ser mediante el uso bien adecuado de la tecnología; el talento humano, el conocimiento, expandiendo la red de contactos, entre otros.

En el contexto empresarial se encuentran tres tipos de apalancamiento, el operativo, el financiero y el combinado, conceptos importantes en la gestión de un negocio, aunque están relacionados se refieren a diferentes aspectos. Cada tipo tiene sus propias ventajas y consideraciones, y las empresas deben evaluar cuidadosamente qué forma es la más adecuada para sus circunstancias específicas.

2.2.2.3.1 Grado del Apalancamiento Financiero

Según Gitman et al (2012), el grado de apalancamiento financiero (GAF) es la medida numérica del apalancamiento financiero de la empresa, que se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{GAF} = \frac{\text{Cambio porcentual en GPA}}{\text{Cambio porcentual en UAII}}$$

Siendo GPA las ganancias por acción, y (UAII) las utilidades antes de intereses e impuestos. Siempre que el cambio porcentual en las GPA derivado de un cambio porcentual específico en las UAII es mayor que este último, existe apalancamiento financiero. Esto significa que siempre que el GAF sea mayor que 1 existe apalancamiento financiero.

2.2.2.3.2. Clasificación del Apalancamiento Financiero

Apalancamiento Financiero Positivo

El apalancamiento financiero es positivo cuando la utilización, o el aumento en el nivel de endeudamiento aumenta la rentabilidad financiera de la empresa. Al incrementar la rentabilidad sobre el capital propio, permite maximizar ganancias y mejorar su posición financiera sin requerir una mayor inversión de capital por parte de los accionistas. En otras palabras, el apalancamiento financiero es positivo cuando la tasa de retorno de los activos adquiridos con la deuda es mayor que la tasa de interés pagada de esos fondos que financiaron la inversión, es decir, los beneficios que se generaron con la inversión son mayores que los intereses o comisiones asociados a la deuda.

Apalancamiento Financiero Neutro

Es cuando la rentabilidad obtenida sobre los activos financiados con la deuda, es igual al costo de dicha deuda. Es decir, es neutro o indistinto cuando la utilización o el aumento en el nivel de endeudamiento no alteren la rentabilidad financiera. En este caso no se obtienen beneficios, ni tampoco hay pérdidas por el uso de apalancamiento financiero: los ingresos generados por la inversión son para cubrir el costo del financiamiento, incluidos los intereses y comisiones. Aunque la deuda no mejora la rentabilidad del capital propio, tampoco la disminuye, resultando así en una situación de equilibrio.

Apalancamiento Financiero Negativo

Es negativo cuando la utilización o el aumento en el nivel de endeudamiento no es conveniente para la empresa, lo que significa que en este caso no interesa porque no añade nada positivo a la empresa sino negativo. En este caso los ingresos generados por los activos financiados con deuda son menores que el costo de la deuda. En esta situación no se logran cubrir los costos de la deuda con el mismo préstamo, por lo que se ven dificultades financieras adicionales, como una disminución en la rentabilidad sobre el capital propio y una mayor presión sobre el flujo de efectivo.

2.2.2.3.3 Riesgos del Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es una herramienta valiosa para maximizar la rentabilidad sobre el capital propio, pero también conlleva varios riesgos significativos, estos riesgos pueden afectar tanto la estabilidad financiera de la empresa como su capacidad para cumplir con sus obligaciones. Cuando una empresa utiliza el apalancamiento financiero, y no toma en cuenta previamente las consecuencias de este, puede correr el riesgo de no poder cubrir sus costos financieros, ya que apalancar con un monto alto conlleva mayores riesgos, debido a que los pagos financieros más altos obligan a la empresa a mantener un nivel superior de rentabilidad para continuar con el negocio en marcha y poder pagar la deuda.

Es decir, puede caer en riesgo de insolvencia, el cual es uno de los más comunes, ya que está asociado con las fluctuaciones de las tasas de interés, la inflación, el uso excesivo de deuda y la insuficiencia de ingresos en el negocio, lo que conlleva que un individuo o entidad no pueda cumplir con su obligación de reembolsar un préstamo acordado, ni al pago de sus intereses y provisiones, situación en donde la organización termina teniendo pérdidas debido a la incapacidad de pago, lo que podría llevar incluso a la quiebra.

2.2.3 Endeudamiento

Según Vento (2015), el endeudamiento es la capacidad de incrementar el rendimiento del capital de una empresa o proyecto. Si las condiciones económicas no son favorables, los niveles más altos de endeudamiento pueden reducir la rentabilidad de una empresa o una empresa existente.

En este contexto, el endeudamiento es una estrategia financiera mediante el cual una empresa obtiene fondos a través de préstamos o financiamiento externo. Esto permite a la empresa adquirir recursos y expandir sus operaciones más allá de lo que podría lograr solo con sus propios fondos. Al utilizar deuda, se busca aumentar el rendimiento sobre su capital, aprovechando el dinero prestado para generar mayores ingresos o beneficios.

2.2.4 Tasa de interés

Es un porcentaje que se utiliza como costo al uso de un capital de un tercero, está cantidad de interés puede ser para pagar o ganar en un tiempo determinado y depende del tipo de operación, es decir si se realiza una inversión o se solicita un préstamo. Según Roca (2002), la tasa de interés es un precio. Es decir, es el costo de usar los recursos de otras personas. A menudo se dice que el interés es el costo del dinero.

Las tasas de interés suelen variar de acuerdo a las políticas de las empresas o del tipo de préstamo y del porcentaje que se aplique al momento de realizar una inversión o préstamo. Esta se aplica durante períodos determinados como mensual, trimestral o anual. Por ejemplo, si se aplica una tasa mensual del 10% esto implica que se calculan y cobran intereses mensualmente sobre el monto. En el contexto de los préstamos, esta tasa representa el costo que paga el deudor por utilizar el dinero prestado, mientras que, en inversiones, indica el rendimiento que obtiene el inversionista sobre el capital invertido.

2.2.5 Flujo de Efectivo

Pardo, puntualiza que el estado de flujo de efectivo “es un estado financiero básico cuyo objetivo es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una entidad durante un período determinado”. (p.1)

El control del flujo de efectivo es fundamental para la supervivencia y el éxito de cualquier empresa. Implementar un sistema adecuado para su control permitirá tomar decisiones estratégicas, afrontar imprevistos, optimizar la gestión financiera y mejorar la relación con bancos e inversores, al mismo tiempo, le permite inferir las razones de los cambios en su situación financiera, así como identificar las fuentes de las entradas y salidas de efectivo, las partidas de gastos de efectivo durante el período, y el saldo de efectivo contemplado en los estados financieros; es decir que el uso de éste es de suma importancia, ya que se usa como instrumento válido en la toma de decisiones y en la visualización de nuevos proyectos de inversión y financiamiento.

2.3 Bases Legales

Existen leyes que sirven como fundamentos legales que sustentan esta investigación, entre ellas están:

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999):

En el artículo 112 establece que:

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.

Este artículo indica que las personas pueden ejercer libremente las actividades económicas, de conformidad con la Constitución. De igual forma, el Estado será garante de promover la iniciativa privada, asegurando la creación y distribución de la riqueza, la producción y la libertad de trabajo, negocios, comercio e industria, sin violar su facultad de planificar y regular la economía.

Así mismo el artículo 299 señala:

El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática participativa y de consulta abierta.

En este caso el sistema socioeconómico venezolano se basa en la justicia social, la democracia, la eficiencia, la protección del medio ambiente, la productividad y la unidad para asegurar el desarrollo humano. Además, que la iniciativa estatal y privada promueve la economía nacional, creando empleos, logrando valor nacional y fortaleciendo la soberanía económica.

Por otra parte, el artículo 308 indica:

El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentando en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

Señala que el compromiso que tiene el Estado con las PyME, las cooperativas y la economía popular, es fundamental para el desarrollo económico y social del país. El apoyo y la promoción de estas iniciativas contribuyen a la generación de empleo, la dinamización de las economías locales, el fortalecimiento del tejido empresarial y la reducción de la pobreza.

- Código de Comercio (1955)

El artículo 1 expresa:

Las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

En cambio, el artículo 2 establece:

Son actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de algunos de ellos solamente:

1º La compra, permuta o arrendamiento de cosas muebles hecha con ánimo de revenderlas, permutarlas, arrendarlas o subarrendarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa, permuta o arrendamiento de estas mismas cosas.

2º La compra o permuta de Deuda Pública u otros títulos de crédito que circulen en el comercio, hecha con el ánimo de revenderlos o permutarlos; y la reventa o permuta de los mismos títulos.

3º La compra y la venta de un establecimiento de comercio y de las acciones de las cuotas de una sociedad mercantil.

4º La comisión y el mandato comercial.

5º Las empresas de fábricas o de construcciones.

6º Las empresas de manufacturas, almacenes, bazares, tiendas, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes.

7º Las empresas para el aprovechamiento industrial de las fuerzas de la naturaleza, tales como las de producción y utilización de fuerza eléctrica.

8º Las empresas editoras, tipográficas, de librería, litográficas y fotográficas.

9º El transporte de personas o cosas por tierra, ríos o canales navegables.

10° El depósito, por causa de comercio; las empresas de provisiones o suministros, las agencias de negocios y las empresas de almonedas.

11° Las empresas de espectáculos públicos.

12° Los seguros terrestres, mutuos o a prima, contra las pérdidas y sobre las vidas.

13° Todo lo concerniente a letras de cambio, aun entre no comerciantes; las remesas de dinero de una parte a otra, hechas en virtud de un contrato de cambio, y todo lo concerniente a pagarés a la orden entre comerciantes solamente, o por actos de comercio de parte del que suscribe el pagaré.

14° Las operaciones de Banco y las de cambio.

15° Las operaciones de corretaje en materia mercantil.

16° Las operaciones de Bolsa.

17° La construcción y carena, compra, venta, reventa y permuta de naves.

18° La compra y la venta de herramientas, aparejos, vituallas, combustible u otros objetos de armamento para la navegación.

19° Las asociaciones de armadores y las de expediciones, transporte, depósitos y consignaciones marítimas.

20° Los fletamentos préstamos a la gruesa, seguros y demás contratos concernientes al comercio marítimo y a la navegación.

21° Los hechos que producen obligaciones en los casos de averías, naufragios y salvamento.

22° Los contratos de personas para el servicio de las naves de comercio y las convenciones sobre salarios y estipendios de la tripulación.

23° Los contratos entre los comerciantes y sus factores o dependientes.

Con estos artículos se busca explicar las obligaciones que tiene el comerciante con la ley del código de comercio, a la vez que el artículo 2 establece de forma específica cuales son los actos de comercios que se pueden realizar en la república.

- Decreto con fuerza de Ley para la promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No 37583 del 03-12-2002.

En su artículo 1 se establece:

La presente Ley tiene por objeto regular las relaciones que se dan entre los órganos y entes que intervienen en el proceso de desarrollo de la pequeña y mediana industria y las empresas de servicios conexos a las mismas; así como el apoyo, fomento, promoción, recuperación y expansión de la pequeña y mediana industria, como factor fundamental de la dinámica productiva del país, mediante la reestructuración de sus deudas, la recuperación de su capacidad instalada, el financiamiento oportuno, la capacitación, asistencia técnica y las preferencias en las compras del sector público; además de otras acciones de apoyo efectivo para la pequeña y mediana industria.

Con este artículo, se busca establecer un marco legal para las relaciones entre las entidades involucradas en el crecimiento de las PyME y sus empresas de servicios conexas. Además, busca brindar apoyo integral a este sector, considerado fundamental para la economía nacional, a través de medidas como la reestructuración de deudas, la recuperación de capacidad instalada, acceso a financiamiento, capacitación, asistencia técnica y preferencias en compras del sector público.

El artículo 16 señala:

El Ejecutivo Nacional, por órgano del ministerio del ramo y de los otros entes públicos encargados del fomento, promoción y desarrollo de la pequeña y mediana industria, establecerá las medidas tendentes a:

1. Desarrollar y promover la adopción de modalidades financieras preferenciales para la pequeña y mediana industria.
2. Promover el desarrollo y fortalecimiento del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la pequeña y mediana industria, mediante la creación de sociedades destinadas a estos fines, facilitando el acceso de la pequeña y mediana industria al financiamiento bancario.

3. Promover el desarrollo y constitución de Fondos y Sociedades de Capital de Riesgo, que ofrezcan modalidades alternas de financiamiento para los proyectos de inversión de la pequeña y mediana industria.
 4. Promover, ante el Sistema Financiero la utilización de mecanismos y procedimientos que faciliten el proceso de evaluación crediticia para las solicitudes cursadas por la pequeña y mediana industria, garantizando el otorgamiento oportuno del financiamiento.
 5. Propiciar la utilización de redes de información sobre los diferentes programas y modalidades de financiamiento disponibles, garantizando un mejor conocimiento de los mismos por parte de la pequeña y mediana industria.
- Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No 6656 del 15-10-2021.

En su artículo 1 se establece que:

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.

De lo anterior se puede decir, que este artículo busca fomentar la creación de nuevos emprendimientos, así como también la creación de una cultura sobre la función y beneficios de los nuevos emprendimiento para la producción interna del país.

El artículo 2 establece la finalidad de la ley:

1. Fomentar el emprendimiento mediante políticas dirigidas a la creación de un ecosistema favorable a su desarrollo.
2. Promover el desarrollo armónico de la economía nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica de la Nación.
3. Impulsar la iniciativa emprendedora, la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población. 4. Favorecer el ejercicio del derecho a dedicarse

libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley.

Con este artículo se busca incentivar la creación de los emprendimientos como parte del desarrollo económico, permitiendo así la mejora de la vida de la población; esta ley también busca establecer políticas que rijan la creación y funcionamiento de los emprendimientos.

El artículo 5 establece:

Se reconoce el derecho de toda persona a participar en la actividad económica, mediante la constitución de emprendimientos a los fines de contribuir con el desarrollo nacional y la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, sin más limitaciones que las previstas en la Constitución y la ley.

Este artículo nos señala el derecho que tiene toda persona en ser participe en la economía nacional, pudiendo a su vez contribuir en el desarrollo de la misma a través de emprendimientos ya que estos permiten avanzar en la producción, así como también satisfacer las necesidades del país

- Ley de Reforma Parcial de la Ley del Banco Central de Venezuela (2002).

En su artículo 1 se expresa que:

El Banco Central de Venezuela es una persona jurídica de derecho público, de rango constitucional, de naturaleza única, con plena capacidad pública y privada, integrante del Poder Público Nacional”.

El Artículo 3 señala que:

“El patrimonio del Banco Central de Venezuela está formado por el capital inicial, el Fondo General de Reserva, las utilidades no distribuidas y cualquier otra cuenta patrimonial. El patrimonio del Banco Central de

Venezuela es inalienable.

En estos artículos 1 y 3 se explica la facultad que tiene el Banco Central de Venezuela de actuar de forma autónoma, a pesar de ser una persona jurídica con derecho público. También se establece la forma y los conceptos de cada una de las partidas que tiene el patrimonio de este banco.

Se expresa en el artículo 48 que:

El Banco Central de Venezuela podrá efectuar las siguientes operaciones con los bancos e instituciones financieras:

1. Recibir depósitos a la vista y a plazo y necesariamente, la parte de los encajes que se determine de conformidad con la Ley. Los depósitos a la vista y los encajes formarán la base del sistema de cámaras de compensación que funcionará de acuerdo con las reglas que dicte el Banco Central de Venezuela.
2. Aceptar la custodia de títulos valores físicos y/o desmaterializados, en los términos que convenga con ellos.
3. Comprar y vender oro y divisas.
4. Comprar y vender, en mercado abierto, títulos valores u otros instrumentos financieros, según lo previsto en esta Ley.
5. Hacer anticipos sobre oro amonedado o en barras, en las condiciones que establezca el Banco Central de Venezuela.
6. Otorgar créditos de hasta dos (2) años, prorrogable por una (1) sola vez hasta por el mismo período, con garantía de títulos de créditos relacionados con operaciones de legítimo carácter comercial y otros títulos valores, cuya adquisición esté permitida a los bancos e instituciones financieras. Los referidos créditos podrán adoptar la forma de descuento, redescuento, anticipo o reporto, en las condiciones que determine el Directorio del Banco Central de Venezuela. El Directorio podrá establecer condiciones especiales para las operaciones aquí previstas, cuando se celebren con garantía de título de créditos provenientes de operaciones destinadas al financiamiento de programas agrícolas, pecuarios, forestales y pesqueros, determinados por el Ejecutivo Nacional.
7. Celebrar operaciones de reporto, actuando como reportador o reportado, en las condiciones que determine el Directorio del Banco Central de

Venezuela.

8. Descontar y redescantar letras de cambio, pagarés u otros títulos con plazos de hasta dos (2) años provenientes de operaciones, en virtud de las actividades agrícolas que determine el Ejecutivo Nacional, considerando para ello los respectivos términos de vencimiento, prescripción y caducidad. A este fin, el Banco Central de Venezuela podrá establecer cupos de redescuento de títulos de créditos anteriormente señalados para atender programas agrícola-vegetal, agrícola-animal, forestal y pesquero; pagos de cosechas y planes especiales que el Ejecutivo Nacional haya determinado.

9. Realizar otras operaciones expresamente autorizadas en esta Ley.

Se exceptúa del cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 36, numeral 5 de esta Ley los programas de financiamiento otorgados a través de los créditos señalados en los numerales 6 y 8 de este artículo.

El Artículo 49 establece:

El Banco Central de Venezuela es el único organismo facultado para regular las tasas de interés del sistema financiero. En el ejercicio de tal facultad podrá fijar las tasas máximas y mínimas que los bancos y demás instituciones financieras, privados o públicos, regidos por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras o por otras leyes, pueden cobrar y pagar por las distintas clases de operaciones activas y pasivas que realicen.

El Banco Central de Venezuela queda facultado para fijar las comisiones o recargos máximos y mínimos causados por las operaciones accesorias y los distintos servicios a los cuales califique como relacionados, directa o indirectamente, con las mencionadas operaciones activas y pasivas. El Banco podrá efectuar esta fijación aun cuando los servicios u operaciones accesorias sean realizados por personas naturales o jurídicas distintas de los bancos e instituciones de crédito. Queda igualmente facultado para fijar las tarifas que podrán cobrar dichos bancos o Institutos de crédito por los distintos servicios que presten. Las modificaciones en las tasas de interés y en las tarifas regirán únicamente para operaciones futuras.

En el caso del artículo 50 se indica:

Con el objeto de regular el volumen general de crédito bancario y de evitar que se acentúen tendencias inflacionarias, el Banco Central de Venezuela podrá fijar los porcentajes máximos de crecimiento de los préstamos e

inversiones para períodos determinados, así como topes o límites de cartera para tales préstamos e inversiones.

Estas medidas podrán ser establecidas, en forma selectiva, por sectores, zonas, bancos e instituciones financieras o por cualquier otro criterio idóneo de selección que determine el Directorio.

De acuerdo a los artículos 48, 49 y 50 anteriormente expuestos se puede señalar que el Banco Central de Venezuela busca el desarrollo económico a través de políticas monetarias adecuadas y la promoción de la inversión, así como también busca la estabilidad de precios y el valor de la moneda nacional. Este banco autónomo también se encarga de supervisar y regular el sistema financiero para garantizar su solidez y proteger a los consumidores financieros.

2.4. Glosario de Términos

- **Capacidad de endeudamiento:** es el límite de deuda que pueden asumir los individuos y las organizaciones en cuanto al dinero que piden prestado sin poner en riesgo su posición económica.
- **Capital semilla:** hace referencia a la financiación inicial que se destina a una nueva empresa o un proyecto, cuando se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo.
- **Cooperativa:** se trata de la unión de trabajadores de forma voluntaria, para lograr las aspiraciones comunes y actuar en beneficio de todo el grupo.
- **Costo:** es el valor de los bienes o servicios, que incurre una empresa, mediante la reducción de activos o aumento de pasivos, para obtener beneficios futuros.
- **Crédito:** es un préstamo monetario que se le otorga a las personas con la condición de que este asuma el compromiso de devolver dicho préstamo en forma gradual.
- **Deuda:** obligación de una persona natural o jurídica de pagar a un tercero un determinado dinero.

- **Deudor:** persona física o jurídica que tiene una deuda con otra y la obligación de cumplirla.
- **Emprendedor:** es quien, se apasiona por una idea y por medio de ésta ve la oportunidad de crear su propio emprendimiento asumiendo los retos que se le presente, este con el objetivo de obtener sus mejores beneficios.
- **Factoring:** es una herramienta financiera en la que una empresa vende sus cuentas por cobrar a un tercero, con el fin de obtener liquidez inmediata.
- **Forfaiting:** es una herramienta alternativa de financiamiento que consiste en que una entidad solvente da un documento para garantizar el pago de un tercero sobre alguna deuda.
- **Interés:** es el estipendio que se paga o cobra por utilizar o prestar una cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo determinado.
- **Gastos:** es un costo que ha producido un beneficio pasado o presente, este también es la medida de los bienes que salen y que son comparadas con los ingresos para determinar la utilidad o pérdida obtenida por una organización en un periodo determinado.
- **Inversión:** es la utilidad que se usa en un determinado periodo económico con el objetivo de obtener ganancias.
- **Inversiones:** son los recursos que se le aportan a las actividades económicas con la intención de que estos produzcan y tengan un gran rendimiento.
- **Pequeñas y Medianas Empresas (PYME):** se trata de la empresa mercantil, industrial o de otro tipo que tiene un número reducido de trabajadores y este tipo de entidad no tienen obligación pública de rendir cuentas.

- **Planificación:** es la realización, distribución y forma de realizar ciertas tareas con el fin de alcanzar un objetivo determinado.
- **Producto Interno Bruto (PIB):** es un indicador que se utiliza para conocer el tamaño de la economía, la riqueza que genera un país y el desempeño que tiene. Esta información es oportuna para hacer comparaciones frente a otros países.
- **Rendimiento financiero:** ingreso que un inversor recibe por una inversión. El rendimiento financiero se calcula ya sea a través de bonos o dividendos que el inversor recibe en un año, expresados como un porcentaje del costo de la inversión.
- **Rentabilidad:** Es la conexión entre la ganancia proporcionada por un título y el capital invertido, es decir la obtención del beneficio por haber realizado una inversión.
- **Riesgo:** es el efecto que produce la variabilidad o contingencia en la devolución de una inversión o determinada situación que cause un perjuicio.
- **Riesgo de liquidez:** riesgo que existe cuando una organización o entidad bancaria no cuenta con el suficiente recurso monetario para liquidar las demandas financieras a corto plazo.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Arias (2016), indica que “La metodología del proyecto incluye el tipo o tipos de investigación, las técnicas y los instrumentos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación. Es el “cómo” se realizará el estudio para responder al problema planteado” (p.110). El marco metodológico indica la estructuración y tipo de investigación a desarrollar, su abordaje en el manejo de los datos y aspectos a considerarse para desarrollar el tema de investigación.

En tal sentido, el marco metodológico es una estructura sistemática que se utiliza, para la recolección de datos, ordenamiento y análisis de la información obtenida, lo que permite interpretar los resultados obtenidos en función al problema que se está investigando.

3.1 Nivel de la Investigación

De acuerdo a las características del trabajo el nivel de la investigación es de carácter descriptivo, el cual Hernández et al. (2009), refieren que: “...busca especificar las propiedades importantes de las personas, grupo o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis, miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones, componentes del fenómeno a investigar” (p. 60), ya que el propósito principal de la investigación consistió en el análisis e interpretación de cómo usar el apalancamiento financiero en los emprendimientos.

3.2 Diseño de la Investigación

Se realizó una investigación documental con el fin de recolectar toda la información necesaria para realizar un análisis confiable y certero del trabajo objeto de análisis. Este

tipo de investigación lo define Arias (2012) como: “El proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos”. (p.27).

3.3 Población y Muestra

Rizquez et al. (2005) definen la población como “el conjunto total finito o infinito de elementos o unidades de observación que se considerarán en un estudio”. (p.48) y la Muestra como lo explica Méndez (2011) “comprende el estudio de una parte de los elementos de una población” (p.281).

En este caso, la población lo constituyen los emprendimientos de todo el territorio nacional y no se cuenta con una muestra definida ya que este estudio consiste en una revisión de la literatura existente sobre ciertos aspectos del apalancamiento financiero y el emprendimiento.

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos son una herramienta importante en toda investigación, ya que le permiten al investigador recabar información en una forma convincente y oportuna. Según Arias (2012) “las técnicas de recolección de datos, son estrategias que permiten al investigador llevar a cabo el levantamiento de la información necesaria, con el fin de determinar las condiciones existentes” (p.72).

Para la recolección de la información requerida para llevar a cabo este trabajo de investigación, se utilizó la técnica de revisión documental, la cual según Hurtado (2002), “es una técnica en la cual se recurre a información escrita, ya sea bajo la forma de datos que pueden haber sido producto de mediciones hechas por otros, o como textos que en sí mismos constituyen los eventos de estudio” (p.427).

3.5 Técnicas de Procesamiento y Análisis de los Resultados

Según Arias (2006), las Técnicas de procesamiento y análisis de datos “describe las distintas operaciones a la que serán sometidos los datos que se obtengan: clasificación, registro, tabulación y codificación si fuera el caso” (p.25).

El procesamiento de la información se hizo utilizando el método manual y electrónico ordenándolos y agrupándolos de acuerdo a las características de la investigación, puntos de vista y datos relevantes reportados por otros investigadores. Posteriormente la información organizada fue analizada para dar respuesta sólida y detallada de los objetivos planteados, así como de presentar conclusiones y recomendaciones que sirvan de base para futuras investigaciones.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

En este capítulo se presenta el desarrollo de cada uno de los objetivos planteados para llevar a cabo esta investigación, la cual fue de tipo documental.

4.1 Fuentes de Financiamiento

La principal inquietud de quienes desean iniciar un negocio, es la dificultad de obtener los recursos financieros necesarios para poner en marcha y sostener un proyecto, si no cuenta con un capital de trabajo suficiente para cubrir los gastos que implica comenzar un negocio. Pero, si la idea de negocio es buena, el modelo, el plan de negocio es viable y el equipo de trabajo es confiable, honesto, solicitar un préstamo en esas circunstancias es una idea totalmente viable; es una estrategia que sirve para proporcionar al emprendedor el capital necesario para la apertura y puesta en marcha del emprendimiento en creación, o para su continuidad o expansión.

De allí pues, que es necesario detectar y analizar las posibles fuentes de financiamiento de la manera más realista, siendo crucial elegir la que sea más accesible, menos costosa, con menos riesgos y que se adapten a las necesidades, es por ello que la búsqueda de estos recursos se convierte en un gran dilema pues empiezan a evaluarse los pros y los contras de cada una de estas opciones dependiendo de las características específicas y costos del proyecto, por lo que deben revisarse cuidadosamente.

Aunque las fuentes de financiamiento en Venezuela no son tan variadas, se pueden conseguir opciones que se adapten a la necesidad que se tiene. Los emprendedores al igual que las empresas pueden financiar sus proyectos de inversión a través de: ahorros personales, financiamiento a través de los parientes y amigos, proveedores, instituciones financieras y el crowdfunding el cual durante las últimas décadas ha emergido como una

solución para la financiación.

- **Ahorros Personales:** La principal fuente de capital con la que empiezan los emprendedores es con los recursos propios, ya sea que provengan de los ahorros o por la venta de algún un bien propio con el fin de convertir este activo en efectivo y sacarle provecho.
- **Préstamos de Parientes y Amigos:** Estos suelen ser la primera fuente de financiación de los emprendimientos cuando inician. Esta opción proporciona dinero de manera rápida y sin mucho esfuerzo. Es un proceso simple, con condiciones favorables y muy bajas o nulas tasas de interés, pero estos préstamos suelen ser reducidos y no siempre están disponibles en el momento que se necesitan. Se tiene que tener en cuenta que no queda ningún tipo de registro de este préstamo, por ello es importante que la persona que está solicitando el préstamo se comprometa a pagar el monto en el tiempo establecido para que pueda seguir contando con este recurso.
- **Proveedores:** Esta forma de financiación permite financiar los costos como el del local y la mercancía. Es una estrategia donde los proveedores de bienes o servicios permiten que un tercero adquiera los mismos, con un acuerdo de pagar la factura antes de su vencimiento, estos términos de crédito suelen variar, típicamente entre los 30 a 90 días de plazo. Dando así tiempo para vender los productos y generar ingresos antes de pagar a los proveedores. Este tipo de financiamiento facilita la gestión del flujo de caja, ya que reduce la necesidad de grandes desembolsos iniciales. Esta es una buena opción para aplicarse en cualquier etapa del emprendimiento.
- **Institución Financiera:** Para obtener el capital de inversión, es recomendable acercarse a las instituciones financieras que otorgan créditos como las entidades bancarias, las cuales aportan el dinero que se solicita para invertir a cambio de

intereses u otros acuerdos comerciales. Las instituciones financieras abren las puertas a los emprendedores, sin embargo, debe tenerse en cuenta que no todas las solicitudes son aprobadas por estas instituciones ya que estas evalúan cuidadosamente los requerimientos solicitados.

Las instituciones financieras ofrecen diferentes alternativas de préstamos de acuerdo al perfil y necesidades de cada cliente a la vez este brinda asesoría especializada de parte de los ejecutivos. Sin embargo, hay que tener presente que toda inversión, conlleva riesgos y consideraciones importantes como: riesgo de insolvencia, costo de la deuda e impacto del flujo de caja en la organización.

- **Crowdfunding:** Es un financiamiento colectivo que se otorga a través de plataformas en línea, las empresas emergentes presentan sus ideas a una audiencia global buscando pequeñas contribuciones de muchas personas describiendo el proyecto, los objetivos de financiación y las recompensas que ofrecerán a los contribuyentes que aportarán el dinero al proyecto siendo recompensados con productos, servicios, experiencias o una parte de las ganancias del proyecto. Si la campaña alcanza el objetivo de financiación en el plazo establecido, el proyecto recibe los fondos recaudados y puede llevarse a cabo. Si no se alcanza el objetivo, el dinero suele ser devuelto a los contribuyentes.

Esta fuente de financiamiento permite a personas o empresas obtener financiación de forma alternativa de los bancos tradicionales, ayuda a validar la idea o proyecto antes de realizar una inversión mayor, crea una comunidad de seguidores en torno al proyecto y ofrece diferentes tipos de recompensas para atraer a distintos tipos de contribuyentes. Sin embargo, no hay garantía de éxito ya que no todos los proyectos logran recaudar el dinero necesario, hay muchos proyectos compitiendo por la atención de los inversores y es de suma importancia cumplir con las promesas hechas a los contribuyentes.

El crowdfunding en Venezuela es diverso y abarca una amplia gama de proyectos,

incluyendo: Emprendimientos que buscan capital inicial para su puesta en marcha; proyectos para financiar iniciativas artísticas, apoyar la salud o medio ambiente entre otros. A pesar de sus ventajas, el crowdfunding en Venezuela también presenta algunos desafíos como el acceso de internet en algunas regiones del país que puede limitar el alcance de las campañas; las opciones de pago disponibles para los contribuyentes pueden ser limitadas debido a las restricciones bancarias y la situación económica del país; la percepción del riesgo asociado a invertir en Venezuela puede disuadir a algunos contribuyentes potenciales.

Condiciones que son necesarias conocer al momento de elegir la institución financiera para obtener el crédito:

- **Plazos de Pago:** En qué plazo máximo se debe amortizar la deuda.
- **Forma de Pago:** Tipo de moneda y periodicidad en los pagos (mensual, trimestral, semestral o anual), así como el sistema de pagos.
- **Tasa de interés:** Sobre qué base se fija el interés por el dinero prestado y qué tipo de tasa se aplica en los cálculos.
- **Monto a financiar:** El porcentaje que puede financiar el acreedor sobre el total de necesidades del proyecto, topes máximos.
- **Períodos de gracia:** La posibilidad de pagar sólo intereses por un tiempo sin amortizar el capital.
- **Comisiones:** Porcentaje sobre el préstamo por apertura de crédito y otros gastos.
- **Garantías:** Qué tipo de garantías se piden y en qué proporción con respecto al monto del crédito, así como si es necesario tener antecedentes crediticios, entre otros.

- **Mecanismos de disposición:** Tiempo que tardan las investigaciones, evaluaciones y demás trámites hasta disponer del crédito, así como formas de administración.
- **Información solicitada:** Cualquier requisito adicional que se considere necesario para el análisis y evaluación del riesgo crediticio del solicitante.

4.1.1 Entidades Bancarias que Ofrecen Financiamiento a los Emprendimientos en Venezuela

En Venezuela con la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos, las instituciones financieras se están enfocando en el desarrollo de productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de los nuevos emprendedores. Ofrecen líneas de crédito con tasa de interés y comisión flat sujeta al BCV, el plazo dependerá del destino de los fondos y de la capacidad de pago del cliente.

Para optar a estos créditos es necesario registrarse previamente en el Registro Nacional de Emprendedores, al cual se puede acceder a través de la página del Estado: Emprender Juntos (<https://emprenderjuntos.gob.ve>) y obtener el certificado. Emprender Juntos se constituye como la primera plataforma de servicios diseñados para el impulso de la actividad emprendedora en Venezuela. Este registro brinda espacios para la organización, financiamiento y la conformación de una sólida red de emprendedores.

Entre las instituciones financiera que están otorgando créditos a los emprendedores se encuentran:

Banca Pública		Banca Privada	
Entidad	Crédito	Entidad	Crédito
Banco de Venezuela	CrediEmprendeBDV y CredimujerBDV	Bancamiga	Crédito Emprendedores
Banco Bicentenario	Credifuturo	Banco Fondo Común	Crédito EmprendedorBFC
Banco del Tesoro	Tesoro Emprendedor	Banco Provincial	Crédito para Emprendedores
		Banesco	Credi-Emprendedores y CrediMujer
		Banco Mercantil	Emprendedor y CrediMujer
		Banplus	Emprende Plus
		Banco Exterior	Programa Creo

En todas estas entidades financieras tanto la tasa de interés como la comisión flat (porcentaje que se aplica al monto del desembolso del crédito) están sujetas al Banco Central de Venezuela (BCV).

4.2 Uso del Apalancamiento Financiero

Los emprendimientos afrontan problemas para lograr su sostenibilidad y crecimiento en el mercado debido a diversos factores, siendo la falta de orientación, la poca educación financiera y la falta de capital los factores más influyentes.

En el ámbito empresarial aprender a usar el apalancamiento financiero como herramienta para reunir o incrementar la cantidad de dinero que se necesita para iniciar o expandir un emprendimiento no es una tarea fácil ya que requiere, además de los factores mencionados anteriormente, de habilidad y responsabilidad. Cuando un inversionista recurre al apalancamiento está tomando fondos prestados de otra parte para invertir en un activo o valor. Además, el hecho permite invertir mucho más del capital del que se tenía disponible, a su vez hace que los beneficios y riesgos derivados de la operación se incrementen en comparación como si sólo hubiera utilizado los fondos iniciales.

Por esta razón, es esencial comprender que el apalancamiento no es una herramienta mágica sino un instrumento que sirve para maximizar las ganancias, aunque también conlleva riesgos importantes si no se tiene cautela y prudencia a la hora de usarlo. De allí que, considerar las ventajas y desventajas del apalancamiento financiero facilita la evaluación de cuándo y cómo aplicarlo.

Ventajas del apalancamiento financiero

- Es una herramienta que impacta positivamente la rentabilidad financiera, ya que permite aumentar sus rendimientos sobre el capital propio al utilizar deuda para financiar inversiones.
- Se generan mayores ganancias cuando el rendimiento supera el costo del endeudamiento.
- Permite expandir operaciones y aprovechar oportunidades de inversión sin necesidad de que los accionistas vendan sus acciones ni que hagan una mayor inversión.
- Se conserva el control de la organización.
- Tiene ventajas fiscales mediante la deducción de intereses que reducen el costo

efectivo de la deuda.

- Flexibilidad en la estructura de financiamiento, el cual permite a las empresas ajustar sus pasivos según las necesidades.
- Es especialmente útil para aquellas empresas con escasez de fondos propios.

Desventajas del apalancamiento financiero

- Genera intereses más altos que deben pagarse, independientemente del resultado de la operación.
- Es una de las operaciones financieras con mayor riesgo, que puede llevar incluso a la insolvencia.
- Puede multiplicar el riesgo de no obtener beneficios. Para que sea rentable hay que contar con amortizar la deuda y los intereses que esta genera. Ya que, a mayor nivel de apalancamiento, mayor es el nivel de riesgo.
- Existe la posibilidad de incurrir en pérdidas.

4.2.1 Diseño de la Estrategia de Financiamiento

Una estrategia de financiamiento bien diseñada permite que el emprendimiento alcance sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. La estrategia financiera incluye la proyección de los ingresos, la evaluación de costos, relación costos e ingresos, los cuales son requisitos fundamentales para aplicar el apalancamiento.

Es por ello que es fundamental que la persona que está comenzando un emprendimiento tenga cultura financiera ya que manejar los conceptos básicos es esencial a la hora de establecer el plan de inversión, el cual será la carta de presentación ante

inversionistas, en bancos, fondos de financiación, entre otros.

4.2.1.1 Proyección de Ingresos

Para Desentis (2022) la proyección de ingresos es una herramienta de planeación que ayuda a los negocios a adaptarse a la incertidumbre. Ésta ayuda a predecir qué podría pasar en el futuro analizando el comportamiento del pasado, lo que está sucediendo ahora o haciendo hipótesis sobre el futuro. La proyección de ingresos juega un papel muy importante para el desarrollo de un emprendimiento, ya que proporciona información valiosa sobre la salud financiera y la sostenibilidad del mismo. Al estimar los flujos de ingresos futuros, las organizaciones pueden tomar decisiones con mayor facilidad, así como también establecer objetivos realistas y asignar recursos de manera efectiva.

La proyección de ingreso es esencial al momento de acudir al financiamiento de un proyecto en desarrollo ya que los inversores y prestamistas suelen exigir previsiones financieras detalladas para evaluar la viabilidad del emprendimiento, así como el posible retorno de la inversión. Por ejemplo, un emprendimiento que busque financiación de capital tendría que presentar proyecciones de ingresos que demuestren la escalabilidad y rentabilidad de su modelo de negocio. Las proyecciones de ingresos precisas y bien fundamentadas pueden infundir confianza en los inversores potenciales y aumentar las posibilidades de obtener financiación.

Cálculo del precio de venta:

Por otro lado, también es fundamental determinar el precio de venta del producto; para ello se puede seguir el método básico en el que se utiliza el costo de producción por unidad del producto con un margen de ganancia preestablecido, esto permite a los emprendedores fijar los precios de manera que cubran los costos operativos y que generen ingresos suficientes para sostener y hacer crecer el negocio en el tiempo.

El costo de producción por unidad (CPU), se calcula dividiendo el costo total de

producción entre el número de unidades fabricadas y el margen de ganancia comúnmente es de un 30%, el cual se representa en la fórmula como %G. De manera que, el precio de venta se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Precio de venta} = \text{CPU} / (1 - \%G)$$

Al calcular el precio de venta el factor de mayor relevancia es el costo por unidad en donde es fundamental determinar tanto los costos fijos como variables que se incurren, para así lograr fijar el precio de venta de manera correcta, lo cual es esencial para el éxito a largo plazo del emprendimiento.

4.2.1.2 Identificación de los Costos

Al momento de empezar con un emprendimiento, es necesario tener presente todos los costos que se van a incurrir para conseguir una estructura financiera detallada, la cual permitirá tener un conocimiento completo de todo lo que se necesita, entre estos están:

Los costos iniciales, esto implica investigar de manera detallada cada uno de los costos que se van a realizar antes de que se inicie el proyecto y los que se van a incurrir en un tiempo de por lo menos de tres meses antes que el negocio empiece a generar los ingresos suficientes para costear sus propios costos; esto permite prepararse financieramente, gestionar el flujo de caja y asegurar un inicio sólido del emprendimiento.

Los costos de constitución son aquellos costos utilizados para registrar la empresa, licencias y permisos que se necesitan para operar la empresa, a la vez que es importante contar con el asesoramiento legal y contable, lo cual genera gastos de servicios profesionales que se deben asumir.

Los costos de desarrollo del producto o servicio que implica la investigación de mercado, el costo del producto o servicio cuando sale al público por primera vez y el costo del primer lote de los productos. A la vez están los costos de marketing, los cuales se deben

considerar a la hora de lanzar un producto o servicio al mercado y así atraer los primeros clientes, como lo son los gastos de la creación de la identidad de marca, la creación de logotipos, diseño de empaques, desarrollo de un sitio web, entre otros.

Los costos de infraestructura son aquellos equipos, herramientas, tecnología necesaria y por concepto de local. También están, los costos operativos iniciales que abarcan la contratación del personal, los salarios, el gasto de la capacitación de los empleados en caso de ser necesario, los gastos de suministros y materiales de oficina; los costos de seguros generales, de responsabilidad civil, y específicos según la industria.

A la vez es importante planificar los impuestos, es decir anticipar y estructurar las obligaciones tributarias de la empresa, para llevar un control y realizar los pagos puntualmente. También es importante establecer un fondo de reserva para imprevistos, contingencias o emergencias, se recomienda que este fondo sea de un monto que permita cubrir los gastos de por lo menos tres meses para que se mantenga de forma operativa.

4.2.1.3 Relación Costos e Ingresos

Una vez se haya realizado el pronóstico de ventas, así como la evaluación de los costos es necesario realizar una comparación entre estos dos para poder así tener certeza de la viabilidad del emprendimiento. Se puede decir, que la relación costo ingreso es una medición financiera de importancia ya que proporciona información sobre la eficiencia y rentabilidad de una empresa.

Cuando se analiza la relación costo e ingreso, se pretende que la proyección de los ingresos sea mayor que los costos que se puedan tener en el emprendimiento. Puesto que se busca que el negocio tenga rentabilidad, es decir, que sea mayor lo que ingresa que lo que sale, ya que si sucede al revés es un emprendimiento que nace sin una buena base, por lo que se dificulta conseguir un financiamiento.

4.2.1.4 Presupuesto

Una vez identificado los ingresos y costos, es fundamental para el emprendimiento elaborar un presupuesto, ya que establece un plan financiero claro que orienta cómo se deben asignar los recursos disponibles, facilita el seguimiento del rendimiento financiero, permitiendo ajustar sus estrategias según sea necesario para alcanzar los objetivos. Un presupuesto bien estructurado proporciona la estabilidad y la perspectiva necesaria para tomar decisiones informadas, optimizando el crecimiento y la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

4.2.2 Evaluar la Capacidad de Endeudamiento

Luego de determinar los costos e ingresos es necesario saber cuánto es lo máximo que se puede endeudar, ya sea una persona o una empresa. Si se toma un préstamo muy elevado con respecto a los ingresos mensuales se pueden ver afectadas las actividades diarias que se deben desempeñar. La capacidad de endeudamiento es un indicador financiero en donde se revisan los ingresos, los gastos y los activos disponibles para estimar el monto máximo de deuda que se puede asumir sin comprometer la estabilidad financiera.

Dicho de otro modo, la capacidad de endeudamiento es la cantidad de deuda máxima que se puede asumir sin afectar la salud financiera de una persona o empresa. Es un monto que se calcula restándole a los ingresos mensuales los gastos fijos mensuales y aplicando un porcentaje, el cual según varios autores el nivel más apropiado para el pago de la deuda está entre el 30% al 40%, y se establece mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capacidad de Endeudamiento} = (\text{Ingresos Mensuales} - \text{Gastos Fijos}) \times 0,35$$

Una vez obtenido este monto se puede proseguir a solicitar el financiamiento que se necesita, acorde a lo que se puede pagar, teniendo en cuenta que dentro de este monto debe estar incluida la tasa de interés de dicha deuda, con el fin de no poner en exposición la estabilidad financiera y no correr el riesgo en caso de que la inversión que se planificó no

obtenga los resultados que se esperaban. Es decir, que se obtenga un apalancamiento negativo, pero aun así se puedan pagar las cuotas de la deuda con los ingresos que se obtienen de su curso normal sin depender exclusivamente de las ganancias que se esperan obtener de la inversión que se quiere realizar con el préstamo obtenido.

4.2.3 Efecto del apalancamiento financiero en la inversión

Como se ha venido desarrollando en las secciones anteriores aplicar el apalancamiento financiero de una manera eficiente requiere de una estrategia de financiación sólida, en donde se estimen todos los ingresos y costos que se van a utilizar para realizar la inversión, los ingresos que se esperan obtener de la misma, elegir la fuente de financiamiento que más se adecue al emprendimiento y el monitoreo continuo para garantizar el éxito a largo plazo del negocio. En otras palabras, el apalancamiento financiero se debe aplicar de manera que se equilibre el riesgo con la recompensa, para así disminuir el nivel de incertidumbre y esperar obtener un resultado positivo o neutro.

Para determinar si el resultado del apalancamiento fue positivo, negativo o neutro, se debe evaluar el desempeño de la inversión, confrontando el costo total de la inversión con el valor que se obtuvo después de haber realizado la misma. Esto se puede calcular a través del retorno de la inversión (ROI), por sus siglas en inglés Return On Investment), el cual indica si se logró obtener rentabilidad en relación al capital invertido. Para calcularlo se utiliza la siguiente fórmula:

$$ROI = \frac{(\text{Valor final de la inversión} - \text{Costo total de la inversión})}{\text{Costo total de la inversión}} \times 100$$

Donde, el valor final de la inversión es el monto total que se obtiene al final de un período de inversión, es decir la ganancia y el costo total de la inversión es el capital invertido el cual incluye el capital propio, el préstamo, los intereses pagados y cualquier otro costo asociado a la inversión.

De acuerdo al porcentaje que arroje el ROI se conocerá si hubo o no ganancia en relación al capital invertido y se concluye cómo fue el tipo de apalancamiento. Si el retorno de la inversión da como resultado un porcentaje positivo, significa que la inversión ha generado ganancias, por consiguiente, el apalancamiento es positivo. Por el contrario, cuando arroja un porcentaje menor que cero indica que la inversión ha generado pérdidas, en consecuencia, es un apalancamiento negativo y es neutro cuando nos da como resultado cero, es decir, no se obtuvo ni ganancias ni pérdidas, pero si se pagó la deuda.

4.2.4 Ejemplo de Aplicación

A modo de ejemplo, supongamos que una costurera en su actividad normal tiene de ingresos mensuales 350 Bs. y gastos fijos mensuales de 50 Bs. Aplicando la fórmula de la Capacidad de Endeudamiento tenemos que:

$$\text{Capacidad de Endeudamiento} = (\text{Ingresos Mensuales} - \text{Gastos Fijos}) \times 0.35$$

$$\text{Capacidad de Endeudamiento} = (350 \text{ Bs} - 50 \text{ Bs.}) \times 0.35$$

$$\text{Capacidad de Endeudamiento} = 300 \text{ Bs} \times 0.35 = 105 \text{ Bs.}$$

$$\text{Capacidad de Endeudamiento} = 105 \text{ Bs.}$$

Por lo tanto, con un ingreso mensual de 350 Bs. y gastos fijos mensuales de 50 Bs., la capacidad de endeudamiento de la costurera es de 105 Bs. Esto significa que podría endeudarse hasta un máximo de 105 Bs. por mes.

Ahora supongamos que la costurera decide expandir su línea de producción mediante la adquisición de dos maquinarias utilizando apalancamiento financiero. Para ello invierte 500 Bs. de ahorros personales y obtiene un préstamo de 1.000 Bs. con una tasa de interés del 8% anual. Con estos fondos, adquiere dos máquinas: una overlock y una máquina de coser industrial, que en conjunto tienen un costo total de 1.200 Bs. Además, contrata a una ayudante para mejorar la eficiencia del proceso de producción.

Después de un año, las maquinarias y la ayudante contratada han permitido aumentar

la producción y mejorar la calidad de las prendas fabricadas. Supongamos que los ingresos que se generaron con las dos máquinas adquiridas fue de **5.000 Bs.**

Los costos operativos asociados, incluyendo el salario de la ayudante, mantenimiento de las máquinas, y de los intereses en el año fueron de:

Salario de la ayudante:	1.000 Bs.
Mantenimiento de las máquinas y materiales:	600 Bs.
Intereses por el préstamo: (a una tasa anual del 8% sobre 1,000 Bs.)	80 Bs.
Total de costos operativos:	2.680 Bs.
Valor final de la inversión: (Ingresos - costos)	5.000 Bs. - 2.680 Bs. = 2.320 Bs.

Para determinar la rentabilidad obtenida con el apalancamiento financiero, calculamos el ROI:

Capital invertido (Ahorros + Préstamo): 500 Bs. + 1.000 Bs. = 1.500 Bs.

$$ROI = \frac{(2.320Bs. - 1.500Bs.)}{1.500Bs.} \times 100$$

$$ROI = \frac{820Bs.}{1.500Bs.} \times 100 = 54.67\%$$

$$ROI = 54.67\%$$

En este ejemplo, el ROI obtenido es de 54.67%, lo que indica que la inversión de las maquinarias y la contratación del ayudante ha generado un apalancamiento positivo del

54.67% sobre el capital invertido luego de cubrir los costos operativos y los intereses de la deuda. Esto demuestra cómo el apalancamiento financiero puede ser una herramienta efectiva para mejorar la rentabilidad y el crecimiento empresarial.

La inversión en maquinarias y la contratación de la ayudante fue una buena decisión estratégica que generó rentabilidad sobre el capital invertido, ya que se obtuvo un apalancamiento positivo. Las ganancias de la costurera en su actividad normal son de 300 Bs. mensuales con un total anual de 3600 Bs. Y a pesar del desafío del pago de la deuda e intereses, se obtuvo una ganancia neta de 820 Bs. con las dos máquinas adquiridas con lo que se logró incrementar las ganancias anuales a un total de 4.420 Bs. Una vez que la deuda esté saldada, se anticipa que se tendrán mejores beneficios, ya que ambas máquinas industriales estarán plenamente operativas, maximizando así la capacidad de producción y los ingresos.

4.3 El Emprendimiento en Venezuela

En un entorno económico desafiante como el de Venezuela, donde la inflación, la escasez de recursos, financiamientos limitados y la inestabilidad política son los factores que más influyen en el desarrollo social y económico, muchos de los venezolanos han optado por establecer un emprendimiento con el fin de obtener ingresos ante la falta de oportunidades laborales para poder subsistir. Es decir, los emprendimientos en el país, se han presentado como una forma de sobrellevar la situación económica, y es por eso que en estos últimos años se ha incrementado la creación de nuevos emprendimientos.

A pesar de este panorama, los emprendedores han demostrado resiliencia y creatividad para establecer y mantener sus negocios a flote, lo cual han contribuido un poco a la generación de empleo, la innovación en productos y servicios, y han jugado un papel crucial en la dinámica de la economía local. Es decir, los emprendedores tienen una percepción positiva para desarrollar y dirigir el negocio con bajo nivel de temor al fracaso a pesar de que se enfrentan a obstáculos como la escasez de recursos financieros, la

inestabilidad macroeconómica y las dificultades para acceder a tecnología y mercados internacionales.

En este contexto, Ojeda (2020) sostiene que el emprendimiento en Venezuela vive una paradoja ya que tiene uno de los índices de emprendimientos individuales más altos del mundo, en un entorno en donde el país no brinda las condiciones para emprender. Y hace la distinción que estos emprendimientos nacen por necesidad ya que son la única opción para obtener ingresos, concepto al cual lo asocia como un emprendimiento de sobrevivencia y no dinámico.

Por su parte, Díaz (2023), expresa que los emprendimientos juegan un papel fundamental en la generación de nueva riqueza. Los emprendedores dinámicos, con sus productos, servicios o tecnologías innovadoras, tienen la capacidad de abrir nuevos mercados y generar riqueza, lo cual beneficia a los emprendedores y trae un impacto positivo en la economía del país, con la creación de nuevos empleos y las contribuciones fiscales que contribuyen con los gastos públicos.

Desde esta perspectiva, se puede decir que los emprendimientos tienen el potencial de contribuir al crecimiento económico de Venezuela con buenas ideas, entusiasmo y el deseo de avanzar, lo cual desempeña un papel crucial en la economía del país. Sin embargo, para maximizar su impacto, es fundamental que adopten estrategias financieras sólidas que fortalezcan su capital, permitiéndoles innovar, crecer, y posteriormente expandirse más allá de sus fronteras. Estas estrategias ayudarán a consolidar su posición en el mercado, de igual manera potenciarán su capacidad para generar empleo y riqueza a largo plazo, beneficiando tanto a los emprendedores como a la economía nacional.

Teniendo presente que para que los emprendimientos añadan valor al desarrollo económico del país estos deben constituirse como empresa, ya que muchos emprendimientos se basan en la necesidad y supervivencia y no se atreven a ir más allá. El objetivo es convertir esos “emprendimientos por subsistencia” en dinámicos que generen

empleo, innoven y, en algunos casos, puedan exportar.

Con el fin de fomentar el desarrollo de nuevos productos, servicios, y procesos el gobierno de Venezuela creó en 2021 la Ley de Nuevos Emprendimientos y una serie de políticas y programas de incentivación y aprendizaje destinados a personas naturales que tiene un negocio con al menos seis meses de creado, al igual que en lo concerniente a las fuentes de financiamiento. Asimismo, plataformas como Emprender Juntos ofrecen herramientas y recursos con el fin de facilitar e incentivarla actividad emprendedora.

La creación de estas iniciativas ha tenido un impacto positivo, pero aún es necesario desarrollar más mecanismos para impulsar los emprendimientos a nivel nacional; como establecer plataformas que ofrezcan cursos de formación en habilidades empresariales, fomentar alianzas con universidades para integrar la educación emprendedora, crear programas con certificación en emprendimiento y finanzas. Además, se debe promover el contacto a través de las redes para que se conecten emprendedores, inversores y mentores, facilitando el intercambio de ideas, capital, experiencias, y oportunidades.

En resumen, Venezuela es un mercado que necesita soluciones para sus problemáticas, es por eso que se busca que se innove en diferentes áreas del comercio, productos o servicios. Siendo este un terreno fértil para el emprendimiento y futuras inversiones, debido a que tiene muchas áreas que requieren atención, un emprendedor con visión puede identificar y aprovechar estas oportunidades, lo cual ayudaría con la recuperación de la economía venezolana. Sin embargo, el camino del emprendedor no está exento de dificultades y riesgos, por lo que hace falta reconocer las dificultades y lograr un mayor nivel de madurez para poder avanzar y crecer.

Para superar estos retos se hace necesario la formación del emprendedor no solo en el área de producción, desarrollo y gerencia de un negocio sino también es necesario la implementación de un enfoque integral que abarque la revisión de normativas, el establecimiento de incentivos, la educación, y la creación de redes de apoyo. Esto con el

fin de convertir a cada emprendedor en un futuro empresario con las capacidades necesarias para desarrollar emprendimientos dinámicos. Este proceso es de interés tanto para el Estado como para la sociedad en general debido a que impulsa a través de la innovación la economía en el ámbito global.

CONCLUSIONES

En Venezuela, a pesar de las limitaciones es posible identificar fuentes de financiamiento que se ajusten a las necesidades de los emprendimientos; conocer y examinar las características de estas fuentes es crucial para tomar decisiones bien fundamentadas en el momento que se quiera progresar con el emprendimiento, y se esté considerando la opción de obtener un financiamiento con la finalidad de convertir el proyecto en un negocio estable. Dentro de las fuentes de financiación que están prestando apoyo al crecimiento económico de emprendimientos son los programas que ofrecen tanto la banca pública como la privada, en atención a la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos creada en el 2021.

El apalancamiento financiero es una herramienta fundamental para los que desean poner en marcha un emprendimiento o mantener a flote el mismo, en la cual se utiliza el capital de terceros para aumentar el retorno sobre la inversión de un negocio. Por lo que, es necesario que se evalúe de manera realista las características de las opciones que se tiene disponible, a la vez es necesario tener una estrategia de financiamiento bien diseñada para poder aplicar el apalancamiento de manera efectiva y no comprometer la estabilidad financiera del emprendimiento. Es crucial emplearla con precaución para así aumentar la probabilidad de lograr un apalancamiento positivo.

Los emprendimientos han sido apoyo para el sostenimiento de la economía nacional en los momentos de la crisis económica, es por ello que el gobierno ha implementado algunos incentivos para ir abriendo la cartera crediticia para apoyar la creación de nuevos emprendimientos y fortalecer los ya existentes con el fin de que estos se constituyan como un pilar fundamental para la recuperación de la economía de Venezuela.

RECOMENDACIONES

Fomentar alternativas de financiamiento que no estén vinculadas a entidades bancarias tradicionales, como el uso de plataformas de financiamiento colectivo (crowdfunding). Al mismo tiempo, es crucial que el gobierno amplíe los programas de microcréditos con condiciones accesibles para emprendedores, facilitándoles la oportunidad de iniciar o expandir sus negocios sin necesidad de grandes garantías.

Ofrecer programas de formación sobre cómo gestionar un emprendimiento, incluyendo temas sobre habilidades personales, estrategias empresariales, economía y finanzas, además de enseñar la utilidad del apalancamiento financiero como medio para consolidar los emprendimientos, con el objetivo de contribuir con la continuidad y éxito a largo plazo de los negocios.

Impulsar la creación de nuevos emprendimientos innovadores e incentivar la transición de los emprendimientos hacia empresas consolidadas, facilitando el acceso a los recursos y proporcionando apoyo continuo. Esto permitirá que los emprendimientos puedan expandirse, crecer y hacer una contribución significativa al desarrollo económico del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arias y López. (2020). Apalancamiento operativo. Economipedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-operativo.html>
- Arias, F. (2006). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica (5 ed.). Caracas: Episteme. Disponible en: <https://es.slideshare.net/slideshow/fidias-g-ariaselproyectedeinvestigacion5taedicion-251133752/251133752>
- Arias, F. (2012). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. Caracas : (6ª Edición). Editorial Episteme,C.A. Disponible en: <https://es.slideshare.net/slideshow/arias-f-2012-el-proyecto-de-investigacin-6-ed-caracas-epstemepdf/25724336123>
- Arias, F. (2016). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. Caracas: (7ª Edición). Editorial Episteme, C.A. Disponible en: <https://es.slideshare.net/slideshow/arias-f-2016-el-proyecto-de-investigacin-7-ed-caracas-epstemepdf/257243361#1>
- Ayala, Mariana. (2022). Análisis del emprendimiento como factor de recuperación del crecimiento económico en Venezuela en el año 2021. [Tesis de Pregrado. Universidad de Carabobo]. Disponible en: <http://www.riuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/123456789/9315/1/mayala.pdf>.
- Cómo calcular el precio de venta de un producto en 3 sencillos pasos. (2024). Shopify blog. Disponible en: <https://www.shopify.com/es/blog/como-calcular-precio-de-venta>.
- Cómo utilizar el apalancamiento de forma correcta en el trading. MDC. Trading Academy. Disponible en: <https://www.mdctradingacademy.com/blog/apalancamiento-de-forma-correcta/>
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). Gaceta Oficial N° 5.453. (Extraordinaria). Caracas
- Desentis P. (2022). Proyección de ingresos para founders en etapa temprana. 500 LatAm. Disponible en: <https://500latam.medium.com/revenuebuildup-6ab1ea184025>
- Díaz María. (2023). La Importancia del Emprendimiento para la Economía de Venezuela. Disponible en: <https://esadriandavid.com/la-importancia-del-emprendimiento-para-la-economia-de-venezuela/>

- Diez pasos para iniciar su empresa. (2023). SBA. Small Business Administration. Disponible en: <https://www.sba.gov/es/guia-de-negocios/10-pasos-para-iniciar-su-empresa>.
- Emprendimiento: Pasos para crear una empresa. Disponible en: <https://es.scribd.com/document/475711488/GUIA-2-EMPREDIMIENTO-docx>.
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. N° 37583 del 03/12/2002. Decreta la Ley Para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. Disponible en: <https://docs.venezuela.justia.com/federales/leyes/ley-para-la-promocion-y-desarrollo-de-la-pequena-y-mediana-industria.pdf>
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.232 Extraordinario del 20/07/2005. Decreta La Ley de Reforma Parcial de la Ley del Banco Central de Venezuela. Disponible en: <https://docs.venezuela.justia.com/federales/leyes/ley-de-reforma-parcial-de-la-ley-del-banco-central-de-venezuela.pdf>
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 6.656 Extraordinario del 15/10/2021. Decreta la Ley para el fomento y desarrollo de nuevos emprendimientos 211° 162° 22°. Disponible en: <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos-20211116202828.pdf>
- Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 475 Extraordinario del 21/12/1955. Decreta la Ley de Reforma Parcial del Código de Comercio. Disponible en: <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-de-ref-20220418144912.pdf>
- Gatewood, y Shaver. (2002). Entrepreneurial Expectancy, Task effort, and Performance. Entrepreneurship Theory and Practice. ResearchGate. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/247635500_Entrepreneurial_Expectancy_Task_Effort_and_Performance
- Gitman L., Zutter Ch. (2012). Principios de administración financiera. Decimosegunda edición. editorial Pearson Educación. México.
- González D.; Martínez D. (2020). Gobernanza y Emprendimiento en Venezuela en Época de Crisis Económica y su Planificación Estratégica Desde Una Disertación Epistemológica. Revista Real Academia Galega De Ciencias. 8 (34): 71-95. Disponible en: <file:///C:/Users/nparedes/Downloads/2031-Texto%20do%20Artigo-7270-1-10-20200423.pdf>
- Hernández Y., Lezama Y. (2008). Análisis de el apalancamiento financiero y su impacto en la estructura de capital de la empresa comercializadora Equipart, C.A; durante el

- periodo 2006-2007. [Tesis de Pregrado. Universidad de Oriente]. Disponible en: <http://ri2.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/2606/2/Tesis-HernandezyLezama.pdf>
- Hernández, S., Fernández S. y Batista C. (2009). Metodología de la Investigación. 3ra. Edición. Editorial McGraw-Hill. México.
- <https://books.google.com.co/books?id=DbBQpI7W0ssC&printsec=frontcover&hl=es&pli=1#v=onepage&q&f=false>.
- Hurtado, J. (2002). Metodología de la Investigación Holística. Caracas. Ediciones de la fundación SYPAL.
- Jaramillo y Estevão. (2022). América Latina no está en riesgo de sufrir una crisis semejante a la de los años ochenta (pero se avecina una era de oportunidades perdidas). Banco Mundial Blogs. Disponible en: <https://blogs.worldbank.org/es/voices/america-latina-no-esta-en-riesgo-de-sufrir-una-crisis-semejante-a-la-de-los-ochenta>. Kirzner, I. M. (1978). Competition and Entrepreneurship. Chicago: University Of Chicago Press. Printed in the United States of America International Standard Book. Disponible en: <https://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf>
- La importancia del emprendimiento en la economía. (2023). Ventana EBC. Disponible en: <https://www.ebc.mx/ventana/importancia-del-emprendimiento-en-la-economia/#:~:text=El%20emprendimiento%20puede%20contribuir%20al,en%20la%20econom%C3%ADa%20en%20general>
- Larraín y Sachs. (2006) Macroeconomía en la economía global. Impreso en Proyección Gráfica. Argentina. Disponible en: <https://books.google.com.co/books?id=DbBQpI7W0ssC&printsec=frontcover&hl=es&pli=1#v=onepage&q&f=false>.
- León, L. (2018). Análisis del Apalancamiento de una empresa de servicios, Lima-2017. [Tesis de Postgrado. Universidad Norbert Wiener. Lima, Perú]. Disponible en: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/>...PDF>
- Martínez, D. y González, D. (2020). Emprendimiento y responsabilidad social empresarial en Venezuela. Revista de estudios gerenciales y de las organizaciones. 4(8): 225-252. Disponible en: <http://regyo.bc.uc.edu.ve/v4n8/art01.pdf>
- Méndez, C. (2011). Metodología, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Bogotá. McGraw-Hill Interamericana, S.A.
- Mundarain Rubén. (2010). Financiamiento a través de microcréditos otorgado por Banfoandes, Banco Universal C.A, a las microempresas del municipio sucre del

- Estado Sucre, 2007 – 2008. [Tesis de Pregrado. Universidad de Oriente]. Disponible en: <http://ri2.bib.udo.edu.ve/bitstream/123456789/2247/2/TESIS-MundarainRuben.pdf>
- Ojeda, E. (2020). Capítulo 2: Lo que nos dicen los estudios sobre el emprendimiento en Venezuela. Licheri D., Delgado-Flores C. Venezuela: Emprendimientos dinámicos en medio de la crisis. Primera edición. Editorial Equilibrium - Centro para el Desarrollo Económico (CenDE). Disponible en: <https://equilibriumcende.com/wp-content/uploads/2023/09/Venezuela-Emprendimientos-dinamicos-en-medio-de-la-crisis.pdf>
- Palacios, Guadalupe (2010). “Emprendimiento social: integrando a los excluidos en el ámbito rural”. Revista de Ciencias Sociales. XVI (4): 579-590.
- Palma, Pedro A. (2005). La economía venezolana: ¿bonanza sostenible? IESA y Metro Económica. Disponible en: <https://pedroapalma.com/site/wp-content/uploads/2016/04/Econ.-Venezolana-%C2%BFbonanza-sostenible-Junio-2005-d-m.pdf>
- Pardo, María Victoria. Metodología de armado del estado de flujo de efectivo. Thomson Reuters Checkpoint. Disponible en: https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_2/material_de_estudio/material/Metodologia%20de%20armado%20del%20estado%20de%20flujo%20de%20efectivo.pdf
- Peñaloza Pedro. (2023). Tres millones de venezolanos son emprendedores, revela estudio de la UCAB y el IESA. El Ucabista. Disponible en: <https://elucabista.com/2023/03/15/tres-millones-de-venezolanos-son-emprendedores-revela-estudio-de-la-ucab-y-el-iesa/#:~:text=En%20un%20entorno%20hostil%2C%20signado,que%20tiende%20a%20la%20informalidad.>
- Perea B., Alexa D. (2023). Análisis del apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las pymes del sector comercial de la provincia de esmeraldas. [Tesis de Grado de Economista, Universidad Agraria Del Ecuador]. Disponible en: <https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/ALEXA%20PEREA%20BAUTISTA%202023.pdf>
- Pulgarin S.; Acevedo W. (2021). Métodos de apalancamiento e inversión como estrategia de financiamiento para las pymes. [Tesis de Pregrado. Corporación Universitaria Minuto de Dios]. Disponible en:

https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/16721/1/T.CP_PulgarinPosadaSandraCatalina_2021.pdf

¿Qué es el apalancamiento financiero? Finanzas y Contabilidad. Euncet Business School. Disponible en: <https://blog.euncet.com/que-es-apalancamiento-financiero/>

¿Qué es el apalancamiento financiero? Tipos y ejemplos. (2023). UNIR. La Universidad en Internet. Disponible en: <https://mexico.unir.net/noticias/economia/apalancamiento-financiero/#:~:text=Apalancamiento%20positivo,al%20coste%20de%20la%20deuda>

¿Qué es el Bootstrapping en el mundo de los negocios? (2023). Santander Universidades. Disponible en: <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/bootstrapping.html>

Recesión económica en Venezuela (1983-1998). La enciclopedia libre Wikipedia. Disponible en: [https://es.wikipedia.org/wiki/Recesi%C3%B3n_econ%C3%B3mica_en_Venezuela_\(1983-1998\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Recesi%C3%B3n_econ%C3%B3mica_en_Venezuela_(1983-1998)).

Risquez, L., Fuenmayor, C. y Pereira, C. (2005). Metodología de la Investigación. Manual Teórico Práctico. Maracaibo: Editorial Universo de Venezuela, C.A.

Roberts, D., & Woods, C. (2005). Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. University of Auckland Business Review, 7(1): 45-51. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/242320433_Changing_the_World_on_a_Shoestring_The_Concept_of_Social_Entrepreneurship.

Roca, R. (2002). Las tasas de Interés y Sus Principales Determinantes. Disponible en: https://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_iiie/arch_invest/doc_inv_DI-02-003.pdf

Schumpeter, J. A. (1982). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. New Jersey: Transaction Publishers.

Serna, H. (2008). Gerencia estratégica. 3R Editores. Décima edición. Colombia. Disponible en: <https://es.slideshare.net/slideshow/libro-gerencia-estrategicahumbertosernagomez/60572576#28>.

Vargas, Emily. (2015). Opciones de apalancamiento financiero ofertados por el mercado monetario para empresas manufactureras del sector alimento, de la zona industrial San Joaquín, Estado Carabobo. [Tesis de Maestría. Universidad de Carabobo]. Disponible en: [chrome-](#)

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/http://www.riuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/123456789/5679/1/evargas.pdf.

Venezuela. Revista de estudios gerenciales y de las organizaciones. 4(8): 225-252.
Disponible en: <http://regyo.bc.uc.edu.ve/v4n8/art01.pdf>.

Vento (2015). Capitulo II. Bambaren, I. El apalancamiento financiero y la rentabilidad de las empresas de transporte de carga pesada - distrito de Bellavista – 2021. [Tesis de Pregrado. Universidad de Continental]. Disponible en: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12452/2/IV_FCE_310_TE_Bambaren_Campos_Cubas_2022.pdf

Weston y Eugene. (1994). Fundamentos de administración financiera. Décima edición. México: Editorial MC Graw Hill.

Zárate Mirón, V. E. (2009). Convergencia en el crecimiento de los estados de México a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). [Tesis Licenciatura en Economía. Universidad de las Américas Puebla. México]. Disponible en: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/zarate_m_ve/.

HOJA DE METADATOS

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

Título	Apalancamiento financiero como Herramienta para consolidar los emprendimientos en Venezuela.
Subtítulo	

Autor(es):

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
Alvarez P., Paola R.	ORCID	
	e-mail	rebeccaaparedes@gmail.com
	e-mail	
Lemus R., Luis J.	ORCID	
	e-mail	Luislemusr28@gmail.com
	e-mail	
Suárez F., Esperanza Del C.	ORCID	
	e-mail	Suarezesperanza10@gmail.com
	e-mail	

Palabras o frases claves:

financiamiento
apalancamiento
emprendedores

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

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Subárea
Ciencias Administrativas	Contaduría Pública

Resumen (abstract):

Explorar las diferentes fuentes de financiamiento y estudiar también el rendimiento para que el emprendedor pueda materializar un proyecto de idea de negocio y que se mantenga en el tiempo. En este contexto, el objetivo del presente trabajo consistió en abordar el apalancamiento financiero como una herramienta que permita utilizar la deuda para obtener beneficios. Para ello se realizó una revisión bibliográfica detallada de los aspectos más relevantes del tema, la cual permitió evidenciar si los emprendedores diseñan estructuras de financiamiento óptimas y evalúan su capacidad de endeudamiento ya que al momento de aplicar el apalancamiento se disminuyen los riesgos considerablemente, lo cual permitirá obtener un crecimiento y rentabilidad necesario para que el emprendimiento surja. Teniendo esta perspectiva se espera que cada día con más inversión de recursos, tiempo, buena organización e innovación, estos emprendimientos evolucionen en empresas formales que contribuyan de manera significativa a la economía del país.

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

Apellidos y Nombres	ROL / Código CVLAC / e-mail	
Velásquez A., Ramon E.	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input checked="" type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input type="checkbox"/>
	ORCID	
	e-mail	Gerencia.velasquez22@gmail.com
	e-mail	
	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input type="checkbox"/>
	CVLAC	
	e-mail	
	e-mail	
	ROL	CA <input type="checkbox"/> AS <input type="checkbox"/> TU <input type="checkbox"/> JU <input checked="" type="checkbox"/>
	CVLAC	
	e-mail	
	e-mail	

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2024	07	18

Lenguaje: SPA

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

Archivo(s):

Nombre de archivo	Tipo MIME
NSUCTG_APPR2024.doc	Application/Word

Alcance:

Espacial: _____ **(Opcional)**

Temporal: _____ **(Opcional)**

Título o Grado asociado con el trabajo: Licenciatura en Contaduría Pública

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciatura

Área de Estudio: Contaduría Pública

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

CU N° 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 <u>5/8/09</u> HORA <u>5:30</u>

Cordialmente,

[Firma]
JUAN A. BOLAÑOS CUNVELO
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.

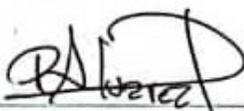
JABC/YGC/maruja

Apartado Correos 094 / Telfs: 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 Grado son de la exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente, y sólo podrán ser utilizados para otros fines con el consentimiento del Consejo de Núcleo respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario para su autorización".

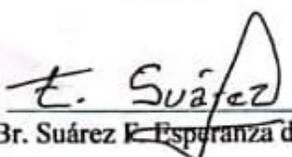
Autor:


Br. Alvarez P., Paola R.

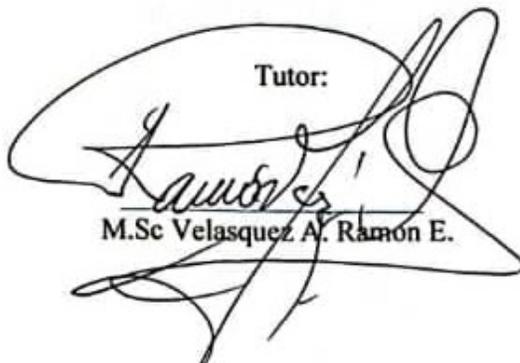
Autor:


Br. Lemus R., Luis J.

Autor:


Br. Suárez E. Esperanza del C.

Tutor:


M.Sc Velasquez A. Ramón E.