

## **De la supervivencia al Mercado de Valores : un método para estratificar emprendedores venezolanos en busca de financiamiento**

### **Objetivo**

Evaluar el impacto de un instrumento de clasificación primaria de emprendedores en busca de financiamiento sobre la gestión de intermediarios financieros en la ciudad de Caracas.

### **Problema**

A partir del año 2020 se implementaron una serie de políticas que han promovido la actividad comercial en el país; sin embargo, las diferencias en la actividad económica y la desigualdad territorial<sup>1</sup> hacen que las oportunidades de empleo y emprendimientos sean muy escasas. Alrededor del 11% de los venezolanos son emprendedores pero solo el 2,5% de ellos tienen negocios consolidados y desafíos como el acceso al financiamiento representan una dificultad adicional para la escalabilidad de dichas iniciativas. Con una oferta limitada de fondos y una mayor proporción de emprendedores nacientes el evaluar proyectos se vuelve una actividad compleja, e ineficiente, para los intermediarios financieros (Casas de Bolsa).

### **Pregunta de investigación**

¿En qué medida la estratificación primaria de emprendedores en busca de financiamiento haría más eficiente el proceso de análisis y gestión de propuestas de financiación para las Casas de Bolsa?

### **Bases teóricas/Revisión de literatura**

Los resultados para Venezuela del reporte GEM<sup>2</sup> 2022 indican que, luego de las políticas de apoyo y programas gubernamentales, el entorno financiero y la facilidad de financiación para los emprendedores son las dimensiones menos representativas de la muestra. Por otro lado, de las 50 economías que participaron en la edición de 2019, los seis niveles más altos de actividad emprendedora se encontraron en la región latinoamericana. Además, señalan que un buen indicador de la salud del espíritu empresarial en una economía es el nivel de propiedad empresarial establecida. Menos del 2% de adultos en Puerto Rico y México formaban parte de este grupo en comparación con el 16%, 15% y 14% de Brasil, Guatemala y Ecuador.

Reynolds (1992) así como Gribbs y Ritchie (1982 p.31) establecieron unas etapas para diferenciar los procesos de emprendimiento; en estudios más recientes, investigadores del GME determinaron tres etapas (concepción, nacimiento y persistencia) asociadas a un tipo de emprendedor (I) naciente (hasta 3 meses de actividad), (ii) propietario gerente de una actividad nueva (hasta 3.5 años de actividad) y propietario gerente de una actividad

---

<sup>1</sup> 40% de las personas de más alto de ingresos viven en Caracas.

<sup>2</sup> Global Entrepreneurship Monitor por sus siglas en inglés.

consolidación (más de 3.5 años). Estos modelos poseen factores internos que explican el paso por cada etapa y han sido utilizados en diversos estudios empíricos.

### **Metodología**

Estrategia de investigación : encuesta. Esta herramienta debe recopilar información sobre la propuesta de valor; tiempo de operación del negocio; formalidad en el registro de ventas; estimación de ingresos, gastos entre otras partidas relevantes y cualquier información adicional pertinente que requiera un analista de finanzas para proceder a evaluar un proyecto.

Análisis : comparación de indicadores de gestión para verificar el desempeño de los procesos de evaluación de propuestas de emprendedores antes y después del uso de la herramienta.

Marco muestral : muestreo aleatorio simple. Los encuestadores asistirán a la presentación de proyectos de emprendedores en 3 Casas de Bolsa seleccionadas.



Enfoque de investigación : mixto.

Tamaño de muestra objetivo : 45-60 sujetos.

Periodo de recolección estimado : 12 semanas.

Medio de captura de datos : entrevistas personales a través de cuestionarios aplicados por el encuestador/a utilizando dispositivos móviles.

Dominio : Ciudad de Caracas, Venezuela.

### **Conclusiones que pueden preverse**

- La cantidad de proyectos en sus primeras etapas de desarrollo podría ser superior al nivel de emprendimientos establecidos o consolidados con más de 3 años de operatividad.
- Indicadores como (i) formalidad en registro de ventas, (ii) tiempo de operatividad del negocio, (iii) margen de ganancias y (iv) estructura de costos estimada podrían resultar favorables para asignarles un estatus de prioridad de avalúo a un caso de emprendimiento determinado.
- Productos y servicios diferenciados y difíciles de replicar podrían resultar atractivos para los intermediarios financieros ya que generan valor agregado.
- De igual manera aquellas iniciativas que estén o puedan integrarse a la cadena productiva de un ramo específico podrían tener una mayor aceptación.
- Podría existir un porcentaje de casos deseables (negocios consolidados) que no requieran financiamiento para la continuidad o escalabilidad de su operación.
- El costo que implica la formalidad en ventas puede perjudicar la exposición a financiamiento que pueda tener un caso de emprendimiento deseable.
- Por políticas de control o gestión interna algunos intermediarios financieros podrían no participar del proceso colaborativo de investigación.