

# La crisis económica potencia el emprendimiento

INGRID MARGARITA ROJAS ■ Periodista

Desde hace una década más de dos millones de personas al año buscan oportunidades de emprendimiento en Venezuela, especialmente para cubrir necesidades. Políticas públicas que brinden estímulos, formación y financiamiento son claves para garantizar el éxito del movimiento de este sector.

**LA SITUACIÓN ECONÓMICA** que vive el país impulsa a los venezolanos a ingeniárselas para buscar opciones que les permitan generar o aumentar sus ingresos. Aramis Rodríguez, profesor y coordinador del Centro de Emprendedores del IESA, señaló que, cuando las economías entran en problemas, aparecen en gran medida los emprendimientos por necesidad y no tanto por oportunidad, como ocurre en países con vocación emprendedora, como Noruega y Suecia.

Mariángela Valladares, gerente de Aceleración de Wayra Venezuela (Telefónica), afirma que existe un auge del movimiento emprendedor en Venezuela, por la difícil situación económica nacional, con empleos formales restringidos. «La crisis motiva, porque pone a la gente a pensar cómo buscar otras fuentes de ingreso económico. El momento que estamos viviendo propicia el surgimiento del emprendimiento». María Luisa Parra, presidenta de la Fundación Ideas, llamó la atención sobre el impulso que recibe el tema en las universidades nacionales, al incorporar el emprendimiento como un elemento del currículo.

## Perfil del emprendimiento

Venezuela se destaca entre los diez países más emprendedores del mundo, de acuerdo con Rodríguez, quien precisó que cada año salen a concretar sus ideas de negocios 2,5 millones de personas. «El venezolano no se muere de hambre», dijo el académico, tras indicar que el auge del movimiento emprendedor local tiene una década.

Rodríguez asegura que, en términos generales, el perfil del emprendedor venezolano se mantiene prácticamente igual que hace diez años. El IESA se apoya en las alianzas con la Fundación Ideas, Wayra y Venezuela Sin Límites para revisar las características del ecosistema nacional cada año. En promedio, los emprendedores venezolanos tienen entre 35 y 40

años de edad y son poco dados a la innovación: la mitad trata de imitar al otro y generalmente utiliza tecnología obsoleta para llevar a cabo sus negocios.

Si bien se observa un cambio en el área de negocios (antes el énfasis estaba en el comercio y ahora más en manufactura, precisamente por la demanda del mercado) al analista le preocupa que se crean empresas sin mayores expectativas de crecimiento, con no más de cinco empleados (desde su fundación a cinco años), cuando antes proyectaban ocupar, al menos, a veinte personas. «El 99 por ciento del tejido empresarial de Venezuela es de microempresas. Cada día existen menos grandes y medianas. Un país con este tejido empresarial, ¿qué calidad de trabajo puede darle a un profesional que egresa de la universidad?», se pregunta Rodríguez.

Así como destaca la vocación emprendedora también resalta la alta mortalidad de los emprendimientos: entre 200.000 y 300.000 logran superar los 3,5 años de operaciones. «El venezolano tiene actitud para echar adelante, pero lamentablemente sus negocios no pasan los 3,5 años de vida», aunque en los últimos diez años el ecosistema emprendedor ha mejorado. «Es un buen síntoma en pro de la capacitación de los emprendedores, de su éxito y su permanencia en el tiempo», dijo Rodríguez.

La presidenta de la Fundación Ideas, María Luisa Parra, considera que en Venezuela el talento humano es importante, lo que se ha manifestado a lo largo de estos años al conseguir soluciones a problemas que son particulares de la realidad nacional: «Muchos emprendimientos que comienzan y no duran en el tiempo son consecuencia de que la gente busca suplir necesidades económicas; no tienen la pasión ni el conocimiento para llevar adelante un proyecto de mayor envergadura o sostenibilidad».

Organizaciones como la que dirige Parra apoyan un flujo interesante de proyectos sostenibles, con bases y herramientas

## APOYO MULTILATERAL

María Silvia Castillo, consultora de la oficina del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Venezuela, aseguró que el organismo está muy interesado en promover el emprendimiento en América Latina, para lo cual ofrece su atención a empresas grandes del sector privado, pero también a pequeñas y a emprendedores. «En los últimos años vemos que ha tomado fuerza el tema del emprendimiento y de la pyme, porque cada vez más empleos se generan por esa vía. Sin embargo, observamos dificultades que no son particulares de Venezuela, sino de la región, entre ellas que la mayoría no supere uno o dos años de vida».

El BID ha identificado algunos desafíos, como la capacidad de los equipos de trabajo para gestionar los emprendimientos. «Empiezan a crecer y no tienen herramientas adecuadas para su planificación, organización y estructura. Eso hace que, independientemente de que tengan financiamiento o una idea maravillosa, no puedan continuar», explicó Castillo.

Otro desafío está en el financiamiento. El BID no ofrece herramientas de apoyo directo a los emprendedores, sino que trabaja con aliados y mediante

proyectos. Una de las ventanillas del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomín), institución del BID, ofrece la posibilidad de hacer programas con cámaras para que estas apoyen el emprendimiento. Tal es el caso, por ejemplo, de la Cámara de Comercio de Valera, con la que existe un convenio hace dos años y el cual aún está vigente.

Otra forma de financiamiento que ofrece el BID se realiza mediante fondos de inversión, capital semilla, capital ángel y de riesgo: «Vemos la oportunidad de ser un catalizador. No ponemos todos los fondos, sino que con nuestros recursos se apalancan los de otras organizaciones que, a lo mejor, no participarían si no estuviera el BID, por la trayectoria y el capital de base que ofrece el organismo».

Empresas pequeñas y medianas establecidas también pueden lograr financiamiento de la Corporación Interamericana de Inversiones, otra iniciativa del BID, que requiere una carta de no objeción del Ministerio de Planificación. Esta política no es exclusiva para Venezuela, sino que se aplica a todos los países que aportan recursos al organismo multilateral.

## EJEMPLOS EXITOSOS

- De coyuntural a sostenible. La plataforma traetelo.com nació y creció cuando se instauró en el país el cupo de divisas para compras electrónicas, que permitió a la gente traer del exterior productos que no se conseguían en Venezuela. El modelo de negocio migró desde esa coyuntura para montarse en la ola de las tendencias globales y hoy tiene oficinas en Panamá, Miami, Santiago de Chile y Caracas, y sigue en proceso de expansión. La plataforma también ofrece a los consumidores encontrar productos en moneda local, mediante alianzas con otras empresas. «Al principio, el modelo de la tienda se basaba en la venta de productos de Asia y Estados Unidos hacia Latinoamérica, pero luego vimos una oportunidad más grande al abrir la plataforma para facilitar las transacciones a otras plataformas consolidadas de la región, como MercadoLibre», expresó Federico Torres, uno de los fundadores.
- Cultura del té. Omarly Alcina, *sommelier* de té y creadora de Kepén Tea & Salads, después de operar restaurantes en los que intentó instaurar la cultura del té, celebra haber logrado la meta de dar a su bebida características del mercado venezolano, que prefiere líquidos fríos y dulces. Han transcurrido nueve años desde que abrió la primera tienda en la avenida del Lago en Maracaibo, la tierra de su esposo. La cadena cuenta hoy con más de una decena de tiendas, que se manejan bajo la modalidad de franquicia, incluidas las que abrieron a finales del año 2015 y principios de 2016 en Colombia, Curazao y Miami.
- Cubrir una necesidad. Otro caso de emprendimiento venezolano consolidado es Pedidostogo.com, en marcha desde hace cuatro años y medio. Los hermanos Gustavo y Orlando Patiño dieron rienda suelta a la imaginación al asistir al Mundial de Fútbol de Sudáfrica y buscar opciones para comer donde estaban alojados. Con el apoyo de un tercer socio, Juan Ignacio Aristigueta, impulsaron un servicio que conecta restaurantes y consumidores mediante el despacho. Hoy están presentes en Caracas, Guarenas, Guatire, Los Teques, Valencia, Maracaibo, Maracay y Barquisimeto. Próximamente estarán más allá de las fronteras, en Panamá, según anuncian. Tener un objetivo claro, ser dinámicos y rodearse de gente que ame el negocio han sido sus claves de éxito, según Gustavo Patiño.
- En pro de la ciudad digital. Del 16 al 20 de noviembre de 2015 se celebró en Venezuela la «Semana Global del Emprendimiento», en la que CityWallet, proyecto incubado en la academia Wayra, fue uno de los destacados en la categoría de negocios del Concurso Ideas 2015. Consiste en un monedero electrónico para hacer pagos móviles por medio de una calcomanía inteligente, con aplicación en estacionamientos, quioscos y transporte público, incluido el metro. «El arranque está previsto para el primer trimestre de 2016 en estacionamientos, una vez que el equipo haya terminado el piloto que aplica en la Torre Xerox con treinta usuarios», dijo Félix Fernández, cofundador de la idea nacida en el IESA e impulsada en el Impact Hub Caracas, ecosistema de emprendimiento.

adecuadas (tienen un plan, saben qué presupuesto necesitan y cómo lo van a manejar). También existen otras organizaciones que contribuyen a la formación de emprendedores, para que adquieran herramientas y capacidades que les permitan llevar adelante sus proyectos, y otros que ofrecen financiamiento y apoyo directo, como es el caso de Wayra, especialmente dirigido a proyectos tecnológicos.

## ¿Qué hace falta?

Parra considera que para potenciar el emprendimiento es necesario no solo el talento, la academia o el apoyo financiero, sino reglas de juego claras para el desarrollo de los proyectos y el surgimiento del capital semilla, que muchas veces puede aparecer

en etapas avanzadas, pero no en el arranque. Recuerda que hace algunos años se contaba con el aporte de la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación (Locti) para el capital semilla; pero hoy, tras la reforma de ese instrumento legal, se dificulta el acceso a los recursos que hacen las empresas al Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (Fonacit).

Hace falta, en su opinión, que el Estado y entidades locales y regionales participen en estrategias orientadas a apoyar proyectos en etapas tempranas, como ocurre en Chile, Colombia y Perú, con esquemas de incentivos para favorecer al segmento de las pymes. En ello coincide la gerente de Aceleración de la Academia Wayra: si bien Venezuela está a la par de varios países latinoamericanos, Argentina y Chile tienen mucho más fortalecidas las redes de apoyo a los nuevos negocios, sobre todo en lo que a capital de riesgo se refiere.

Para el coordinador del Centro de Emprendedores del IESA se requiere la vocación de un Estado que tenga entre sus prioridades el desarrollo de nuevas empresas de calidad, a las que brinde estímulos para que se fortalezcan y pasen a ser pymes rápidamente y contraten personal. «Si no hay política pública, no habrá programas», expresó Rodríguez, quien llamó la atención sobre la importancia de robustecer la calidad de las empresas nacientes en el país.

Rodríguez considera que el éxito depende de un ecosistema coherente, de una buena formación, de un cambio de mentalidad «de empleado a empresario», y lamenta que el entorno desestime la formalización de los emprendimientos nacionales. «Es muy costoso formalizarse, se pueden llevar más de dos años para ser formales y les pasa la ola por encima», dice en referencia a la burocracia, la Ley de Costos y Precios Justos, la legislación laboral y las restricciones para importar, por solo mencionar algunos de los obstáculos para el sector. «Este tipo de entorno haría inviable proyectos disruptivos como Spotify o Skype». Ese entorno hace que el desarrollo de empresas innovadoras (como las que se incuban en Wayra Venezuela) se torne más lento, a diferencia de otras de Latinoamérica donde la academia de Telefónica está presente.

Parra señaló que el apoyo estatal es importante, incluida la creación de una ley de apoyo al emprendimiento, pero advirtió que no es lo único. «Se requieren más capitales, un flujo más virtuoso, más proyectos, más gente que se integre y más espacio colaborativo. Hay que fomentarlo y estimularlo». Sin embargo, agregó: «No hay que poner todos los temas fuera del emprendedor; él tiene que saber asumir riesgos y sortear obstáculos. El emprendedor es el centro del proceso y eso requiere formación, disciplina y espacios para aprender donde otros han fracasado».

## 2016 sin muchos cambios

El programa Emprende del IESA revisó recientemente cómo se perfila el movimiento emprendedor para el año 2016. El profesor Rodríguez proyectó que, en promedio, los emprendedores innovadores tenderán a ser más informales por falta de estímulos, así como a tener nóminas más pequeñas, si las condiciones del entorno se mantienen.

De no variar el contexto el surgimiento de nuevas empresas seguirá siendo lento, por falta de financistas profesionales, se verán más empresas artesanales a pequeña escala. También es posible que muchos emprendedores estén más atentos a exigencias administrativas y burocráticas del gobierno, en vez de dedicarse a desarrollar nuevos productos, servicios y modelos de negocios.

La internacionalización es una opción válida para muchos emprendedores nacionales. Sin embargo, Rodríguez observa que muchos se ven forzados a salir en busca de moneda dura y financiamiento, sin haberse consolidado en Venezuela, con el riesgo de ver perdido el esfuerzo en el mercado interno y en el externo. ■