

LATINOS GLOBALES

VENEZOLANOS QUE EMIGRAN

Lorenzo Lara Carrero, Álvaro Briceño y Carlos Jiménez

¿Cómo se sienten los venezolanos que han emigrado? ¿Qué nexos cultivan y mantienen que pudieran ser beneficiosos para ellos, para sus familias y para Venezuela? Las razones que han llevado a venezolanos y a sus empresas a buscar nuevos horizontes en otros países son muchas. Por lo general, obedecen a la turbulencia económica y política que ha caracterizado al entorno venezolano durante más de tres décadas.

LA EXPRESIÓN «LATINOS GLOBALES» designa a los venezolanos, y a todos los latinoamericanos donde quiera que vivan, que mantienen vínculos afectivos, profesionales o de negocios con sus países de origen y con quienes han emigrado. Los latinos globales constituyen la base natural de apoyo al proceso de expansión geográfica de las empresas venezolanas e hispanoamericanas en general.

La diáspora venezolana

La emigración venezolana posee algunas características particulares. Una encuesta entre emigrantes colombianos (325) y venezolanos (301), usuarios de Internet, muestra semejanzas y diferencias entre estas dos diásporas. Si bien es un sondeo dirigido a un sector restringido de la población emigrante, es evidente que la emigración venezolana es de fecha más reciente. El promedio de antigüedad como emigrantes es seis años y cuatro meses para los venezolanos, mientras que los colombianos registran ocho años y siete meses. La mayoría de los venezolanos emigró durante los años de mayor polarización política, a partir de 2002.

Las edades que prevalecen son similares: más del cincuenta por ciento de ambas muestras tienen entre 35 y 49 años. Sin embargo, entre 25 y 34 años hay más venezolanos (33,5 por ciento) que colombianos (24,9 por ciento); y entre los encuestados con más de cincuenta años hay

Por compleja que sea la decisión de emigrar, no se puede negar que al profesional calificado le atrae la internacionalización

más colombianos (17,2 por ciento) que venezolanos (11,6 por ciento). Las edades promedio de colombianos y venezolanos son similares, tanto al momento de emigrar (31 y 32 años, respectivamente) como al momento de responder el sondeo (40 y 39 años).

El grado de instrucción de los emigrantes venezolanos es, en promedio, significativamente mayor que el de sus pares colombianos: la mitad de los venezolanos cuenta con estudios de posgrado, frente al 22,2 por ciento de los colombianos. Entre los colombianos 36 por ciento son graduados de secundaria o técnicos superiores, mien-

trés que los venezolanos con la misma instrucción llegan al 16,3 por ciento. Tales cifras muestran la inmensa pérdida que habrá sufrido Venezuela, en caso de que estos profesionales preparados permanezcan en el exterior. El ingreso promedio de los venezolanos antes de partir era también superior al de los colombianos; y los venezolanos que emigraron a Estados Unidos, España y Canadá, una vez establecidos, superaron con creces sus ingresos anuales.

El ingreso anual y la educación de los venezolanos revelan que esta muestra pertenece a un sector favorecido de la población, en comparación con los emigrantes provenientes de otros países latinoamericanos. El lugar adonde emigran muestra también diferencias entre ambos grupos de emigrantes. El 62 por ciento de los venezolanos emigró a Norteamérica y sólo el 19 por ciento a Europa. Los colombianos eligieron también Norteamérica principalmente, pero en menor proporción (54 por

ciento), y el 28 por ciento emigró a Europa. El principal destino latinoamericano de los emigrantes venezolanos fue Colombia. Ambos grupos consideraron cumplidas sus expectativas al emigrar, en cuanto a la mejora de su calidad de vida. Las principales motivaciones de los venezolanos fueron mayor seguridad personal, mejores oportunidades de desarrollo profesional y mayores posibilidades de ahorro e inversión. Ambos grupos manifestaron que se sienten bien como emigrantes e integrados a las sociedades donde viven y que, en general, fueron más las cosas que mejoraron con la emigración que las que empeoraron. Sin embargo, los venezolanos manifiestan una satisfacción significativamente mayor con su decisión de emigrar que los colombianos. En cuanto al envío de remesas al país de origen se encuentra una marcada diferencia entre los dos grupos de emigrantes. Mientras que el 88 por ciento de los colombianos envió dinero a sus familiares 6,6 veces durante el año anterior a la encuesta, sólo el 46 por ciento de los venezolanos lo hizo y con una frecuencia menor: 5,2 veces. El monto promedio enviado durante el año por los colombianos fue ligeramente superior al de los venezolanos: unos 5.100 dólares.

Antes y después

(ingreso promedio de colombianos y venezolanos antes y después de emigrar; dólares anuales)

	Antes		Después	
	Colombianos	Venezolanos	Colombianos	Venezolanos
Estados Unidos	13.167	36.190	51.147	70.600
Canadá	22.764	21.964	44.211	59.286
España	14.912	37.300	24.333	58.810

Nota: muestra de 325 emigrantes colombianos y 301 venezolanos encuestados vía Internet. Fuente: Latinos Globales (2008).

Otra medición se refiere a las redes de apoyo de los emigrantes encuestados. Ambos grupos manifestaron haber contado como apoyo en su proceso de emigración con redes informales de amigos o conocidos, integradas por nativos de sus países de destino, emigrantes de sus respectivos países y de otros países latinos. En cuanto a las conexiones sociales, los venezolanos pertenecen en mayor medida a asociaciones o grupos de emigrantes de su país o de gente local del lugar donde viven; además, el 61 por ciento de los emigrantes venezolanos pertenece a algún tipo de red social en Internet, frente a un 41 por ciento de los colombianos.

Una diferencia entre los emigrantes encuestados es el mayor número de emprendedores venezolanos (9,6 por ciento) que colombianos (6,5 por ciento). Curiosamente, tanto venezolanos como colombianos establecidos en España figuran entre los cuatro grupos extranjeros que más han aportado al proceso de creación de nuevas empresas

Una diferencia entre los emigrantes encuestados es el mayor número de emprendedores venezolanos (9,6 por ciento) que colombianos (6,5 por ciento). Curiosamente, tanto venezolanos como colombianos establecidos en España figuran entre los cuatro grupos extranjeros que más han aportado al proceso de creación de nuevas empresas

en ese país, según el estudio del Monitor Global para la Iniciativa Empresarial (GEM España, 2007).

La disposición a apoyar a su país de origen revela diferencias entre ambos grupos. Mientras que el 37 por ciento de los colombianos manifestó tal disposición, el 48 por ciento de los venezolanos afirmó lo contrario. Más de tres de cada cinco colombianos expresaron su disposición a ayudar a su país mediante acciones tales como «dar a conocer mi país», «enviar dinero a mi familia», «comprar productos hechos en mi país» y «fomentar el turismo hacia mi país». Tres veces más colombianos que venezolanos señalaron su interés en «invertir en mi país». Las afirmaciones anteriores pueden dar la impresión de un mayor arraigo de los colombianos, comparados con los venezolanos. Tal impresión se confirma al revisar afirmaciones acerca de las intenciones de regresar al país de origen: más de tres de cada cinco colombianos piensan regresar, mientras que una proporción igual de los venezolanos no desea regresar al país.

Emprendedores venezolanos que triunfan en el mundo

Las características de los emigrantes venezolanos —edad promedio, educación e ingresos, entre otras— pueden indicar que varios de ellos crearían empresas en el exterior. Con ello habrían reproducido, en su lugar de destino, el reconocido rasgo emprendedor de los venezolanos. Las estrategias desplegadas por tres empresas de venezolanos que han logrado crear empresas exitosas en el exterior ofrecen buenos ejemplos de ello: Rostik Group, establecida en Rusia con diferentes negocios a gran escala; OpenEnglish, con sede operativa en Venezuela y sede ejecutiva en Estados Unidos; y Otepi, también con sede en Venezuela y proyectos de ingeniería en quince países.

Rostik Group: exportación de conocimiento venezolano
Rostislav Ordoevsky-Tanaevsky Blanco, nacido en Caracas en 1959, es hijo de padre ruso y madre española, egresado de la Universidad Simón Bolívar (USB). La biografía de Rostik, como se le conoce desde sus tiempos de estudiante, puede encontrarse en Wikipedia. Allí se destaca el desarrollo de sus empresas en Rusia, donde fundó el Grupo Rostik, cuya empresa bandera es Rosinter Restaurants Holding, compañía inscrita en la principal bolsa de valores de aquel país (RTS).

La iniciativa de Rostik de abrir restaurantes es anterior a la disolución de la Unión Soviética. El primero que abrió, en 1990, fue una tasca muy típica de las que abundan en la zona de La Candelaria, en Caracas, y posiblemente el único restaurante del mundo con semejante historia: construido de madera en Caracas e instalado por carpinteros y artesanos venezolanos, fue abierto con cocineros y mesoneros también venezolanos. Así comenzó el negocio de Rosinter. Para finales de 2007, el grupo tenía 232 restaurantes y había atendido a 13,6 millones de clientes en 25 ciudades de Rusia y países vecinos.

El negocio más reciente del grupo Rostik se llama Plenia; pero hasta 2007 llevaba el nombre Locatel. Como su nombre inicial indica, este negocio es una expansión a Rusia de la muy exitosa franquicia de farmacias de gran tamaño, o «automercados de la salud», iniciada en Venezuela en 1969. El cambio de nombre se debe a un conflicto de marcas; sin embargo, el dominio <http://www.lokatel.ru/> sigue apuntando a la página de Internet de este negocio. Para junio de 2008 estaban funcionando dos hipermercados Plenia en Moscú, cada uno de 1.500 metros cuadrados y operados con procesos y sistemas del Grupo Locatel de Venezuela.

OpenEnglish: back-office en Venezuela

Andrés Moreno, estudiante de la USB en Caracas, hizo un paréntesis en sus estudios y constituyó una empresa en Estados Unidos, que lleva el nombre del *software* de su negocio principal: la enseñanza del idioma inglés en línea, impartida en forma personalizada y novedosa, utilizando la marca OpenEnglish.

Andrés ha integrado un equipo de personas muy profesionales. Con el propósito de dirigir las operaciones de su empresa y sus procesos financieros contrató, respectivamente, a un estadounidense y a una india que vive en Estados Unidos, ambos con larga trayectoria en Sony. El desarrollo de tecnología innovadora, una de las claves de este negocio, se debe al liderazgo del profesor Wilmer Sarmiento, de la USB, con un equipo de programadores que labora en Baruta, cerca de Caracas. De allí que la administración de la página en Internet, el desarrollo y el mantenimiento de la tecnología de enseñanza interactiva en línea y la elaboración de los contenidos educativos se realizan en Venezuela; mientras que la articulación de

INVERTIR A LARGO PLAZO | URBI GARAY y JAVIER LLANOS



0212-555.42.63
edies@iesa.edu.ve

Este libro no lo transformará en un especulador, ni lo convertirá en un experto financiero; sí, en cambio, le permitirá desarrollar un marco de referencia para interactuar con asesores de inversión, corredores de bolsa y otros especialistas del mundo de las finanzas. Asimismo, le enseñará los pasos que se deben seguir para desarrollar una estrategia de inversión que sea coherente con sus objetivos de vida.

estrategias, el manejo de las finanzas y el desarrollo comercial se realizan en Estados Unidos.

La internacionalización de esta iniciativa venezolana comienza en su diseño, al estar basada en Internet y ofrecer un servicio de interés para un público amplio en el

Las principales motivaciones de los venezolanos para emigrar fueron mayor seguridad personal, mejores oportunidades de desarrollo profesional y mayores posibilidades de ahorro e inversión

mundo entero. Aprovecha el conocimiento venezolano, especialmente el de la industria del software y experiencias académicas exitosas realizadas en el país, para construir un *back-office* en Caracas que apoya un *front-office* ubicado estratégicamente en el mercado principal. Éste es un caso de personas que permanecen en su país de origen, abocados a un proceso de desarrollo de negocios en mercados internacionales.

Otepi: proyectos internacionales

Otepi se define actualmente como «una corporación latinoamericana proveedora de servicios integrales de gerencia, ingeniería, procura, construcción, operación, mantenimiento y financiamiento de proyectos en los sectores de petróleo y gas, refinación y petroquímica, industrias básicas, manufactura e infraestructura». La empresa fue fundada en Venezuela en 1967 y lleva años ejecutando proyectos en el exterior.

Su estrategia de internacionalización le ha permitido apalancar con éxito sus cuarenta años de experiencia en el país y ejecutar proyectos de ingeniería en los sectores de petróleo, gas, petroquímica y refinación para clientes en Europa, Medio Oriente, Estados Unidos y Latinoamérica. Otepi cuenta hoy con una red internacional compuesta por centros operativos en Caracas y Panamá, oficinas comerciales en España y Estados Unidos, y varias oficinas de proyectos. Asimismo, voceros de la empresa mencionan que Otepi ha incursionado recientemente en el mercado de energías renovables, estudiando la factibilidad de iniciativas de desarrollo de proyectos en varios países latinoamericanos en las áreas de energía eólica, plantas de biodiesel y aplicaciones fotovoltaicas.

Clave en el desarrollo empresarial de Otepi ha sido el hecho de que su red internacional le ha permitido aprovechar el talento formado en Venezuela; personas que aspiran a desarrollarse en una empresa de carácter internacional y estar expuestas a una cultura empresarial global. Igual ocurre con otras empresas venezolanas, tales como Banco

Mercantil, Empresas Polar y Organización Diego Cisneros. Todas ellas emplean profesionales venezolanos residentes en el exterior. Estas empresas mantienen vivo el vínculo profesional y afectivo de los emigrantes venezolanos con el país, a la vez que contribuyen a crear una cultura empresarial global en Venezuela.

El venezolano: latino global

En la aldea global de hoy es fácil decir que un profesional calificado, preocupado por su seguridad personal o por el futuro económico o político de su país puede reubicarse donde quiera. Tal podría ser el caso de los mejores y más calificados profesores de gestión en las principales escuelas de administración de América Latina. Sin embargo, un trabajo que examina la decisión de emigrar de tales profesores muestra que, aun trasladándose de común acuerdo a otra prestigiosa escuela de administración dentro o fuera del continente, la decisión de emigrar es inmensamente compleja (Gómez, 2009).

Por compleja que sea la decisión de emigrar, no se puede negar que al profesional calificado le atrae la internacionalización. Muchos han elegido la vía más expedita: emigrar a otro país sin contar con un cargo seguro. Tan valioso caudal debe ser aprovechado por las empresas venezolanas y latinoamericanas que se proponen internacionalizar sus operaciones. El secreto parece estar en la gestión de movilizar ese recurso: encontrarlo, evaluar sus capacidades, coordinarlas, saberlas valorar y, en fin, desarrollarlas dentro y fuera del país. ■

Referencias

- GEM España (2007): *Informe ejecutivo*. Madrid: Global Entrepreneurship Monitor-Instituto de Empresa.
- Gómez, H. (2009): «Business schools in Latin America: global players at last?». En A. Dávila y M.M. Elvira (eds.): *Best human resource management practices in Latin America*. Oxford: Routledge.
- Latinos Globales (2008): «Potenciando el valor de la diáspora latinoamericana para los países de la región: estudio de las características de la emigración venezolana». Estudio realizado por Latinos Globales, S.A., para la Corporación Andina de Fomento. <http://pac.caf.com/upload/pdfs/Latinos%20Globales%20Informe%20Final%20CAF.pdf>, marzo 14.

Lorenzo Lara Carrero

Presidente de Negociosdigitales.com y de Latinos Globales, S.A.

Álvaro Briceño

Presidente de ITP Consultores y vicepresidente ejecutivo de Latinos Globales, S.A.

Carlos Jiménez

Director de Datanálisis y de Tendencias Digitales