

**Venezuela:
Emprendimientos
dinámicos en medio de
la crisis**

equilibrium
CenDE

Venezuela: Emprendimientos dinámicos en medio de la crisis.

Equilibrium - Centro para el Desarrollo Económico (CenDE)
www.equilibriumcende.com

Primera edición, abril 2021

Autores: David Licheri y Carlos Delgado-Flores
Corrección de estilo: Doris Perla Chunga
Diagramación: Regina Pajares Romero

Índice

Introducción	i
Nota metodológica	iii
I. Características del contexto venezolano. Crisis multifactorial	3
II. Lo que nos dicen los estudios sobre el emprendimiento en Venezuela	9
III. Oportunidades de innovación	15
IV. Lo que nos indican nuestros datos	21
V. Apuntes para una agenda estratégica para el emprendimiento venezolano	51
VI. Conclusiones	67
Referencias bibliográficas y documentales	69
Anexos	71

Introducción

La pandemia de Covid-19 ha mostrado, como nunca antes otro evento, el panorama crucial de un cambio de época. Schwab y Malleret (2020) señalan en su libro 'Covid-19 el gran reinicio' tres categorías definitorias del mundo actual: interdependencia, velocidad y complejidad.

Sobre el **reinicio económico** analizan los altos niveles de incertidumbre, a la vez que denuncian "la falacia económica de sacrificar algunas vidas para salvar el crecimiento"; sobre el **reinicio social** remarcan la persistencia de las desigualdades, el incremento del malestar social, a la vez que predicen un eventual regreso al gobierno "grande" y la redefinición del contrato social; sobre el **reinicio geopolítico** refieren la tensión creciente entre globalización y nacionalismo, los retos a la gobernanza global que representan los estados frágiles o fallidos y la creciente rivalidad entre China y EE.UU.

En cuanto al reinicio ambiental, señalan la relación entre la pandemia y el cambio climático, la contaminación del aire y el riesgo de la pandemia y el bloqueo de las emisiones de carbono. Con ello configuran un marco general para el análisis contextualizado de microtendencias detectadas: la aceleración de la digitalización, la formación de cadenas de suministro resilientes, las sinergias entre gobiernos y negocios, el capitalismo de los grupos de interés (stakeholders), la mayor interacción social y la densificación en las industrias. En la perspectiva individual, de los consumidores y/o ciudadanos, se evidencia un cambio de prioridades individuales con respecto a la valoración de la creatividad, el uso del tiempo, la orientación hacia el consumo responsable y el bienestar natural.

"En este corto período de tiempo, el COVID-19 ha desencadenado cambios trascendentales y ha magnificado las líneas de falla que ya acosan nuestras economías y sociedades. Aumento de las desigualdades, un sentimiento generalizado de injusticia, profundización de las divisiones geopolíticas, polarización política, aumento del déficit público y altos niveles de deuda, gobernanza global ineficaz o inexistente, financiarización excesiva, degradación ambiental: estos son algunos de los principales desafíos que existían antes de la pandemia, la crisis del coronavirus los ha exacerbado a todos ¿Podría la debacle del COVID-19 ser el rayo antes del trueno? ¿Podría tener la fuerza para encender una serie de cambios profundos? (...) No abordar y solucionar los males profundamente arraigados de nuestras sociedades y economías podría aumentar el riesgo de que, como a lo largo de la historia, en última instancia, un reinicio sea impuesto por conmociones violentas como conflictos e incluso revoluciones. Nos corresponde a nosotros tomar el toro por los cuernos. La pandemia nos brinda esta oportunidad: "representa una ventana de oportunidad rara pero estrecha para reflexionar, reimaginar y reiniciar nuestro mundo"

Es posible valorar el esfuerzo de sistematización que el libro ofrece, teniendo como telón de fondo las urgencias de la pandemia y la radicalidad de sus impactos; y a la vez afirmar, sin que resulte obvio, que Venezuela no escapa a los desafíos que este cambio de época entraña, pero lo hace desde la peculiaridad de su crisis, la que describimos como crisis multifactorial, para dar a entender que la Emergencia Humanitaria Compleja se ve agravada por males de vieja data, los cuales es necesario resolver.

Mientras la luz de alarma y la sirena permanecen encendidas, al drama de la diáspora, de la pérdida de estándares nacionales en la prestación de servicios, desinstitucionalización, violencia y deterioro de la garantía de derechos, se le suma la épica de emprender en un entorno nada propicio, con una economía que tiene indicadores de guerra. Una cultura que ve con buenos ojos el emprendimiento, pero no tiene capacidades para financiar una curva de aprendizaje que contempla el fracaso como opción, sin capital de inversión ni acceso continuo a tecnologías, con escasas perspectivas de innovación.

Ante este panorama, sin embargo, las empresas asumen los desafíos de crecer y prosperar en medio de un panorama desafiante en múltiples registros; buscan el camino para capitalizar el voluntarismo, la innovación y la adaptación a la contingencia y transformación de emprendimientos por necesidad en emprendimientos de valor. Estas iniciativas buscan la manera de crecer, de competir y de convertirse en empresas de clase global, a sabiendas de que existen distancias generacionales, paradigmáticas, que es necesario salvar para poder construir cadenas de valor más largas, más complejas, que permitan incorporar innovaciones y que estas permeen como retornos financieros, sociales y ambientales. En la actualidad, las empresas apuntan más en esa perspectiva, lo hacen porque son resilientes, porque invierten en confianza y porque poseen la agilidad para cambiar el rumbo cuando la realidad modifica el curso de la visión.

Intrigados por la existencia de experiencias exitosas, aun en tan desafiante contexto, en Equilibrium CenDE realizamos una investigación (entre julio y diciembre 2020) para intentar dar respuesta a la pregunta **qué significa emprender en Venezuela hoy**, en el marco de la crisis sanitaria y económica. Los hallazgos de esta investigación configuran este informe, donde empresas de tradición y nuevas, de alto valor, locales y de vocación global, todas afectadas por la hiperinflación y por la pandemia, apuntan sus estrategias de supervivencia, reinventándose, abriéndose a nuevos nichos de mercado pero con consciencia de la necesidad de cambios; apuntan elementos, perfilados a su vez por líderes de opinión del ecosistema nacional de emprendimiento, para construir lo que finalmente esta investigación entrega: apuntes para una agenda estratégica del fortalecimiento del emprendimiento de valor en Venezuela.



Nota metodológica

La investigación, que da pie a la elaboración de este informe, constituye una contribución a la línea de investigación "Emprendimiento" de Equilibrium CenDE. Para ello se realizó un estudio descriptivo, mixto (cualitativo/cuantitativo) enfocado en el diagnóstico del emprendimiento en Venezuela, en la comprensión de sus límites y en la detección de oportunidades para su desarrollo. El estudio analizó la situación actual y las perspectivas futuras de los emprendimientos en Venezuela considerando cuatro dimensiones: 1) situación de los emprendimientos en Venezuela; 2) condiciones determinantes para el emprendimiento, considerando las siguientes categorías; 3) desafíos más relevantes para los emprendedores venezolanos y 4) recomendaciones y perspectivas futuras.

Este informe presenta datos estadísticos de los emprendimientos en las categorías y variables de la investigación, levantados mediante un instrumento diseñado para tal fin (encuesta), validado mediante prueba piloto y aplicado a un muestreo intencional semiprobabilístico por cuotas (en bola de nieve), así como datos documentales recabados de diversas fuentes académicas, oficiales y sectoriales. Además de datos cualitativos generados a partir de entrevistas a informantes clave, a las cuales se consideró documentos y se realizó un análisis interpretativo, seleccionando un conjunto de verbatim y citándolos como comunicación personal.

Los instrumentos desarrollados para el levantamiento de la información pueden apreciarse en el Anexo de este informe.

Caracterizamos al contexto económico y social venezolano como una crisis multifactorial de larga y lenta gestación, que se ha acelerado en la última década por la consolidación del régimen actual en el país y sus políticas sistemáticas en contra del desarrollo económico del país.

Emergencia humanitaria compleja

La red venezolana de organizaciones de la sociedad civil, Sinergia, señala en su informe 2019 Los objetivos de Desarrollo Sostenible en Venezuela Reporte desde un país en riesgo, que Venezuela se encuentra sumido desde hace más de 4 años en una Emergencia Humanitaria Compleja (EHC) definida como “un tipo de crisis humanitaria que es causada por la combinación de diversos factores: el desmoronamiento de la economía formal y de las estructuras estatales, los conflictos civiles, las hambrunas, las crisis sanitarias y el éxodo de la población.”¹

El calificativo de “compleja” se debe a tres razones: primera, la multiplicidad de sus causas, que se encuentran en la interrelación de diversos factores políticos, económicos y socioculturales. Segunda, el carácter omnicompreensivo de su impacto que, a diferencia de los desastres desencadenados por catástrofes naturales, afecta gravemente a todos los órdenes de la vida, con un fuerte efecto destructivo y desestructurador. Por último, la tercera por la consiguiente necesidad de que la respuesta internacional se base en un mandato múltiple que permita actuar en varios frentes (Sinergia, 2019).

El informe además afirma que “Ante los efectos de esta crisis multifactorial no es exagerado afirmar que al menos dos generaciones de venezolanos cuentan hoy con menos posibilidades para contribuir al progreso del país e, incluso, procurarse a sí mismos la cuota parte de bienestar que les corresponde. Todas estas personas están siendo dejadas atrás irremisible y dolorosamente.”

La Emergencia Humanitaria Compleja es consecuencia de la violencia estructural que se genera y acrecienta ante un Estado debilitado que no muestra disposición ni capacidad para proteger derechos fundamentales manifestados en la provisión y disfrute de los bienes y servicios más básicos (electricidad, agua y saneamiento, alimentos asequibles, medicamentos, atención médica oportuna, transporte público accesible, combustible, educación); ni mucho menos proporcionar la seguridad social, el acceso a la justicia, paz y convivencia, información confiable, rendición de cuentas y, en fin, las condiciones mínimas para el disfrute de las libertades civiles de todos los habitantes del país.

¹ Descripción que se profundiza en el informe 2020: Los ODS en Venezuela. La tormenta perfecta, donde además se considera el desempeño de los objetivos en el contexto del Covid-19

La emergencia venezolana constituye también un **desafío regional** por el fenómeno migratorio que ha puesto severa presión sobre las capacidades de respuesta de los países de la región, y global al confluir intereses políticos y económicos de parte de países tan diversos como Estados Unidos, Rusia, China, Irán y Turquía. Son 5.5 millones de personas venezolanas que han tenido que migrar forzosamente, representando casi la cuarta parte de la población, cuya desaparición del territorio reconfigura los indicadores demográficos, de fuerza de trabajo y todas aquellas variables que se expresan per cápita en el catálogo de los indicadores del desarrollo.

Precarias condiciones de vida

En Venezuela se muestra un retroceso en casi todos los indicadores de sostenibilidad social asociables con los siguientes ODS Salud y Bienestar (3), Educación de Calidad (4), Agua Limpia y Saneamiento (6), Energía Asequible y No Contaminante (7), Trabajo Decente y Crecimiento Económico (8), Ciudades y Comunidades Sostenibles (11) y Paz, Justicia e Instituciones Sólidas (16). La Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) en su edición 2019-2020 refleja resultados abrumadores respecto a la demografía, situación de vivienda situación laboral, y acceso a servicios.

Envejecimiento de la población y pérdida del bono demográfico. La población en Venezuela se redujo en casi 4 millones de personas como resultado de la combinación de una intensa emigración de personas entre 15 y 39 años, menor número de nacimientos e incremento de la mortalidad. Se ha acelerado el envejecimiento de la población al pasar la población de 60 años y más, de 10% a 12%. En un quinquenio se han perdido 25 años de bono demográfico: "en el año 2020 se alcanza la relación de dependencia demográfica que Venezuela habría debido alcanzar en 2045".

Acceso a servicios de agua y electricidad de viviendas y hogares. De cada 10 hogares, casi 8 se aloja en viviendas con conexión a acueducto, solo una se abastece de agua con el uso del camión cisterna y el resto utiliza pila pública, estanque u otros medios. No obstante, desde la ENCOVI 2015, ha aumentado el porcentaje de hogares en viviendas sin acceso al sistema de acueductos, de 19% en 2015, a 23% para 2019, a la vez que se duplica la cantidad de los que no tienen suministro continuo de agua.

De cada 10 hogares en Venezuela, tres (32%) sufren interrupciones diarias por varias horas del servicio eléctrico; asimismo tres de cada diez (32%) le ocurre alguna vez a la semana por varias horas; dos de cada diez (26%) alguna vez al mes, y uno de cada diez nunca.

Empleo precario e intensivo. El nivel de participación en la actividad económica de la población de Venezuela es el más bajo de la región con 56%, sumado a una fuerte inequidad de género en la fuerza laboral donde el 71% de los que participan económicamente son hombres, y apenas 43% son mujeres.

Además existe una tendencia hacia la informalidad laboral. Los trabajadores por cuenta propia representan el 45% de la Población Económicamente Activa, lo cual significa un incremento de 50% en cinco años; los empleados públicos, 24% y los empleados en el sector privado, 22%.

Cabe mencionar que la oferta de empleo en el sector manufacturero se redujo a la mitad en 5 años. Es en el campo de los servicios y del comercio, la población activa ha encontrado alguna forma de emplearse, principalmente, como trabajadores por cuenta propia.

La intensidad del trabajo ha aumentado: en promedio, 70% trabaja 35 horas a la semana, 24% lo hace más de 46 horas a la semana y 23% trabaja menos de 35 horas/semana. Los sectores con más intensidad de trabajo son: comercio y servicios (39%), electricidad y agua (32%) y agricultura (32%), pero por tipo de empleador, es el sector privado quien muestra mayor intensidad de trabajo (90%), seguido del sector público (80%), el patrono o empleador (84%) y los trabajadores por cuenta propia (72%).

Educación: se acentúa la brecha. La demanda potencial de educación cayó, pero no hay progresos de cobertura. Se estima que hay 1.7 millones de estudiantes menos en el sistema educativo, con lo cual la matrícula total pasó de 12.7 millones promedio entre los años 2014 – 2018 a 11 millones de jóvenes entre 3 a 24 años, siendo más acentuada la caída en el rango de edad de 18 a 24 años, en el cual, la cobertura pasó de 48% en 2016, a 25% en 2020, y donde la cobertura del quintil más rico (44%) casi triplica la cobertura del quintil más pobre (16%).

Es necesario señalar que la brecha de género en educación es favorable a la mujer (71% frente a 69% hombres), pero se pierde en la incorporación al mundo laboral.

Casi 2 de cada 5 jóvenes tienen algún nivel de rezago escolar, que en los casos de rezago más severo se duplica en hombres y se triplica en mujeres. El riesgo de exclusión educativa es mayor entre la población de 12 a 17 años más pobre, donde 27% se encuentra en rezago escolar severo. El 85% de la población escolarizada (3 a 24 años) asiste o asistió a planteles públicos, mientras el 15% asiste a planteles privados. Apenas 46% del quintil más pobre completó su enseñanza obligatoria, a diferencia del 98% del quintil más rico que completó su enseñanza.

Emigración internacional y remesas. El 19% de los hogares reportan que al menos uno de sus integrantes emigró a otro país en el período 2014 – 2019; el 70% de estos, ha emigrado una persona, en 20%, dos personas y en 10%, tres personas. 30% de esos hogares de migrantes reciben remesas, y el 10% del total de hogares del país reciben remesas.

Hasta 2015, predominaba la migración femenina sobre la masculina, esta tendencia se revirtió en los últimos 5 años. La mitad de los migrantes recientes son jóvenes de 15 a 29 años que han interrumpido su trayectoria educativa o se han graduado, en ambos casos, buscan afuera las oportunidades que no encuentran en Venezuela. 23% de los que emigran son universitarios, 11% son técnicos (TSU), 51% completaron su educación media, y 15% completaron su educación primaria o menos. En 2017, apenas el 8% de los hogares migrantes recibían remesas; aumentó a 30% para este período (2019-2020).

La pobreza en sus múltiples dimensiones. Venezuela es el país más pobre y el segundo más desigual de América Latina. Los niveles de pobreza en Venezuela se comparan con los países más pobres del mundo y que tienen mayor inestabilidad política: Chad, Congo, Zimbabue, Yemen, Haití, Sudán, Camerún.

Entre 2013 y 2019, se produjo una caída del PIB de 70%, situación que explica el aumento de la pobreza en sus diferentes formas. La pobreza multidimensional se ubicó en 2019 en 64,8%; la pobreza total se ubica en 96,2%, mientras la pobreza extrema se ubica en 79,3%, cuando en 2014 se ubicaba en 47% y 20,6% respectivamente. El aumento de la pobreza se debió al deterioro de los ingresos y el empeoramiento del empleo. El estudio determina cuatro tipos de pobreza: Pobreza por ingresos (96%), caracterizada por Insuficiencia del ingreso disponible para adquirir

el valor de la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en salud y educación, incluso utilizando el ingreso total del hogar sólo para estos fines; pobreza reciente (54%); pobreza en consumo (68%) representada por hogares cuyo ingreso o consumo se ubique por debajo del costo de una canasta de bienes y servicios que permite la satisfacción de necesidades básicas; y pobreza crónica (41%).

Para los hogares en pobreza extrema, las transferencias no laborales representan el 45% de su ingreso, mientras que, para los no pobres, 35%; El valor de las transferencias oscila entre 1 y 5 dólares y solo han reducido en 1,5% la pobreza extrema. Sólo 20,7% de los venezolanos tienen cómo cubrir la canasta de alimentos.

Inseguridad alimentaria y desnutrición. Uno de los indicadores más visibles de la emergencia humanitaria compleja es la inseguridad alimentaria. Según los datos de la ENCOVI 2019, 33% de los hogares venezolanos sufre inseguridad alimentaria severa, 36% inseguridad alimentaria moderada y 25% inseguridad alimentaria leve, lo cual supone un total de 94% de los hogares con inseguridad alimentaria, un incremento de 14% en comparación con 2017 (80%). Solo 3% de los hogares no tiene ningún tipo de inseguridad alimentaria.

Impacto del COVID-19. Estudios realizados en el marco de la ENCOVI 2019, en marzo y abril, referidos especialmente al impacto del COVID-19 en el país, muestran el potencial agravamiento de los indicadores ya deteriorados de la Emergencia Humanitaria Compleja. Entre otros indicadores se señalan los siguientes: a) Pérdida de empleos. La pérdida de empleo por motivos de las restricciones de la movilidad aumentó en 6,9% a nivel nacional; en las regiones con mayores restricciones de movilidad llegó a ser de 10,2%, en el resto fue de 5,5%. Esta situación afecta hasta el 43% de los hogares, los cuales reportan imposibilidad de trabajar o pérdida de ingresos. b) Impacto de las transferencias de los hogares (subsidios directos en moneda nacional). El 25% de los hogares declararon recibir transferencias de instituciones públicas entre octubre y febrero de 2020, se reporta además un aumento al 52% entre marzo y abril; el promedio de las transferencias es de 5 USD. c) Reducción de las remesas. El dinero que los migrantes enviaron a Venezuela pasó de 9% antes de iniciar la pandemia a 5% en el periodo marzo - abril.

Acceso a Salud limitado e ineficiente. La más grave expresión de la Emergencia Humanitaria Compleja que atraviesa el país es la de salud, que ocasiona a diario muertes evitables. La escasez o inexistencia de medicinas y de atención médica en los servicios de salud públicos, unida a una extrema pobreza e inseguridad alimentaria, han incrementado y cambiado los patrones de enfermedad, discapacidad y mortalidad en Venezuela.

El informe de Sinergia asocia aspectos de la crisis de salud con las metas previstas para el ODS 3, Salud y Bienestar, señalando que: 1) desde hace tres años, 18.7 millones de personas no tienen garantías de acceso a diagnósticos ni a tratamientos, 2) la tasa de mortalidad materna se ubica cerca de 140 embarazadas por 100 mil nacidos vivos, 40% más elevada que el promedio regional, 3) The Lancet publicó un artículo basado en estadísticas gubernamentales, que señalaba que la mortalidad infantil, según sus estimaciones, había aumentado un 40% entre 2008 y 2016, 4) en Venezuela se han extendido progresivamente epidemias y enfermedades que habían sido incluso erradicadas, un retroceso que habla en forma elocuente sobre el colapso del sistema de salud nacional.

En junio de 2018, la OPS publicó un informe sobre la situación sanitaria de Venezuela como resultado de su visita al país "Respuesta de la OPS para mantener una agenda eficaz de cooperación técnica en Venezuela y en los estados miembros vecinos".

Hasta agosto de 2018, se mantenía una escasez de 79.9% en medicamentos para controlar la hipertensión, 83.3% para diabetes, 85% para diarreas y 95.6% para infecciones respiratorias agudas; más de 300 mil pacientes trasplantados, sumado aquellos con enfermedades crónicas severas y más de 14 mil personas con cáncer que habían perdido el suministro de medicamentos y la atención en centros de salud por falta de dotaciones y personal, de acuerdo con Convite AC.

Al menos el 60% de la asistencia médica disponible en 2011 se perdió entre 2012 y 2017; prestada por servicios de salud públicos a 82% de la población usuaria, según el Informe sobre la situación del Derecho a la Salud de la población venezolana en el marco de una Emergencia Humanitaria Compleja. (Codevida, 2018)

Violencia y deterioro institucional. En el citado informe de Sinergia de 2019, la violencia se reporta asociada al ODS 16. Paz, justicia e instituciones sólidas. Venezuela, con una tasa de 81,4 es el país más violento de América Latina. Eso significa que, por causa de la violencia, cada día mueren 4 niños y adolescentes, 22 jóvenes entre 18 y 24 años, y otros 14 entre 25 y 29 años. Una parte importante fueron las víctimas de la violencia policial, la cual cobró la vida a 5 364 jóvenes, 14 víctimas cada día del año. En un 42% de los casos estas muertes fueron tipificadas como homicidios (6 170), en la mayoría de los casos, producto de la actuación delictiva. Un 36% de estas muertes son calificadas por funcionarios gubernamentales como fallecimientos por "resistencia a la autoridad". Se contabilizan 5 364 adolescentes y jóvenes muertos como resultado de la acción de cuerpos policiales o militares. (OVV, 2019)

El precario estado de las instituciones y de la democracia en el país se revela al observar que Venezuela ocupa el último lugar entre 126 países en los cinco continentes, con una puntuación global de 0,28 en una escala que varía de 0 a 1. En materia de corrupción, este país alcanza el puesto 169 entre 176 países a nivel mundial y el último lugar en América Latina en el Índice de Corrupción de Transparencia Internacional 2018.

El alcance de las restricciones a las libertades en Venezuela se confirma al analizar los resultados del Índice de Libertades de Freedom House que clasifica a Venezuela como un PAÍS NO LIBRE, al analizar los derechos políticos (existencia de elecciones libres, el grado de pluralismo y participación ciudadana, el funcionamiento equilibrado de los poderes públicos) y las libertades civiles tales como la libertad de expresión, los derechos de asociación y participación y los derechos individuales (Freedom House, 2019).

Deterioro de la economía

La economía venezolana ha sido, históricamente, monoprodutora de base petrolera, y hoy por hoy está desmantelada, pero no es solo un fenómeno coyuntural. Barrios y Santos (2017) señalan que "Si bien en estos últimos años la caída ha sido más vertiginosa, la verdad es que el 2017 marca el aniversario cuarenta del fracaso económico de Venezuela. Desde 1977, sólo se han registrado en dos ocasiones cuatro años seguidos de crecimiento. El primero es el período 1990-1993, cuatro años en que la producción por habitante creció a un ritmo promedio de 3,2% anual, en medio del Gran Viraje del segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez. El segundo período son los cinco años que van entre 2004-2008. El crecimiento de este último está muy influenciado por la excepcional caída registrada durante la huelga general de los años 2002 y 2003, la prolongada bonanza petrolera, y el crecimiento exponencial del endeudamiento externo. En ambos casos, el crecimiento vendría a ser revertido bien sea por cambios políticos, fuertes caídas en los precios

del petróleo o deficiencias estructurales.”

Desde 2013 existe una crisis económica en Venezuela, como consecuencia de la caída global de los precios del petróleo, las expropiaciones, al deterioro del tejido empresarial e industrial, las restricciones del control de cambio de la moneda, la corrupción, entre otros aspectos. En este periodo, se ha producido una aguda recesión económica que ha sido una de las más largas en la historia económica del país, al igual que dos años de hiperinflación.

Debido a la falta de una buena administración de los recursos por parte del Estado, el mal manejo de los ingresos del “boom petrolero” y el excesivo endeudamiento en el quinquenio 2005- 2010 la deuda pública venezolana en relación con el PIB, pasó de 29.1% en 2007, a 52.1% en 2013, cuando comienza a crecer exponencialmente hasta alcanzar 161% del PIB en 2018, según datos de FMI y CEPAL.

La hiperinflación en Venezuela comenzó en noviembre de 2017, cuando se registró una inflación mensual de 56.7 % e interanual de 1370 %; en ese periodo se anunció la creación del billete de 100 mil bolívares. Es considerada la peor hiperinflación en la historia del continente americano. Durante el primer sexenio de gobierno de Nicolás Maduro, la inflación acumulada entre los años 2013 y 2019 en el país fue de 5 395 536 286 %. Para el economista Steve Hanke, para diciembre 2019 la hiperinflación continuaba a pesar de que la tasa de inflación acumulada había bajado a 7 072% (Barrios y Santos, opcit).

2

Lo que nos dicen los estudios sobre el emprendimiento en Venezuela

Pese a la previsible destrucción del emprendimiento en Venezuela, como consecuencia de la crisis multifactorial, que ha reducido el tejido empresarial hasta en un 60% a lo largo de 20 años —de alrededor de 620 mil empresas en 1998, a cerca de 250 mil en el presente —², en este país, existe una percepción positiva hacia el emprendimiento y trabajo independiente como elección de carrera o actividad generadora de ingresos. Considerando el precario mercado laboral en Venezuela y las limitadas oportunidades para empleos como dependiente, muchos venezolanos optan por emprender. Los venezolanos se perciben con las capacidades necesarias para desarrollarlos exhibiendo bajo nivel de temor al fracaso (GEM, 2011)³. Sin embargo, se argumenta que no hay las condiciones adecuadas para el desarrollo de emprendimientos dinámicos (PRODEM, 2018, cp. Martín: 2020).

De acuerdo con el Índice Global de Emprendimiento más actualizado de 2019, publicado por el "Global Entrepreneurship and Development Institute" (GEDI), Venezuela ocupa el puesto 129 de 137 países evaluados en la investigación, lo cual significa que el contexto para emprender en el país es altamente desfavorable. Estos resultados son cónsonos con los reportados en las recientes ediciones del Índice de Condiciones Sistémicas para Emprendimientos Dinámicos (ICSED/PRODEM) que muestra a Venezuela en el puesto 63 de 64 con 11.7 puntos, casi cuatro veces menos que el promedio global de 40.5 puntos (PRODEM, 2019).

Ojeda sostiene que el emprendimiento en Venezuela vive una paradoja: con uno de los índices de emprendimientos individuales más altos del mundo (GEM hasta el 2011) y un entorno país que brinda pocas y muy precarias condiciones para emprender. El GEM distingue entre emprendimiento por necesidad y por oportunidad. Muchas veces se emprende porque es la única opción para tener un ingreso, o que es generalmente asociado a emprendimiento de sobrevivencia y no dinámico. Hay poco emprendimiento dinámico en el país, menos aún emprendimiento de base tecnológica, o emprendimiento que esté innovando más allá del producto o servicio, en el modelo de negocio (Ojeda, E. 2020 comunicación personal).

Aunque hasta el 2011 se podía afirmar que existía una percepción positiva hacia el emprendimiento como elección de carrera o actividad generadora de ingresos, pues los venezolanos se percibían con las capacidades necesarias para desarrollarlos y tenían un bajo nivel de temor al fracaso (GEM, 2011). En Venezuela no existen las condiciones adecuadas para el desarrollo de emprendimientos dinámicos (Prodem, 2018 cp Martín:2020).

Esta cita arroja luces sobre la paradoja del emprendimiento en Venezuela: por una parte, una población que se percibe con las capacidades y sin miedo a emprender, lo que explica en gran medida uno de los índices de emprendimientos individuales por necesidad más altos del mundo

2 Según Fedecámaras: 370.000 empresas han cerrado en Venezuela desde 1998. La economía venezolana ha experimentado el cierre de 370.000 empresas privadas en los últimos 20 años. Esto es el 60% de las que existían en 1998 antes de la llegada del chavismo al poder. Así lo afirmó el presidente de la patronal Fedecámaras, Ricardo Cusano: "En Venezuela en 1998 había 620.000 empresas. Hoy apenas quedan abiertas unas 250.000", dijo. "El reto es que esas 250.000 permanezcan abiertas de cara al futuro".

3 El estudio del GEM no se ha realizado recientemente en el país y los resultados de investigaciones recientes (PRODEM, 2018, 2019) sobre entorno para emprender no son alentadores.

(medido hasta el 2011) y, por otra parte, un entorno país que, según investigaciones más recientes, brinda pocas, por no decir unas de las peores, condiciones para emprender.

El estudio del GEM no se ha realizado recientemente en el país y los resultados de investigaciones recientes sobre entorno para emprender no son precisamente alentadores. El contexto venezolano impone desafíos múltiples y de diversa índole, una economía con hiperinflación, recesión y desabastecimiento crónico, alto endeudamiento público y déficit fiscal, desinstitucionalización, profundas inequidades sociales y la emergencia humanitaria compleja.

El cerco jurídico-institucional para el emprendimiento en Venezuela: Un desincentivo clave

A nivel del emprendimiento, lo anterior se traduce en barreras de entrada para el desarrollo de la actividad emprendedora, que además priman por la ausencia de un marco legal para el emprendimiento y ausencia de políticas públicas que posibiliten el desarrollo competitivo de la cadena de valor del emprendimiento, tales como el fomento al emprendedor formal, acceso a capital de inversión, protección de propiedad industrial, sistemas de innovación y desarrollo, sistemas de comercio exterior, entre otras.

De forma más concreta, el ordenamiento constitucional del estado venezolano desde 1999 ha permitido la implementación progresiva de políticas públicas y un cuerpo de disposiciones jurídicas que contemplan: a) restricciones a la libertad de empresa, b) disposiciones regulatorias de la propiedad, c) restricciones a las operaciones de capital dentro de la economía (regulaciones de precios, establecimiento de márgenes de ganancia negativos), d) expropiaciones y nacionalizaciones de empresas privadas alegando reserva al estado de las operaciones por razones vinculadas a la seguridad nacional, e) controles a la logística de las operaciones, imposiciones fiscales y administrativas con alta regresividad, f) controles a la operación de las cadenas de valor de industrias y servicios, principalmente en los sectores: agroindustrial, petróleo y gas natural, construcción, agua, electricidad, transporte, telecomunicaciones e informática e instituciones financieras.

Curiel Leidenz (2012) describe este proceso como *cerco jurídico a la actividad productiva privada*. Para 2012, este cerco estaba compuesto por más de 300 normas de rango legal o sublegal y decisiones de políticas públicas que afectan la operación de la actividad productiva privada, de ese total, más de 280 eran leyes ordinarias y orgánicas, 70% de ellas aprobadas en el marco de cuatro leyes habilitantes solicitadas durante las dos administraciones de Hugo Chávez.

El cerco contempla cinco componentes:

- 1. Componente institucional**, que pondera las iniciativas, normas o políticas públicas en función del riesgo institucional, costo de transacción, exposición a la discrecionalidad, costo de funcionamiento de las empresas y destrucción de la confianza.
- 2. Desplazamiento de privados e imposición de restricciones**, en el cual se evalúa la incorporación de actores al mercado en condiciones ventajosas, reducción de los espacios para toma de decisiones autónomas, desplazamiento de recursos inherentes al ritmo usual de la actividad, supresión de acceso a infraestructura y bienes públicos, incremento del costo laboral, restricción a la exportación.
- 3. Sujeción del aparato productivo a un esquema de poder paralelo al estado formal**, en el cual pondera la incorporación de actores paraestatales con potestades de fiscalización, falta

de preparación y discrecionalidad e imposición de nueva institucionalidad.

4. **Intervención del principio de propiedad**, en el cual se caracterizan las motivaciones para la expropiación de empresas, siendo las más frecuentes: reservar al estado una actividad (28%), edificios y terrenos expropiados con fines de dotación de viviendas (27%) e incremento de la capacidad operativa o prestacional del estado (16%),
5. **Incorporación de nuevas formas en el esquema productivo**. Se analiza el rol desempeñado por el Estado como empresario, en la división a tres partes de la economía prescrita por la planificación del desarrollo nacional (Estado, economía mixta y economía privada)⁴

Durante la administración de Nicolás Maduro, el cerco jurídico se ha profundizado a partir de la situación de paralelismo institucional planteada con la declaración de desacato de la Asamblea Nacional hecha por el Tribunal Supremo de Justicia en 2016. Ese mismo año, el ejecutivo declaró el Estado de emergencia económica, una de las variantes constitucionales de estado de excepción, el cual ha sido renovado 26 veces desde entonces.

La recesión económica, la hiperinflación, la caída de la producción petrolera han contribuido a la pérdida de productividad de las empresas estatales, pero quizás el elemento determinante para esta situación sea, precisamente la falta de empresariedad⁵ de estas empresas, decretadas, pero jamás materializadas en su propósito⁶. El cerco jurídico ha crecido aprovechando los retrasos y las omisiones de la Ley en no pocas materias del ámbito mercantil. La más evidente es que el instrumento marco por excelencia, el Código de Comercio data de 1955.

El cerco institucional asfixia la acción emprendedora desde su constitución formal. El estudio *Hacer negocios en Venezuela: costos e impacto del marco legal y regulatorio*, elaborado por Rondón A. (2015) y publicado por CEDICE cita el estudio *Doing Business* del Banco Mundial para indicar que el costo de abrir un negocio y el exceso de trámites en Venezuela es de aproximadamente 27.7% del ingreso per cápita del país, mientras que en las naciones de la OCDE es de solo 4.5%; asimismo, el tiempo invertido promedio para sacar los documentos e iniciar la construcción es de hasta 381 días, mientras que en el resto de la región son 225 días y en los países desarrollados 143 días. El Banco Mundial también mide la protección de las inversiones que ofrecen los países, en el citado estudio se indica que el índice de fortaleza de protección de la inversión es bajo en el caso de Venezuela, (2,3 /10) puntos mientras que en América Latina y el Caribe, está en 5/10.

Una síntesis de las condiciones del ecosistema venezolano de emprendimiento puede apreciarse a partir del análisis crítico de los componentes caracterizados por el GEDI en el siguiente cuadro:

4 Para la fecha de realización de este estudio (2012) había 402 empresas adscritas al estado, 7.649 empresas de producción social (EPS) y 5.822 cooperativas adscritas a Petróleos de Venezuela S.A. Por ministerios de adscripción, la mayoría (33,3%) de las empresas estaban asignadas al Ministerio de Energía y Petróleo; 13,9% al Ministerio de Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias; 12,4% al Ministerio de Agricultura y Tierras; 8,2% al Ministerio de Industrias básicas y Minería; 7,7% al Ministerio de Cultura; 4,2% al Ministerio de Turismo; 3,5 al Ministerio del Ambiente; 3,5% al Ministerio de Economía y Finanzas; 2,2% al Ministerio de Defensa; 1,7% al Ministerio de Comunicación e Información; 1,5% al Ministerio de Alimentación; 1,0% al Ministerio de Planificación y así, en orden decreciente.

5 La empresariedad puede entenderse de dos maneras, la cualidad del ser emprendedor, de organizar y liderar empresas, y la forma específica de ser empresa que pueda tener una organización.

6 La versión oficial que justifica las leyes señaladas está en el ordenamiento jurídico de la planificación del desarrollo: los planes de desarrollo económico y social de la nación 2001-2007(plan desarrollista); 2008-2013 (Proyecto Nacional Simón Bolívar: primer plan socialista); 2014-2019: Plan de la Patria; en los decretos-leyes emitidos vía ley habilitante entre 1999 y 2013 y en los decretos emitidos en el marco de la emergencia económica (2016 – actual).

Tabla 1. Condiciones facilitadoras y desafíos del Ecosistema de Emprendimiento

Componente	Medición	Situación actual – favorable/desfavorable
(1) Percepción de oportunidad	La posibilidad de identificar oportunidades para comenzar negocios y si el ambiente institucional permite a la población actuar para tomar esas oportunidades.	Desfavorable. El ecosistema está en capacidad de identificar oportunidades para comenzar negocios, pero el deterioro institucional dificulta actuar para tomar esas oportunidades.
(2) Habilidades de arranque de negocios	La existencia de habilidades para comenzar un negocio de acuerdo con la percepción de los individuos y el acceso a educación superior.	Relativamente desfavorable. Si bien, Venezuela posee una capacidad instalada de 70 universidades y una matrícula universitaria cercana a los 3 millones de estudiantes, la ENCOVI 2019 revela que la cobertura educativa cayó con más fuerza en la población con edad entre 18 y 24 años. La asistencia escolar entre jóvenes de esas edades pasó de 48% en 2016 a 25% en 2019. Del grupo entre 18 y 24 años (3 millones 136 mil) no se educan unos 2 millones 282 mil jóvenes.
(3) Tolerancia al riesgo	La disposición de los individuos a tomar el riesgo de emprender un negocio y la estabilidad de las instituciones y su impacto en el riesgo de empezar un negocio.	Relativamente favorable. La alta mortalidad de los emprendimientos por necesidad (GEM, 2011) contrasta con la persistencia como práctica reportada. La ENCOVI 2019 muestra que los trabajadores por cuenta propia representan 45% de la Población Económicamente Activa, lo cual representa un incremento de 50% en cinco años. Asimismo, que la intensidad del trabajo ha aumentado: en promedio, 70% trabaja 35 horas a la semana, 24% lo hace más de 46 horas a la semana y 23% trabaja menos de 35 horas/semana. Los sectores con más intensidad de trabajo son: comercio y servicios (39%), electricidad y agua (32%) y agricultura (32%), pero por tipo de empleador, es el sector privado quien muestra mayor intensidad de trabajo (90%), seguido del sector público (80%), el patrono o empleador (84%) y los trabajadores por cuenta propia (72%) (...)
(4) Networking	La relación entre emprendedores en redes y la concentración geográfica de esas redes.	Desfavorable. Existe poca integración en las cadenas de valor entre los emprendimientos venezolanos
(5) Apoyo cultural	La percepción del emprendimiento en el país y la disposición de elegir el emprendimiento como carrera de los individuos.	Relativamente favorable. El ICSED-Prodem, ubica al ecosistema venezolano en la dimensión menos favorable para emprender. Pero señala como fortalezas la educación (valor medio cercano a 42 puntos) y la cultura (valor medio de 50.29, posición 6/15 en la Región). El emprendimiento no está mal visto, pero compite contra el rentismo como configuración del modus vivendi. La diáspora y la Emergencia Humanitaria Compleja tienden a reducir esta ventaja.

(6) Percepción de oportunidad	La motivación de los emprendedores; oportunidad o necesidad, y si las instituciones de gobierno hacen fácil la elección de ser emprendedor.	Relativamente desfavorable. Los programas de promoción del emprendimiento buscan transformar el emprendimiento por necesidad en emprendimiento por oportunidad. Son principalmente programas de la Sociedad Civil, vinculados en buena medida a instituciones educativas, soportados con fondos de cooperación internacional y de alcance limitado. Las iniciativas oficiales en este particular son locales y asistemáticas. El informe de Prodem 2018 señala que por concepto de aceleración de emprendimientos se realizaron inversiones por 150.000 USD, para acelerar 12 emprendimientos, a cargo de dos aceleradoras: Wayra y Fundación Ideas/Banco Mercantil, lo cual es un monto bajo en comparación a los realizados en países con economías funcionales. En el informe de 2019 no se menciona ninguna.
(7) Absorción tecnológica	El tamaño del sector tecnológico en el país y la rapidez con la cual los negocios pueden absorber nuevas tecnologías.	Relativamente favorable. Hasta hace dos años, Venezuela poseía una penetración de Internet superior al promedio latinoamericano. Incluso en el presente, las operaciones bancarias, las noticias y los trámites gubernamentales presentan porcentajes superiores a los del resto de Latinoamérica y las redes sociales, los videos y la mensajería instantánea aparecen como usos de internet con porcentajes similares al promedio latinoamericano. 69% de los cibernautas venezolanos realizan operaciones de e-commerce, (Tendencias Digitales, 2019)
(8) Capital humano	Nivel de educación de los emprendedores, capacidades de negocios y posibilidad de moverse libremente en el mercado laboral.	Relativamente desfavorable. Tanto el emprendimiento por necesidad, como el emprendimiento por oportunidad crecen a ritmos y escalas diferentes, sin articulación entre sí para crear una red más compleja.
(9) Competencia	El tipo de producto o servicio que crean los emprendedores, si son únicos y su posibilidad de entrar al mercado.	Relativamente favorable. La falta de un entorno más favorable al emprendimiento dinámico, reta las capacidades de los emprendedores de elevar la calificación de sus emprendimientos para acceder al mercado global. La formación práctica en esta materia suele verse limitada por la necesidad de asentar las bases de transformación de nuevos emprendimientos por necesidad, en emprendimientos dinámicos (por oportunidad), sin que pueda trascenderse de manera consistente la fase de incubación de muchos de los emprendimientos.
(10) Innovación de productos	La posibilidad de desarrollar nuevos productos e integrar nuevas tecnologías en el país.	Relativamente desfavorable. Los procesos de transferencia tecnológica en universidades son muy insuficientes dentro del conjunto general de la investigación universitaria, y las universidades no son consideradas como proveedores naturales de innovación. Un sistema nacional de C+T+I contribuiría a aumentar las capacidades de innovación de los emprendimientos y por ende, a aumentar sus niveles de competitividad.

(11) Innovación de procesos	Integración de nuevas tecnologías en los procesos de las empresas y acceso a capital humano altamente calificado en tecnología, ciencia, ingeniería y matemática (STEM por sus siglas en inglés)	Desfavorable. La formación de capital humano en STEM en Venezuela es insuficiente y es estructural. Mayor innovación educativa es necesaria.
(12) Crecimiento alto	Intención de crecimiento de los negocios y su capacidad para lograrlo.	Relativamente desfavorable. Además del alto riesgo de exposición a la inflación, hay agotamiento paradigmático en las formas de construir organización enseñadas en el país y en las formas de invertir en emprendimiento, lo cual ocurre en buena medida por el retraso en los marcos jurídicos e institucionales para el emprendimiento en el país. Es necesario incorporar innovaciones (ExO, filosofía Ágil, Teoría U, economía naranja circular, etc.), junto con la promoción de nuevos marcos jurídicos para la acción emprendedora.
(13) Internacionalización	Intención de internacionalización de los negocios y complejidad de la economía para producir ideas valoradas globalmente.	Relativamente desfavorable. Venezuela posee baja complejidad económica, por cuanto petróleo, petroquímica y minería son sus principales rubros de exportación, y no son industrias con cadenas de valor largas o que combinen Know How en sus diferentes eslabones. Sin embargo, por vocación productiva, el país posee comunidades con economías locales complejas que pueden constituirse en base para el establecimiento de clústeres.
(14) Capital de riesgo	Disponibilidad de capital de inversión individual e institucional.	Desfavorable. Se requiere generar estrategias para capitalización de riesgo de los emprendimientos, así como una combinación con capitales pacientes i.e. inversión de impacto, filantrópica y fondos de cooperación.

Fuente: Páez-Acosta, Delgado-Flores et al (2020) basados en Global Entrepreneurship and Development Institute Index 2018.

En el marco general que constituyen los objetivos de desarrollo sustentable frente al cambio climático como realidad ineludible, es inevitable pensar que se abre una nueva época para la humanidad y que actualmente hay una gran presión de cambio en todos los órdenes de la vida contemporánea. Venezuela también se ubica en este panorama, aunque las contingencias de la crisis multifactorial a veces induzcan a pensar lo contrario.

El país entra al cambio de época con marcados contrastes: las depauperadas condiciones de vida, el deterioro institucional y de servicios, la migración forzada de casi el 20% de la población; y en medio de este panorama, una cultura favorable al emprendimiento, un conjunto de potencialidades en el perfil de los emprendedores; unas ventanas de oportunidad para construir emprendimientos que pueden resultar de alto valor en la escala regional y global; una conciencia creciente de la necesidad de aprender otras formas de crear valor.

Lauriño et al (2019, P. 49-50 infra) sostiene que la industrialización venezolana efectuada a partir del primer Plan de la Nación (1960-65) se hizo atendiendo lógicas de la segunda revolución industrial y cerró una brecha de casi 200 años. Una nueva industrialización no puede realizarse sin considerar los avances en materia tecnológica, ni los desafíos del cambio climático, ni la persistencia de las asimetrías sociales, ni los retos que la sociedad del conocimiento introduce para la reformulación de las instituciones y para los saberes que las instituyen.

En este apartado de nuestra investigación, se describen, de manera sintética, algunos aspectos que pueden considerarse dentro de las oportunidades de innovación que existen, de cara al fortalecimiento de los emprendimientos hechos por venezolanos, en el contexto ineludible de la crisis.

1. Economías alternativas y complejidad

En el marco general del cambio de época, se reporta el surgimiento de economías alternativas, que ilustran otras maneras de crear valor distintas de la extracción de renta. Valor que opera en las distintas modalidades de intercambio de la acción emprendedora, como construcción de los distintos participantes, en diversas formas de capital.

Así, hablamos de una economía colaborativa, construida por los aportes del consumidor final que es, a su vez, productor de valor en la dinámica de la operación de servicios: consumidores que hacen parte de la cadena de valor. Por esa vía se distinguen las Organizaciones Exponenciales, que conectan propósitos ambiciosos, con la abundancia de la acción de los prosumidores, empleando tecnologías desarrolladas a partir de paradigmas alternativos. Uber, Airbnb, Wikipedia, Duolingo, Github, son solo algunos ejemplos de organizaciones exponenciales exitosas, de alto valor y distintos niveles de rentabilidad, de clase mundial.

Cuando las cadenas de valor de los emprendimientos incorporan intangibles de alto impacto en diversos órdenes de la realidad, se evidencian entre otros tipos de economía alternativa: la economía circular, pensada para reducir la huella de carbono mediante reciclaje y regeneración ambiental; la economía naranja, que incorpora la creatividad y el servicio como fuentes de valor; la economía de plata (enfocada en servicios para la tercera edad) y la economía de impacto que se basa en los pilares del desarrollo sostenible (económico, ambiental y social sin comprometer activos de las próximas generaciones).

Las economías alternativas requieren, para su desarrollo efectivo, un incremento de la complejidad económica, expresada en lo que Hausmann e Hidalgo (2007) denominan espacio-producto, indicador que se entiende como la red de relaciones tecnológicas de todos los productos de cada país; mientras más sofisticados son los bienes, estos se ubican mejor en un núcleo densamente conectado con otros productos relacionados en dicho espacio, a través de las cadenas de valor de los mismos, y del *know how* disponible, distribuido en ellas. Los productos más simples se encuentran menos conectados en el espacio producto y ocupan la periferia del mismo.

Una investigación de 2016 sobre la relación entre las ventajas comparativas de la industria y el crecimiento del empleo en ese sector determinó que, en Venezuela, un aumento del 1%, de la densidad espacio producto está relacionado con el 1,162% del factor de crecimiento del empleo industrial por región. Cuando no se expone el resultado del crecimiento del empleo ante posibles variaciones provenientes de la industria o el lugar, se obtiene que la densidad y el empleo industrial por región puede explicar el 47,7% del crecimiento del empleo. "El signo positivo de la densidad es de real importancia para el análisis de nuestros resultados. Permite comprobar nuestra hipótesis evidenciando que la existencia de industrias tecnológicamente similares a un sector se asocia positivamente con el crecimiento futuro del mismo" (Noguera-Mendez, 2016).


Para la realización del primer estudio de complejidad económica (2014 Venezuela ocupaba el lugar 107 del ranking de complejidad económica mundial. Brasil ocupaba el primer puesto en la región, con 47 puntos, seguido de Panamá (50), Costa Rica (52), Uruguay (55) El Salvador (56), Colombia (61), Argentina (65), Chile (75), Guatemala (79), Honduras (87), Cuba (90), Perú (97), Ecuador (98), Nicaragua (103), Haití (117) y Bolivia (121). Desde entonces, la tendencia de la región es a incrementar su complejidad económica, mientras Venezuela la ha mantenido o incluso, se ha reducido.

2. Economía de impacto: más allá de la Responsabilidad Social Empresarial

Destaca, dentro del conjunto de economías alternativas, la economía de impacto. En ella, las inversiones y las iniciativas, procuran generar impacto ambiental y social positivo, retorno financiero de la inversión y sostenibilidad tanto a los grupos de interés como a los inversionistas.

Páez -Acosta, Delgado Flores et al (2020) describen la **inversión de impacto** como:

Aquella inversión de capital (financiero y no financiero) de empresas o fondos que generan beneficios sociales y/o medioambientales junto a retornos de inversión de diversa escala: desde el mero retorno del capital hasta la rentabilidad calculada con base en el mercado. El concepto de inversión de impacto se relaciona con la Responsabilidad Social Empresarial, pero hace foco en el impacto y en las externalidades que la inversión puede producir, en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).



La inversión de impacto se estructura en tres componentes: 1) direccionalidad e intencionalidad de la inversión, generando impactos sociales, ambientales y económicos positivos; 2) medición, valoración y cuantificación de los impactos sociales y ambientales positivos, seleccionando los indicadores y métricas y 3) aplicación y comunicación de los resultados en la toma de decisiones estratégicas incluyendo los capitales humanos, sociales y ambientales en la cadena de valor”.

La Encuesta Anual de Inversores de Impacto 2020, señala que los 294 principales inversores de impacto del mundo, gestionan USD 404 mil millones de activos de inversión de impacto. Esta metodología estima el tamaño del mercado actual en USD 715 mil millones. De esta encuesta anual, los principales hallazgos son los siguientes: 1) la industria de inversión de impacto sigue siendo diversa; 2) la inversión de impacto ha crecido en profundidad y sofisticación con el tiempo; 3) la medición del impacto las prácticas de gestión han madurado pero las oportunidades de refinamiento permanecen; 4) los inversores de impacto mantienen una perspectiva positiva para el futuro a pesar de los vientos en contra. Es importante destacar que esta encuesta refleja que casi las tres cuartas partes de los encuestados apuntan a “trabajo decente y crecimiento económico” (ODS 8). En promedio, los encuestados apuntan a ocho diferentes temas de impacto alineados con los ODS, que reflejan la diversidad de sus objetivos de impacto. (Cp Páez-Acosta, Delgado-Flores et al, 2020).

Las **empresas B** (B Corp en inglés) son llamadas empresas de triple impacto (ambiental, social y económico) que buscan la creación de valor integral y verificable con soluciones de problemas sociales y ambientales. Mejorando en la gestión, fortaleciendo la gobernanza, diálogo con métricas creíbles, comparables y verificables de impacto social y ambiental (por ejemplo, criterios ASG), atracción del talento, posicionamiento para la cadena de valor (proveedores, colaboradores, inversionistas y consumidores) y desempeño sostenible.

La organización sin fines de lucro B Lab fue creada por Jaen Coy Gilbert en el 2006, tomando como referencia la Teoría de los Grupos de Interés, fomentando un movimiento que sistematice las nuevas innovaciones que se encarga de certificar las empresas (Franco, 2019). Ella formuló la Evaluación de Impacto B, que es una herramienta gratuita que mide la gestión del impacto social y ambiental de pequeñas, medianas y grandes empresas, en las áreas de comunidad, ambiente, gobernanza, trabajadores y clientes. Esta evaluación está alineada con los estándares globales (GRI, IRIS, ISO 14000, ISO 26000, Leed, Fair Trade, FSC, ODS). Hoy por hoy, aproximadamente 15 mil emprendimientos de América Latina la usan para monitorear su modelo de gestión y más de 600 empresas están certificadas como Empresas B.

Cabe señalar que el emprendimiento de impacto se distingue de la Responsabilidad Social Empresarial, aunque el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCSD, siglas en inglés) la define como “el compromiso de los negocios para contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con sus empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar la calidad de vida”. Por su parte, la Norma ISO 26000 establece que la RSE en una organización es una medida de los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y ambiente, mediante un comportamiento transparente y ético que: contribuya al desarrollo sostenible, la salud y el bienestar de la sociedad; tome en consideración las expectativas de sus partes interesadas; cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento; y esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones. (ISO 26000, 2008).

Una de las diferencias de la RSE y la inversión de impacto radica principalmente en que la RSE contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los grupos de interés (stakeholders) y por supuesto al desarrollo sostenible, mientras que la inversión de impacto representa una direccionalidad, intencionalidad y retornos de las inversiones (financieras o no), en la cual, se valora intrínsecamente la identificación y medición de impactos sociales, ambientales y económicos positivos.

Otra diferencia, más sutil, pero a la vez más profunda, se encuentra en que la Responsabilidad Social Empresarial ha evolucionado aparejada a modelos de desarrollo, mientras que la inversión de impacto surge alineada al desarrollo sostenible, como avance a partir de la noción de Gestión de Valor Compartido y de la teoría de los grupos de interés. Charo Méndez establece que las modalidades de RSE son diversas, pero podrían agruparse en tres: apoyo a terceros, gestión compartida y ejecución propia. La modalidad de apoyo a terceros consiste en patrocinio, donaciones en efectivo, donaciones en productos y servicios, premios y becas, voluntariado corporativo, uso de recursos e instalaciones de la empresa y mercadeo filantrópico. La modalidad de gestión compartida comprende alianzas temporales, convenio de cooperación interinstitucionales y asociaciones empresariales. La modalidad de ejecución propia crea programas y proyectos sociales empresariales y fundaciones corporativas (Méndez, 2004).

En el siguiente cuadro se aborda la evolución del concepto de RSE asociado al modelo de desarrollo imperante en Venezuela para ese periodo de tiempo y cómo se constituyeron estos hitos significativos que mostraron estrategias de abordaje para la RSE.

Cuadro 2. Evolución del concepto de RSE, modelos de desarrollo, principales hitos y periodos de transición en Venezuela

Concepto de RSE	Descripción	Modelo de Desarrollo Asociado	Hitos	Período
Producir como responsabilidad fundamental	Impacto social de la actividad productiva. Enfoque interno / generación de empleo y contribución fiscal	Crecimiento Económico	Fundación Mendoza	1950 - 1990
Trabajo social industrial	Dimensión interna de la empresa / Principio de justicia social / Vigente	Crecimiento Económico	Fundación Mendoza	1960 - 1990
Filantropía empresarial	Dimensión externa / principios de solidaridad y contribución / Asistencialista	Crecimiento económico	Fundación Mendoza / Fundación Polar	1960 - 1990
Inversión social	Principios de cooperación y reciprocidad / dimensión del desarrollo social / Búsqueda de imagen, reputación	Desarrollo Humano / Empoderamiento - Capital Social	CESAP Parque Social UCAB	1990 - actualidad
Gestión de impacto socio ambiental	Principios de respeto y compensación / Dimensión del desarrollo Sostenible	Desarrollo Sostenible	Empresas multinacionales: 3M, Procter & Gamble	1990- actual

Ciudadanía corporativa	Principios de corresponsabilidad y participación / Dimensión política de participación	Desarrollo Sostenible	Empresas multinacionales y nacionales: IBM, Microsoft, Pepsi.Co, Empresas Polar	1990 - actualidad
Gestión de valor compartido	Creación de valor con todos los grupos de interés	Desarrollo Sostenible / Empoderamiento - Capital Social	Nestlé	2010 - actualidad

Fuente: Delgado Flores (2020), a partir de Méndez (2004)

3. Ciudades inteligentes con gobierno abierto

La Organización Internacional para el Desarrollo Económico estima que, para el 2030, la ciudad inteligente será el nuevo paradigma de gobernabilidad en las ciudades de todo el mundo. Por Ciudad Inteligente o Smart City podemos entender aquella ciudad que busca abordar los asuntos públicos a través de soluciones basadas en la Tecnología Digital. Una Ciudad Inteligente es aquella que coloca a las personas en el centro del desarrollo, incorpora TICs en la gestión urbana y usa estos elementos como herramientas para estimular la formación de un gobierno eficiente que incluya procesos de planificación colaborativa y participación ciudadana. Al promover un desarrollo integrado y sostenible, las Smartcities se tornan más innovadoras, competitivas, atractivas y resilientes, mejorando así las vidas. López Gross y Espinoza (BID, 2017)

Las ciudades inteligentes nacen de las ciudades industriales especializadas, cuya experiencia más exitosa de implantación la exhibe Corea del Sur. Sin embargo, si no hay participación ciudadana en la gestión de las ciudades inteligentes estas se convierten en ciudades corporativas.

El Gobierno abierto constituye un nuevo paradigma que intenta responder al agotamiento de los modelos tradicionales de gobernanza en un mundo que está cambiando radical y vertiginosamente. Puede entenderse como una plataforma (gobernanza abierta) para la participación y la colaboración ciudadana a partir de la apertura de datos públicos y las posibilidades de reutilizar información, que favorezca la co-creación, el co-diseño y la co-gestión de servicios públicos, en un contexto donde la confianza, la co-responsabilidad y el compromiso cívico son elementos clave para consolidar el proceso de cambio que experimentan los gobiernos y las administraciones públicas, de cara a los desafíos que impone la emergencia de la sociedad del conocimiento como marcador de un cambio de época en el siglo XXI.

Un 81% de la población venezolana vive en 72 municipios de las zonas urbanas y conurbanas del país. En 32 municipios, las características sociodemográficas de su población describen una ciudadanía con estudios e ingresos por encima del promedio, que poseen rasgos de una cultura de participación adicionales a la expresión electoral y que podrían mejorar sus prácticas de participación si dispusiera de conocimientos y herramientas tecnológicas diseñados para contribuir a empoderarla, a partir de su aprendizaje social. Asimismo, estos 32 municipios enfrentan sus vicisitudes de sostenibilidad y poseen una relativa mayor capacidad para avanzar en el marco de acción previsto por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (SDG) para 2030 del Sistema de Naciones Unidas.

La creación de bases de datos públicas que permitan medir los principales indicadores de gestión de desarrollo sostenible en las ciudades de forma colaborativa y en tiempo real, permite generar un insumo fundamental para el desarrollo de proyectos de ciudades inteligentes: un espacio donde la data se agregue y se vincule, reportando fielmente la complejidad de la experiencia de vida de una ciudad.

4

Lo que nos indican nuestros datos

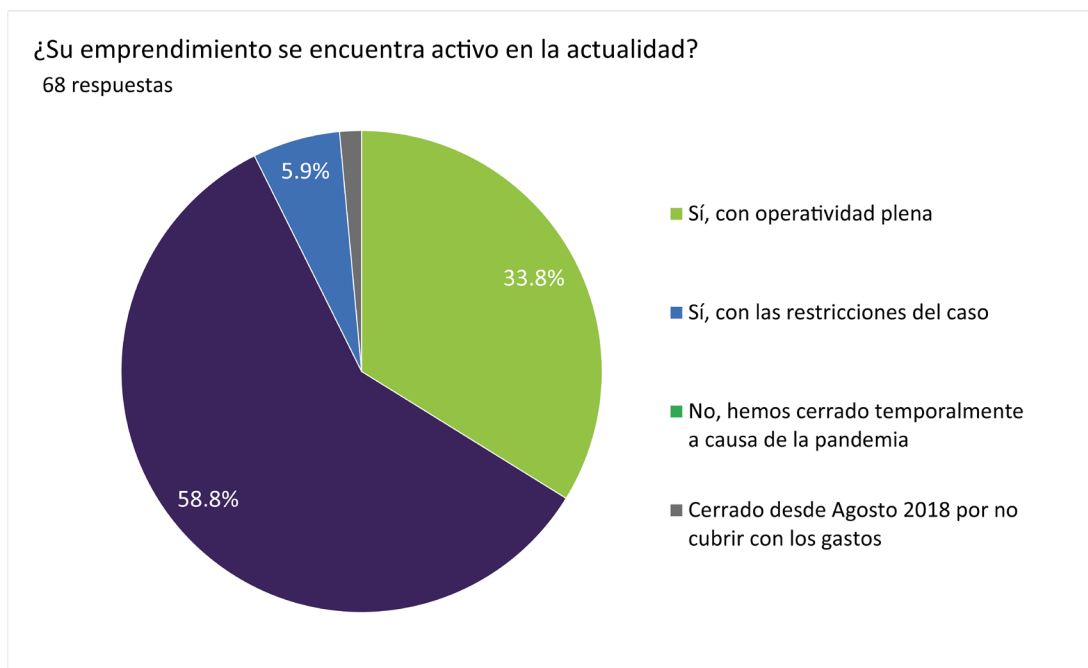
Para poder caracterizar lo que representa emprender en Venezuela en el contexto de su crisis, elaboramos una investigación cuantitativa conformada por un cuestionario distribuido mediante un muestreo probabilístico en bola de nieve. El cuestionario incluye 50 preguntas y fue refinado y revisada su consistencia interna mediante una prueba piloto.

La muestra está integrada por 68 encuestados, emprendedores o directivos de empresas. La mayoría ubicados en: el Distrito Capital, Municipio Libertador; Estado Miranda, Municipios Baruta, Chacao, El Hatillo, Sucre, Los Salias, Carrizal y Zamora (Guatire); Estado Vargas, Municipio Vargas (la guaira); Estado Carabobo, Municipio San Diego; Estado Yaracuy, Municipio Bruzual (Chivacoa); Estado Lara, municipio Iribarren (Barquisimeto) y Estado Trujillo, Municipio Valera.

La mayoría de nuestros encuestados representan empresas constituidas entre 2010 y 2020, con un lapso de operación promedio de 5 años. Ello nos deja entrever que en el lapso de los 20 años ha habido recambio en las empresas, especialmente en el rango de la pequeña y media empresa, las empresas familiares y especialmente en el área de manufactura.

Más de la mitad de los encuestados (58.8%) está operando con las restricciones del caso (pandemia). 33.6% dice encontrarse con operatividad plena, 5.9% ha cerrado temporalmente por causa de la pandemia.

Gráfico 1. Actividad

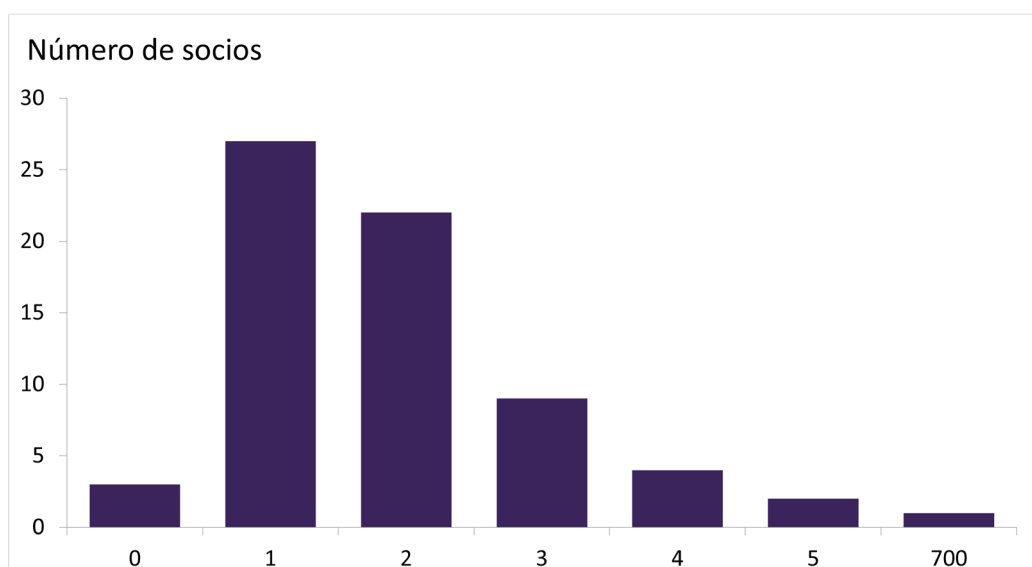


Fuente: Elaboración propia

70.6% de los encuestados constituyeron una empresa registrada, frente a 29.4% que no lo ha hecho. Más de la mitad de las empresas registradas, realizaron su registro entre 2010 y 2020, y operan con compañías constituidas entre 1 y 3 socios, lo cual nos muestra una presencia importante y creciente de sociedades pequeñas o emprendimientos personales, como alternativa de cambio frente a la informalización.

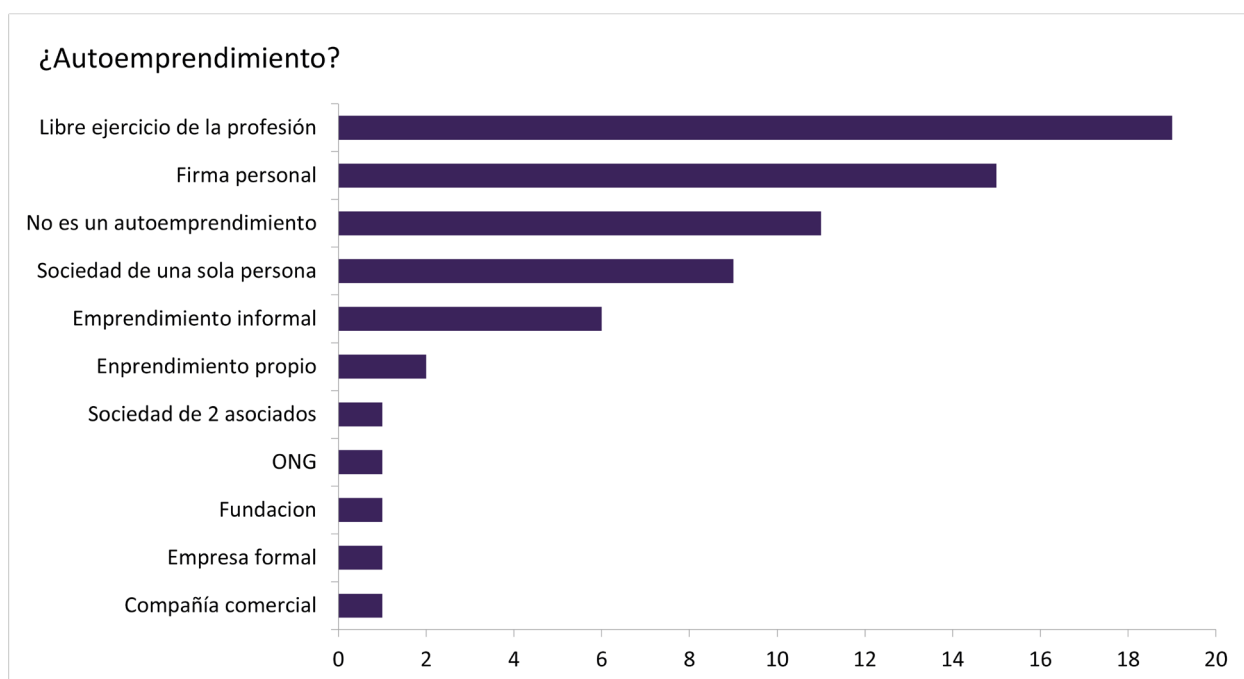
Los entrevistados que declaran autoemprendimiento, lo hacen como libre ejercicio de una profesión, constituyendo una firma personal o una sociedad de una sola persona. Este resultado contrasta con la existencia de un alto nivel de informalidad evidenciado por la ENCOVI 2019, cuando señala que 45% del empleo se encuentra en la economía informal, y apunta hacia la concentración de la muestra de entrevistados, en el nicho de los emprendimientos efectivos.

Gráfico 2. Número de socios



Fuente: Elaboración propia

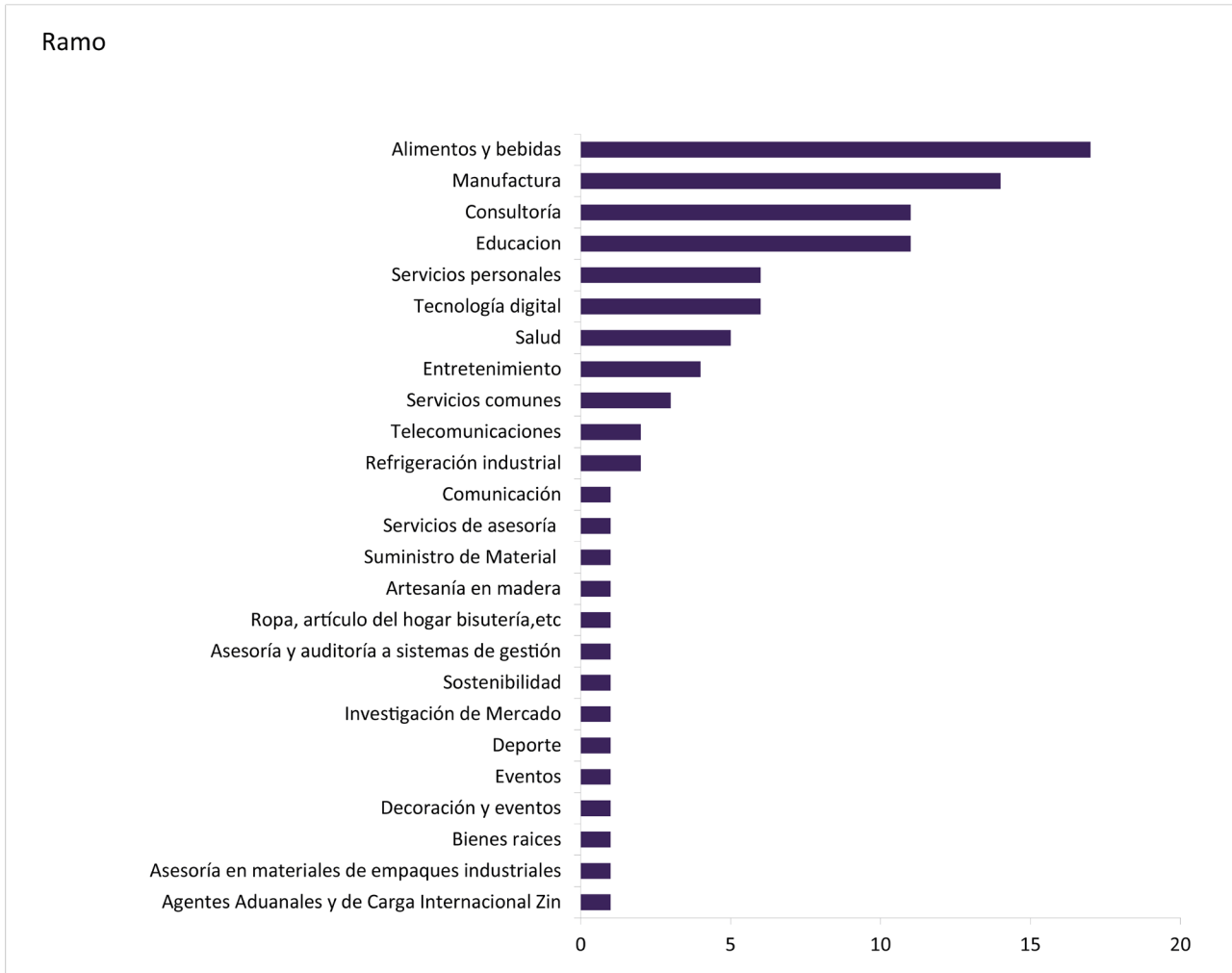
Gráfico 3. Autoemprendimiento



Fuente: Elaboración propia

La mayoría de las empresas encuestadas operan en el ramo de alimentos y bebidas, seguida de manufactura, educación, consultoría, tecnología digital, servicios personales y salud.

Gráfico 4. Rama de la actividad



Fuente: Elaboración propia

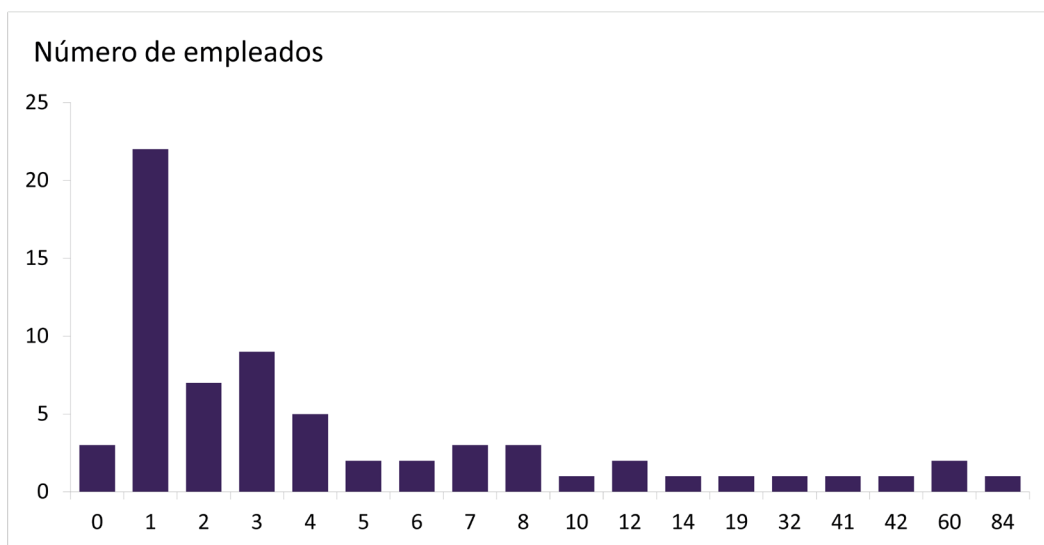
Baja rotación del personal

La mayoría de las empresas encuestadas poseen poco personal: 47% de las empresas contrata 1 o 2 empleados; 23.5% entre 3 y 5; 11.7% entre 6 y 8 y 17.6% 9 o más.

Al indagar sobre la frecuencia de rotación del personal se advierte, en general, una baja rotación que expresada en rangos de tiempo indica que 52.5% dura entre 2 y 10 años empleado en la misma empresa y 16.9% entre 11 y 20 años.

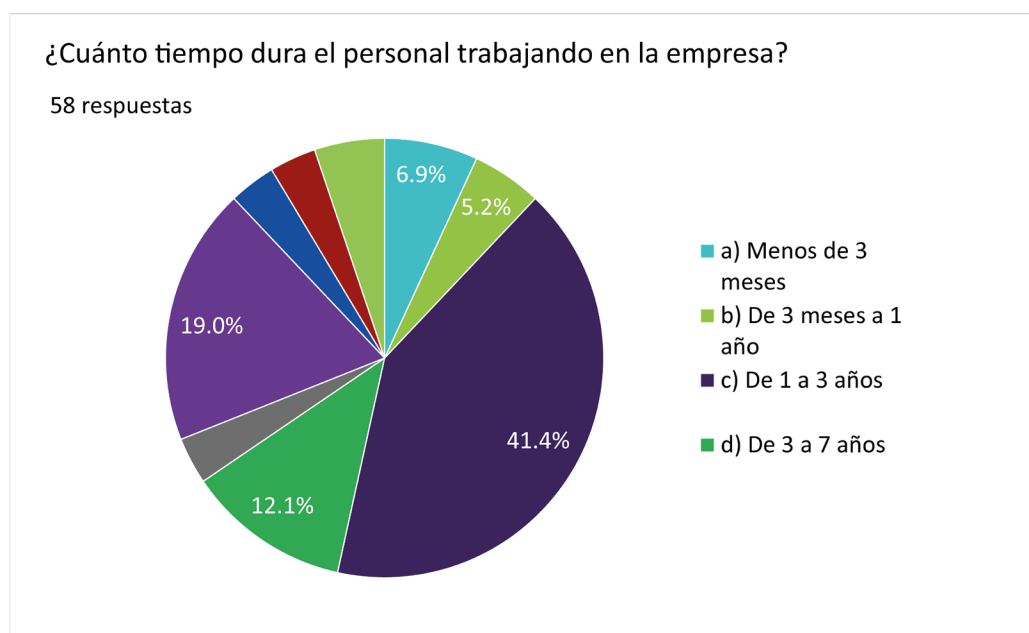
La formación de los empleados tiende a ser alta: universitario (pregrado) 27.9%, bachillerato completo 25%, universitario (postgrado) 19,1%. Y esta alta calificación laboral puede estar asociada al nivel de dolarización de la empresa, como se verá más adelante.

Gráfico 5. Número de empleados



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6. Tiempo en la empresa de los empleados



Fuente: Elaboración propia

Brecha generacional

Los emprendedores se ubican un promedio de edad cercano a los cuarenta años.



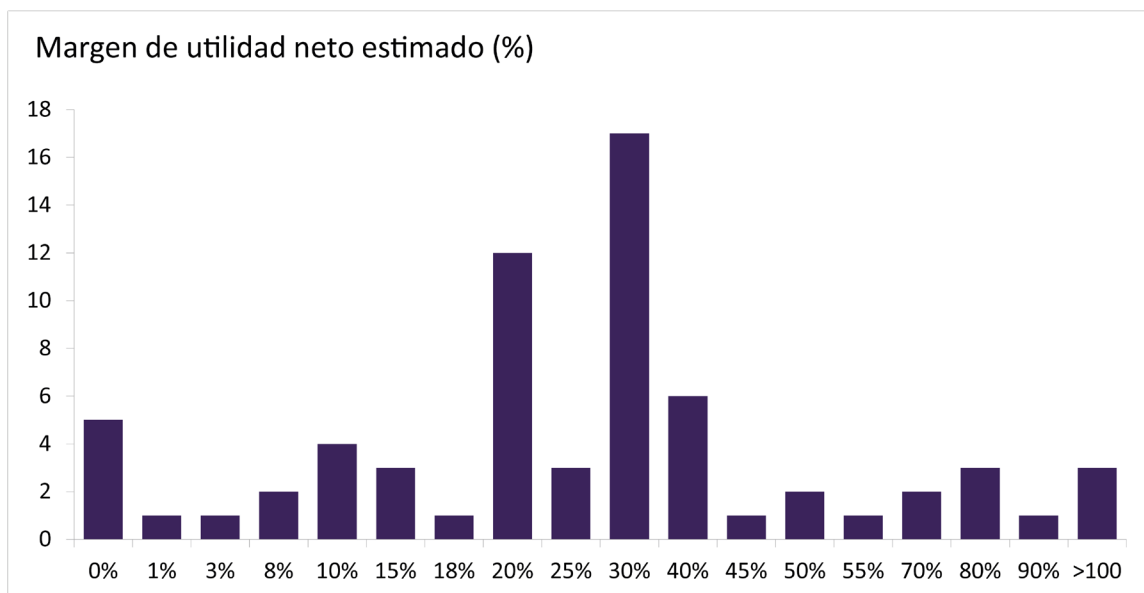
Los más jóvenes emprenden en ramos más complejos (tecnología, consultoría) y los mayores en ramos de industria más tradicional (alimentos y bebidas, manufactura).

Margen de utilidad de las operaciones

Al consultar sobre producción de bienes y servicios, se estima un promedio de producción de 4.5 toneladas métricas en el caso de las empresas de manufactura y de alimentos y bebidas, y de 17 mil personas atendidas por servicios entregados. 56% de las empresas y emprendimientos

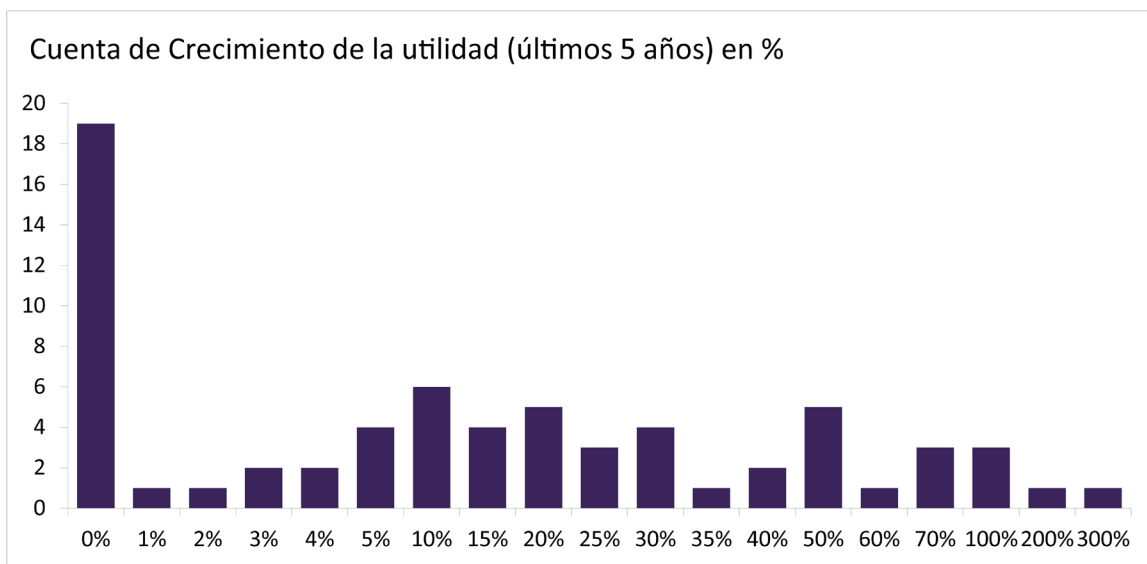
encuestados estiman un margen de utilidad neto de sus operaciones entre 20 y 40%, con un promedio de 28%. Sin embargo, al consultárseles por el crecimiento de la utilidad en los últimos 5 años, el promedio de las respuestas indica un crecimiento de 28%, pero 26.5% de los encuestados señala un crecimiento de 0 (cero). Un crecimiento de 28% en los últimos 5 años equivale a 5,6% interanual, lo cual deja la utilidad en situación de alta exposición a la inflación.

Gráfico 7. Margen de utilidad



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 8. Crecimiento de la utilidad



Fuente: Elaboración propia

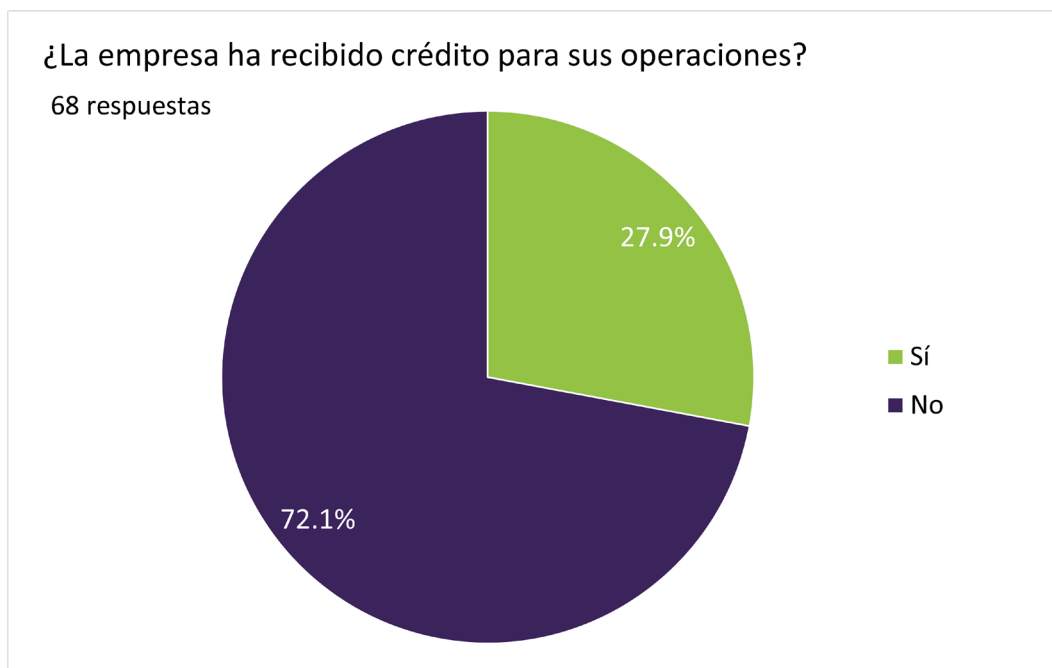
Capacidad de endeudamiento

Las empresas y emprendimientos muestran una relativa capacidad de endeudamiento limitada por la oferta de capital de inversión por parte del sistema financiero nacional. 72% indica no haber recibido crédito para sus operaciones, 27.9% afirma haberlo recibido, de ese total, 76.2% ha obtenido financiamiento privado, 9.5% financiamiento público, y 14.3% financiamiento vía cooperación internacional.

El financiamiento obtenido se ha destinado preferentemente a expansión de las operaciones, actualización tecnológica y adquisición de activos.

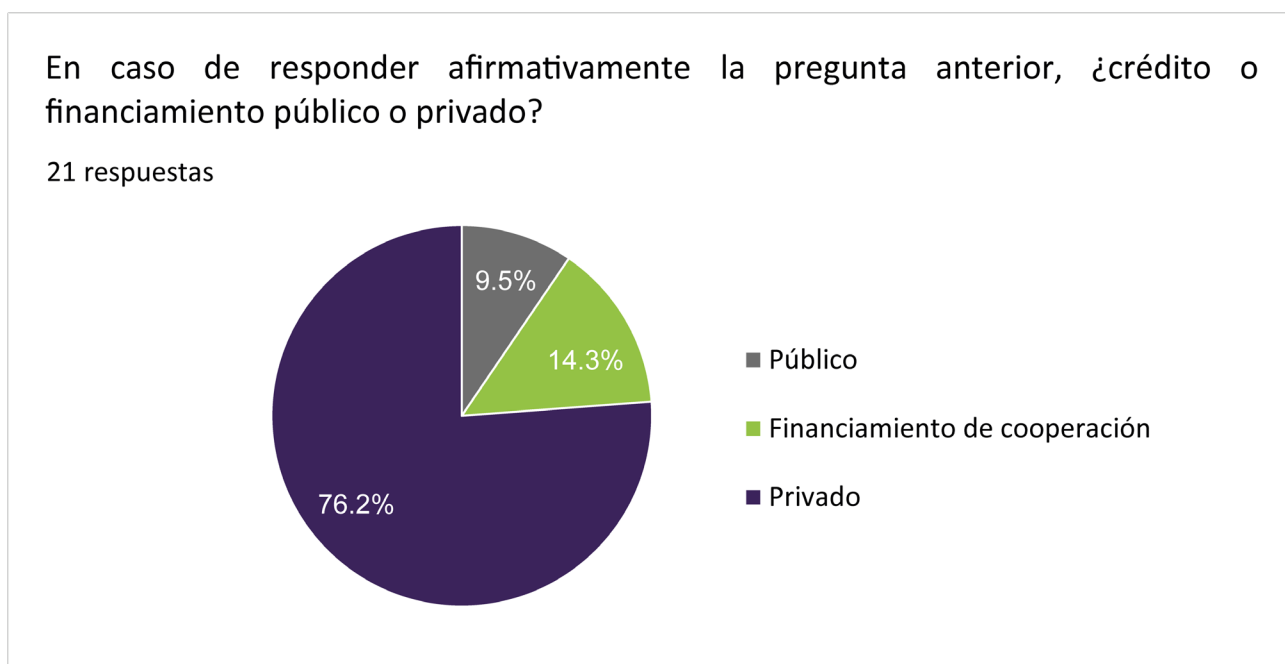
Al indagar las razones por las cuales se explican la falta de acceso a crédito, la opción mayoritaria es "no hay opciones de crédito disponibles" (43%), seguido de "no ha sido solicitado" (37%) y "la empresa no lo ha requerido" (15%). Sin embargo, los encuestados admiten haber empleado mecanismos de crédito en el último año, tales como pagaré, financiamiento familiar y *factoring*.

Gráfico 9. Acceso a crédito



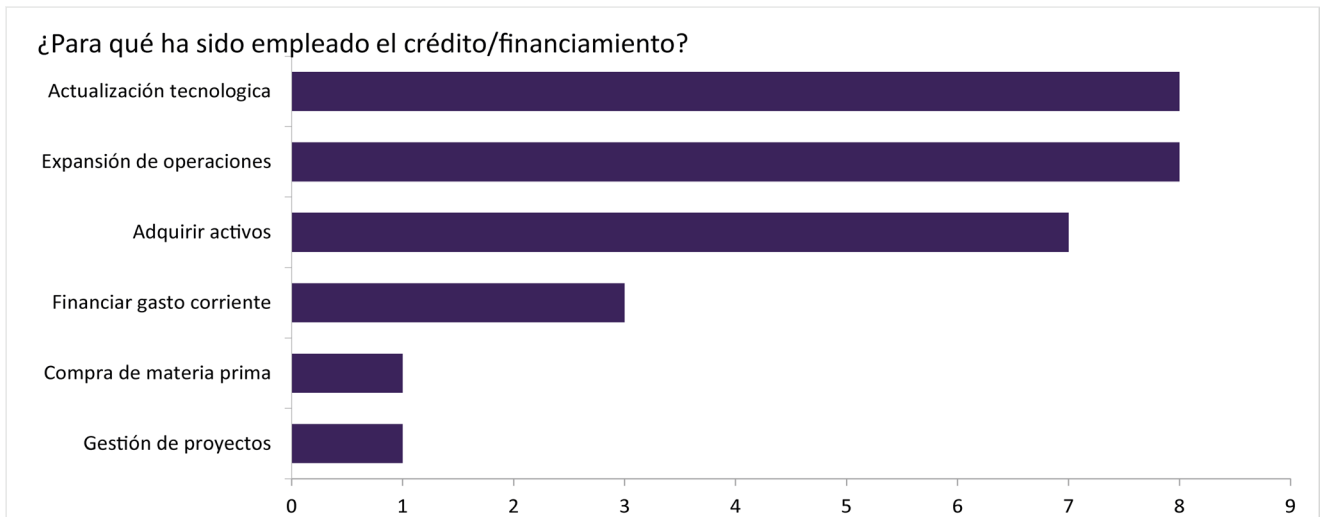
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10. Fuente de crédito



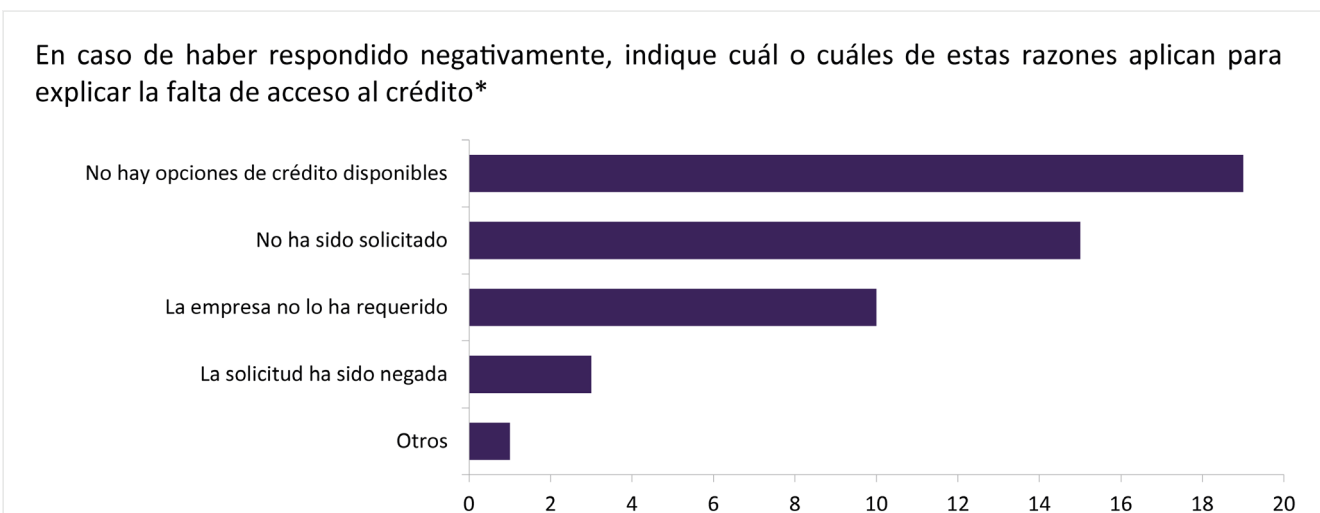
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11. Destino de los recursos de créditos



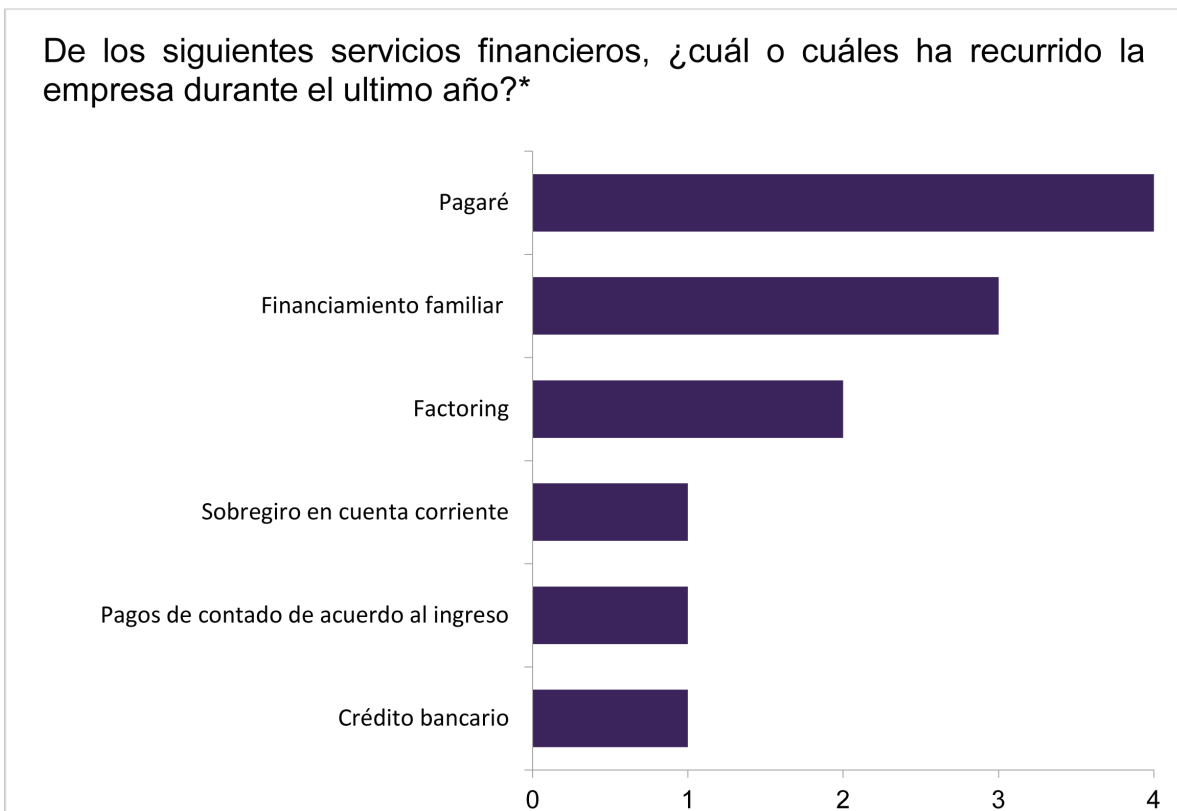
*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 12. Razones de la falta de acceso a crédito



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 13. Uso de recursos financieros



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

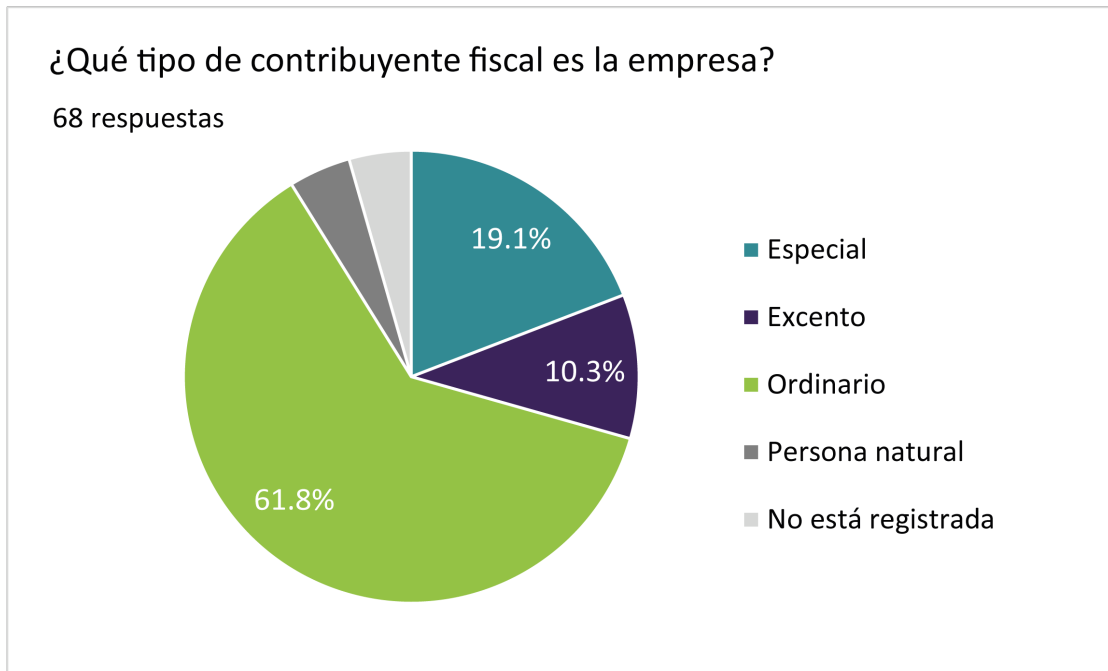
Se quiso saber sobre el acceso a mecanismos de financiamiento, formación y fomento a la actividad empresarial. Así, se encontró que 76.5% de las empresas indagadas no pasan por procesos de incubación, mientras 23.5% sí lo hacen; 72.1% no han pasado por procesos de aceleración, mientras 27.9% sí ha pasado; 91.2% no ha acudido a capitales ángel, mientras 8.8% sí lo ha hecho; igualmente, 91.2% no han acudido a redes de venture capital, mientras 8.8% sí lo han hecho.

Impuestos

La estructura de cobro de los impuestos en Venezuela pasa por la calificación del tipo de contribuyente que sea la empresa, ordinario o especial. Al indagar esta materia en el estudio, 61.8% de los encuestados declaran ser contribuyentes ordinarios, 19.1% se declara contribuyente especial y 7% exento.

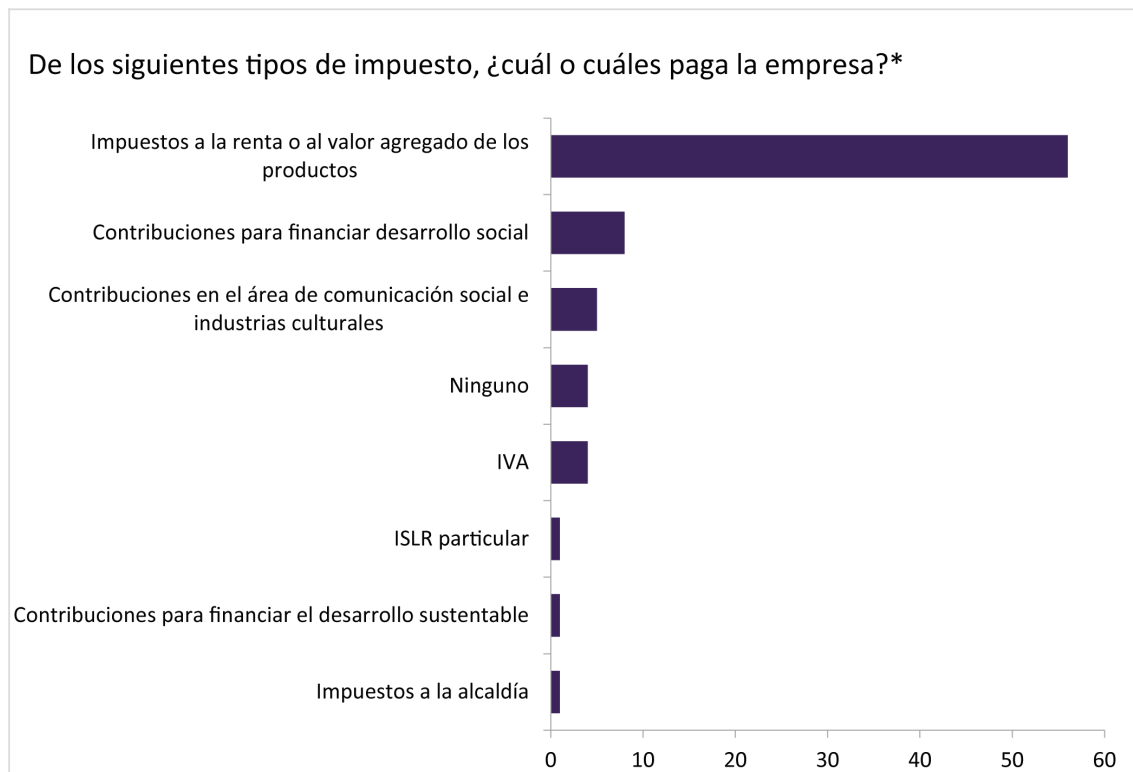
Las contribuciones fiscales más frecuentemente pagadas son el Impuesto Sobre la Renta y el Impuesto al Valor Agregado. La permisología más comúnmente realizada es el registro mercantil, seguido del registro de información fiscal (RIF), solvencia de impuestos municipales, certificado de inspección del Instituto Venezolano de los Seguros Sociales, y si bien, la mayoría indica no haber tenido problemas para la constitución de la empresa (83.8%), quienes declaran haber tenido problemas (16.2%), señalan como los más frecuentes que se realizan demasiadas revisiones del documento legal o el registro está cerrado o hay necesidad de habilitar.

Gráfico 14. Tipo de contribuyente fiscal



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 15. Tipo de impuesto pagado



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 16. Tipo de permisología tramitada



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 17. Tipo de dificultad en la tramitación de permisología



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

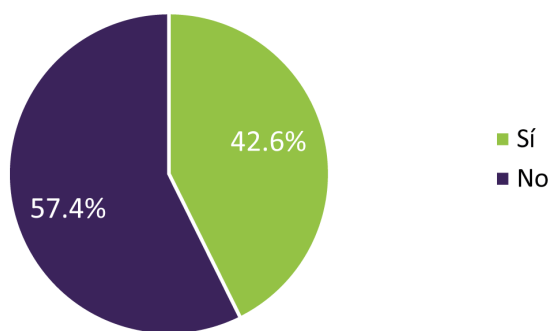
Talento humano

Si bien, las empresas entrevistadas muestran una tendencia hacia la baja rotación de personal y a una mayor calificación de su personal, 57.4% declara que a la hora de tener que reponerlo no consigue el talento humano calificado con facilidad, frente a 42.6% que indica que sí lo consigue. Las razones esgrimidas para no conseguirlo son, principalmente: que el mercado laboral es poco atractivo actualmente (baja compensación salarial, que pierde valor por la exposición a la inflación); que el talento humano más calificado migró, y que el personal que se consigue es de baja calificación laboral.

Gráfico 18. Dificultad de reposición de talento humano

A la hora de reponer personal, ¿consigue la empresa el talento humano calificado que necesita con facilidad?

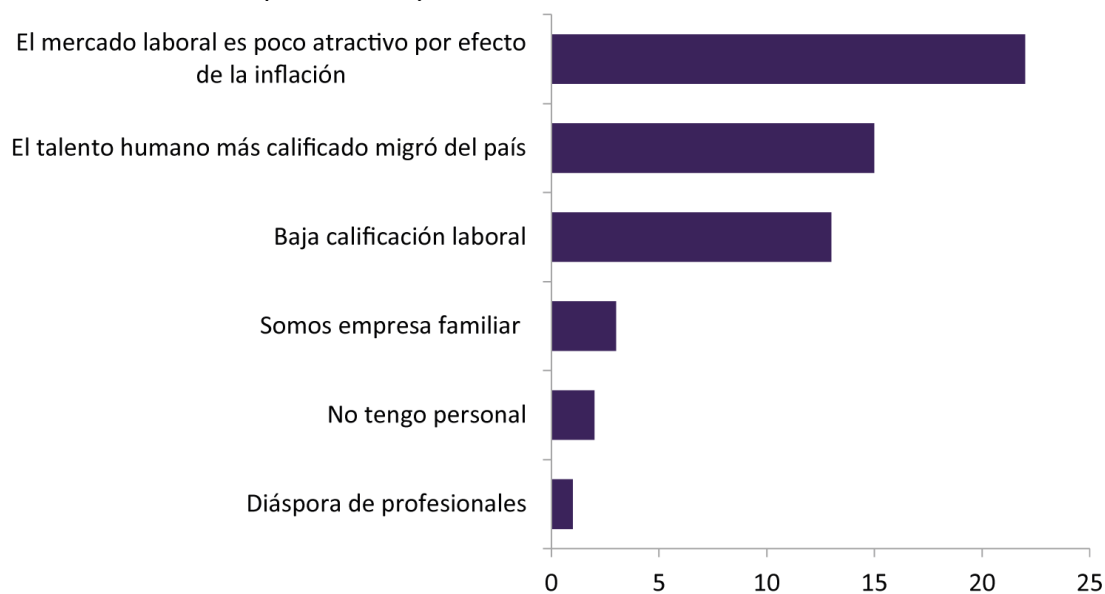
68 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 19. Causas de la dificultad de reposición de talento humano

¿Cuál o cuáles de estas razones describen las dificultades para reponer talento humano para la empresa?*



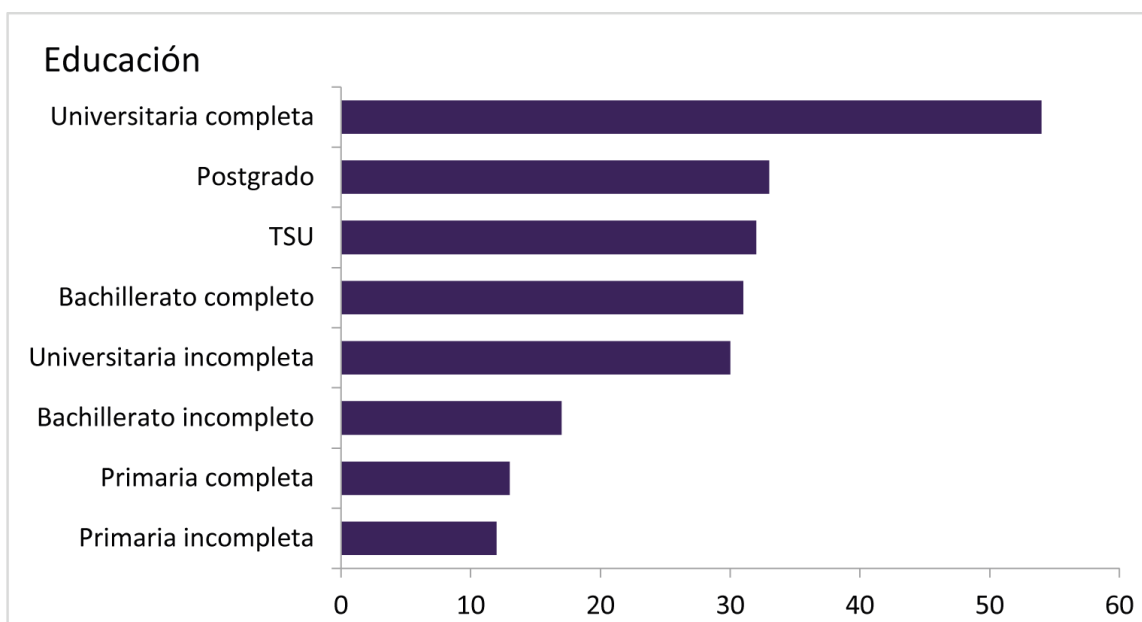
*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Perfil del cliente

El cliente de las empresas y emprendimientos entrevistados se perfiló con base en las siguientes características, tanto sociodemográficas como actitudinales.

Educación. La mayoría de las empresas manifiesta que sus clientes poseen educación universitaria completa. Se trata de una consideración predominante en alimentos y bebidas, consultoría, tecnología y servicios personales.

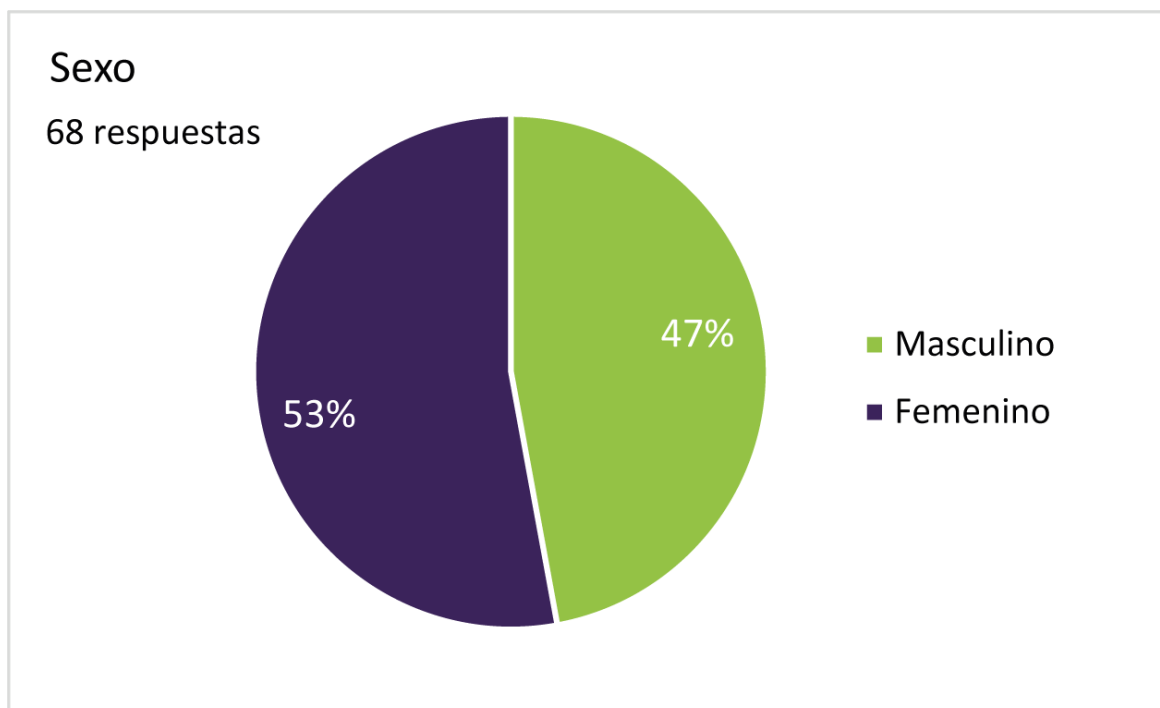
Gráfico 20. Perfil de cliente: educación



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 21. Perfil de cliente: sexo

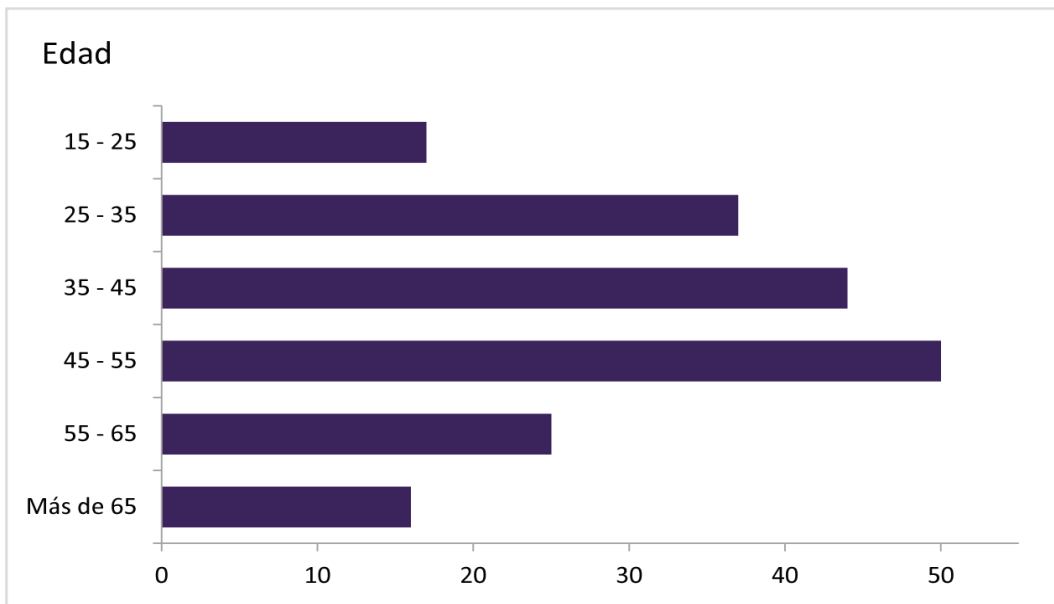
Sexo: predomina el sexo femenino.



Fuente: Elaboración propia.

Edad. El cliente promedio se ubica en el rango de edad entre 45 y 55 años. Las empresas que respondieron a este aspecto se ubican principalmente en el ramo de la consultoría, la educación y el autoemprendimiento como libre ejercicio de la profesión.

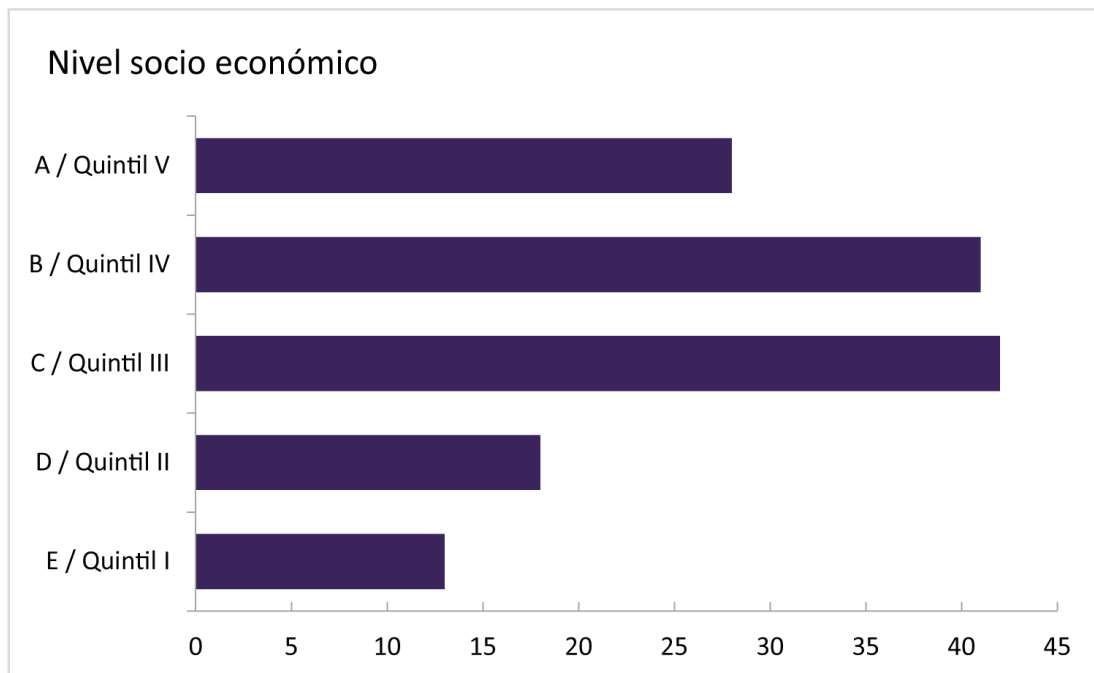
Gráfico 22. Perfil de cliente: edad



Fuente: Elaboración propia.

Nivel socioeconómico. El cliente se perfila como de alta capacidad adquisitiva, al ubicarse en los niveles socioeconómicos C, B y A (quintiles III, IV y V). No se refleja emprendimiento dirigido a la base de la pirámide.

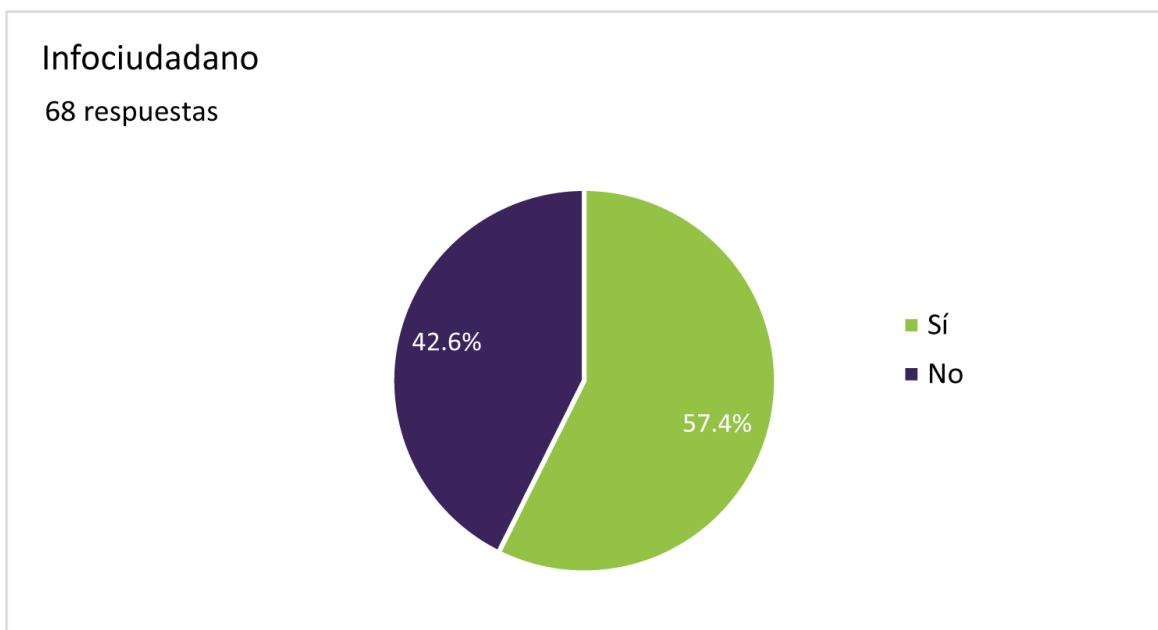
Gráfico 23. Perfil de cliente: nivel socioeconómico



Fuente: Elaboración propia.

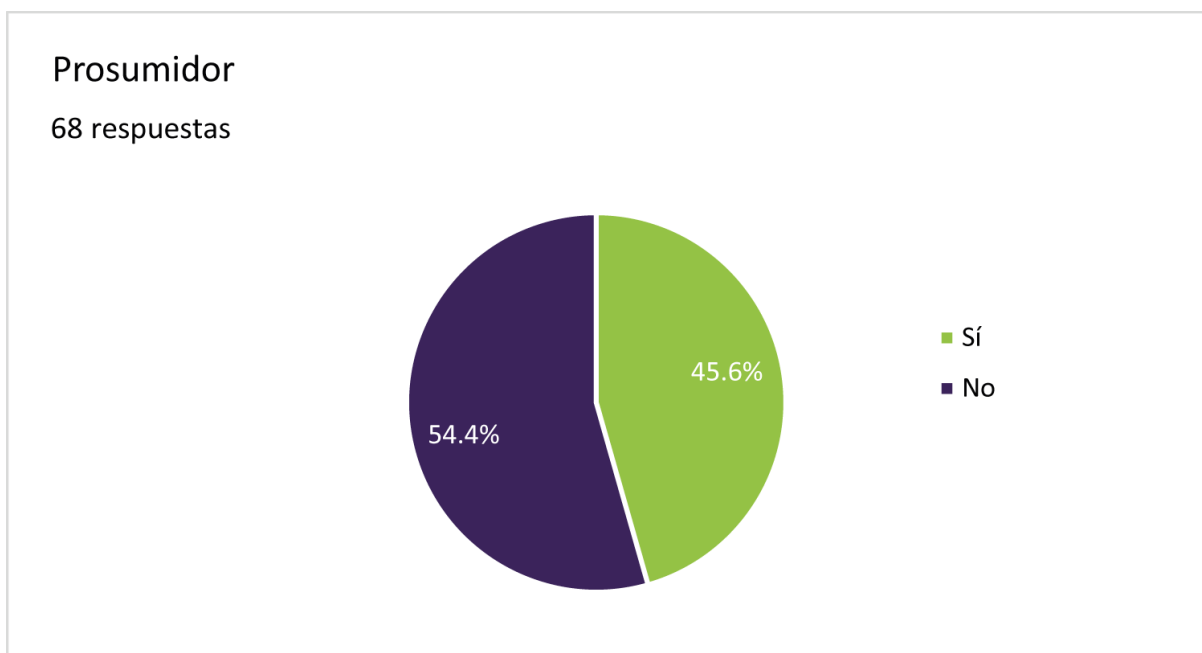
El cliente frente al entorno digital. Se formularon dos categorías para caracterizar al consumidor según su comportamiento en el entorno digital: a) infoc Ciudadano, que se identifica como aquel que usa principios del periodismo para informar cualquier tipo de noticias usando redes sociales); y b) prosumidor, que se concibe como productor/consumidor de información, que agrega valor al intercambio de bienes y/o servicios, en especial cuando “dialoga” con la marca, vigilando la calidad del servicio, informando a la comunidad de usuarios sobre novedades, etc. En este particular, 57,4% consideran que sus clientes son Infoc Ciudadanos, frente a 42,6% que consideran que no lo son; y 45,6% considera que sus clientes son prosumidores, frente a 54,4% que consideran que no lo son.

Gráfico 24. Perfil de cliente: infoc Ciudadano



Fuente: Elaboración propia.

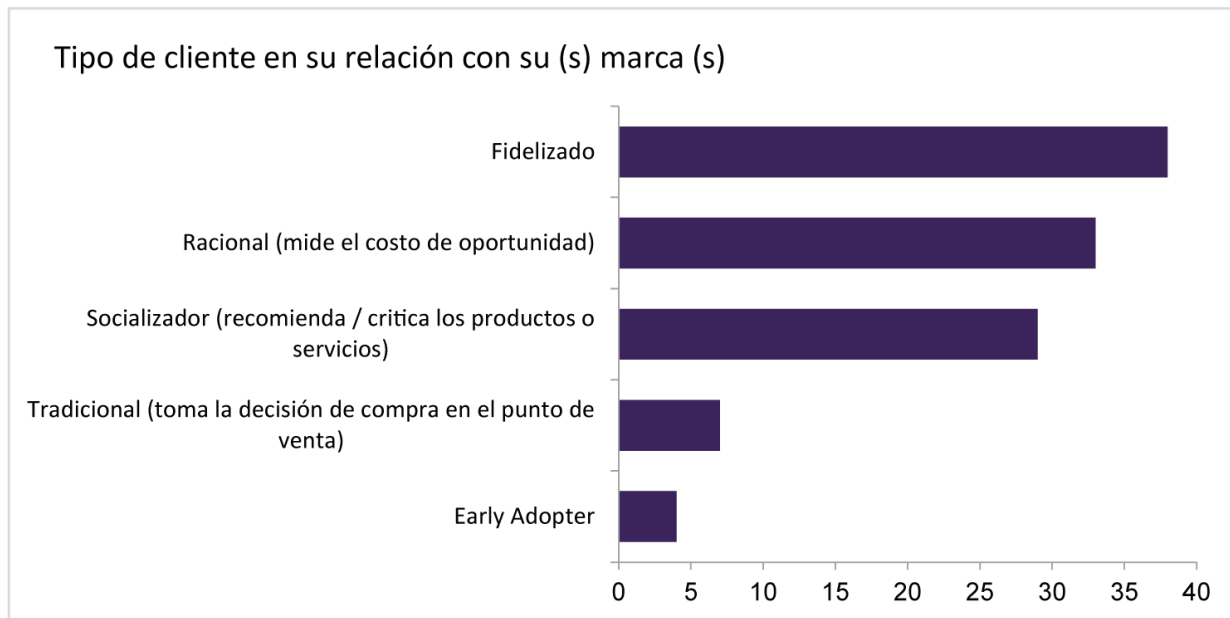
Gráfico 25. Perfil de cliente: prosumidor



Fuente: Elaboración propia.

Al indagar la forma como las empresas conciben la relación del cliente con la marca, el tipo de cliente más común de los caracterizados según este criterio es el fidelizado, seguido del racional (que mide el costo de oportunidad), el socializador (que recomienda o critica los productos/ servicios). Menos frecuentes resultan los tradicionales (toman la decisión de compra en el punto de venta) y los early adopters.

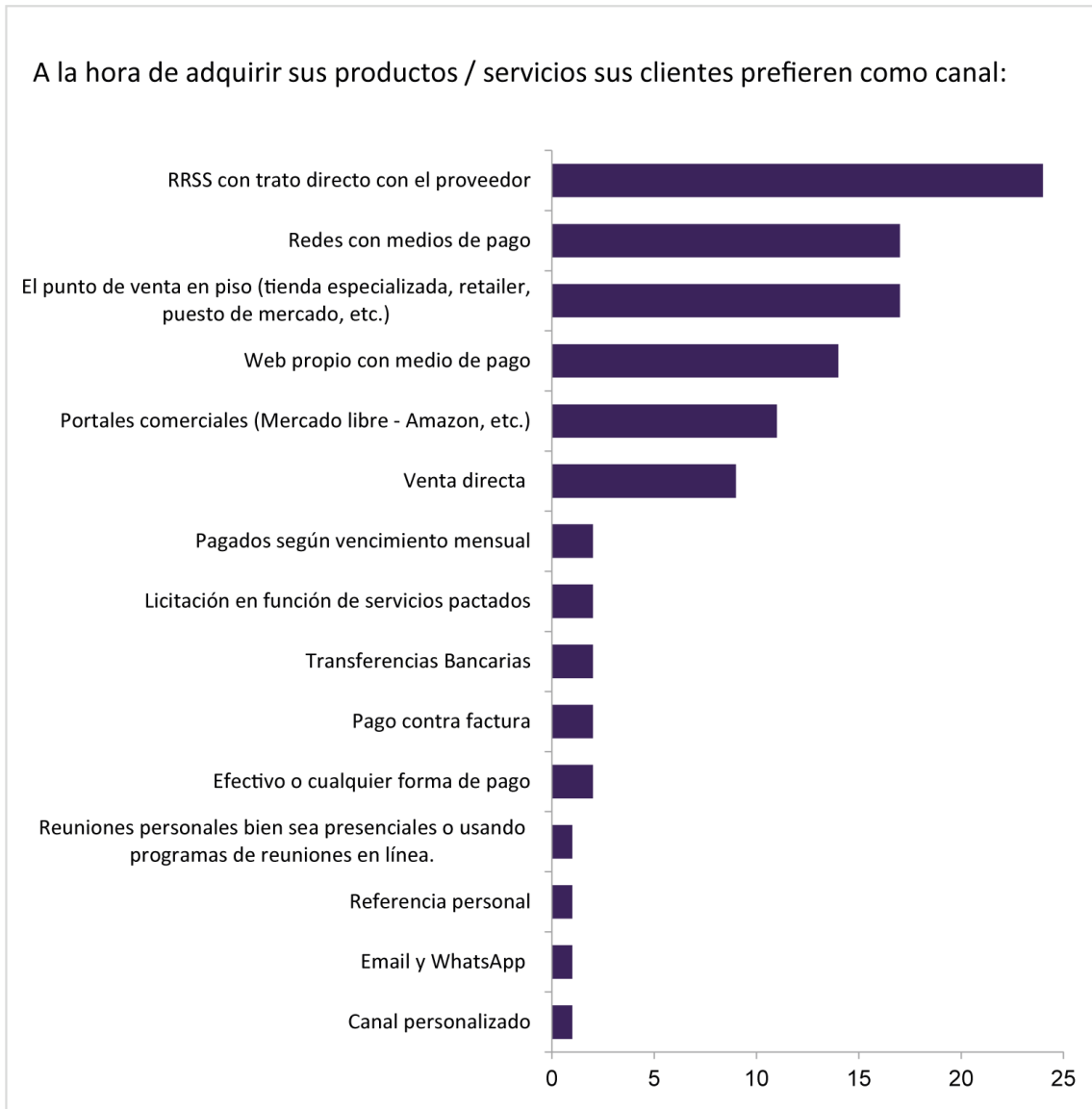
Gráfico 26. Perfil de cliente: tipo de cliente según su relación con la marca



Fuente: Elaboración propia.

Canal de distribución preferido. Sobre este aspecto, la modalidad de distribución preferida por los clientes, en la actualidad, es el contacto por redes sociales y el trato directo con el vendedor, impulsada por la dinámica de aislamiento sanitario impuesta por la pandemia del Covid 19; le sigue redes sociales con medio de pago, web con medio de pago o punto de venta en tienda especializada en piso.

Gráfico 27. Perfil de cliente: preferencia de canal de compra

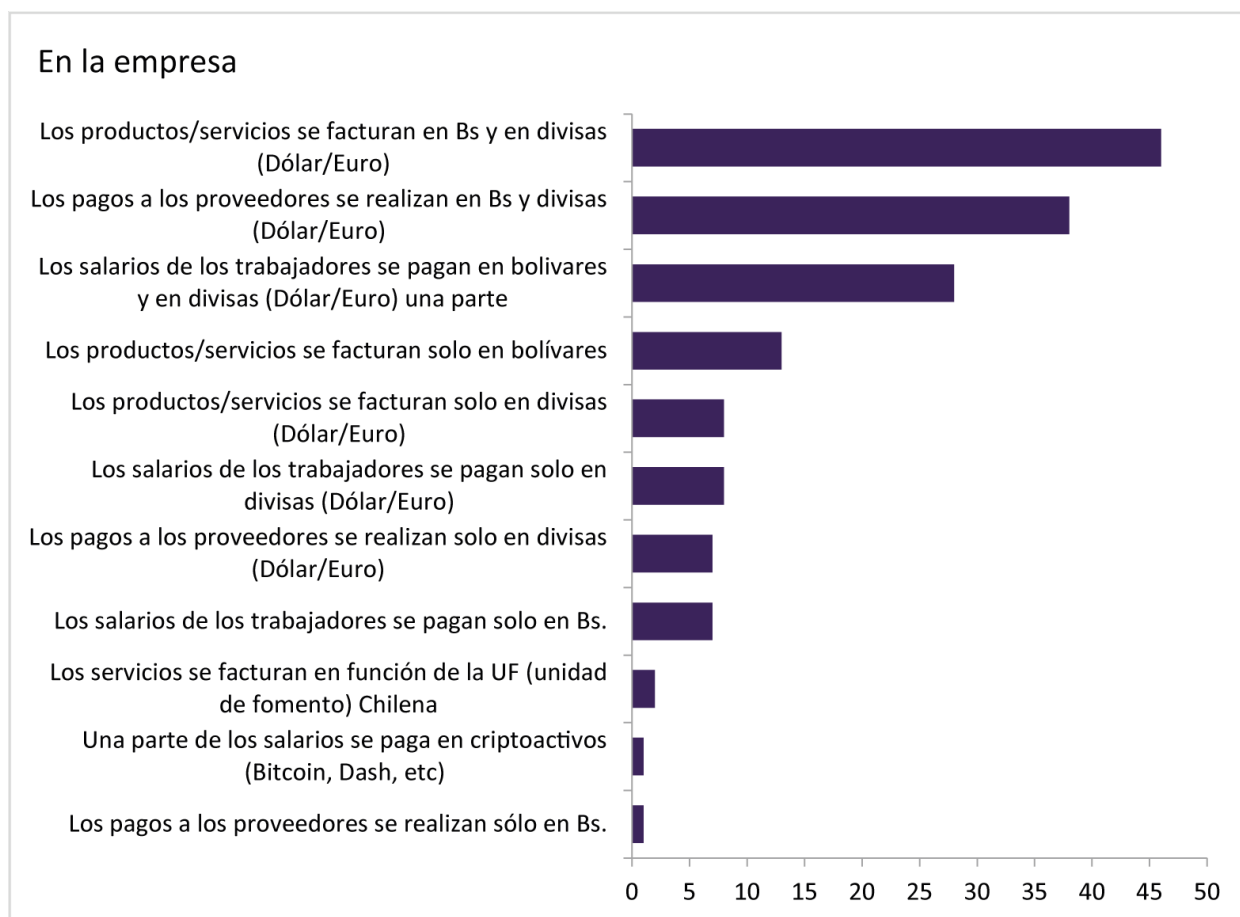


Fuente: Elaboración propia.

Nivel de dolarización de la operación

Conocida la fuerte exposición a la inflación y la insuficiente capacidad de endeudamiento, se entiende que la dolarización es una opción para mantener el negocio en marcha, sustituyendo un signo monetario devaluado por un bien de intercambio que lo sustituye. Para conocer el nivel de dolarización en la empresa se indagó sobre los procesos que se pagan en divisa, resultando en este orden: pagos y servicios, proveedores y salarios de los trabajadores. Las divisas se obtienen principalmente mediante la venta de los productos/servicios, remesa de socios de la empresa o créditos en divisa de emprendimientos relacionados.

Gráfico 28. Nivel de dolarización de la operación



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 29. Obtención de divisas para operar

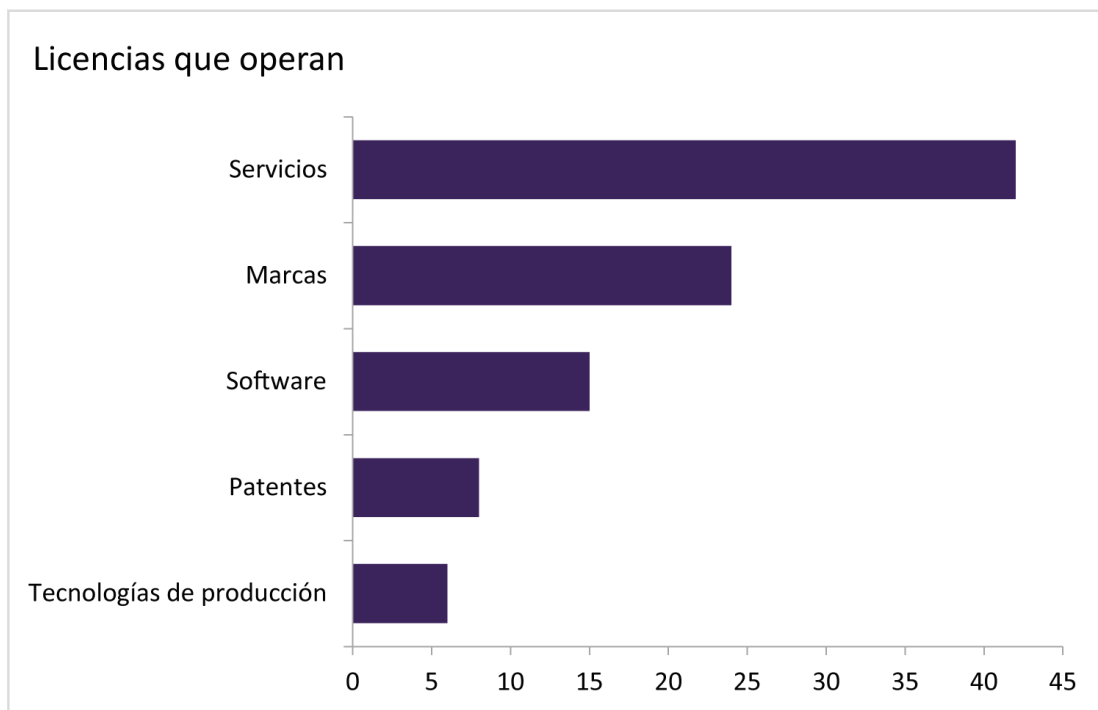


Fuente: Elaboración propia.

Resiliencia

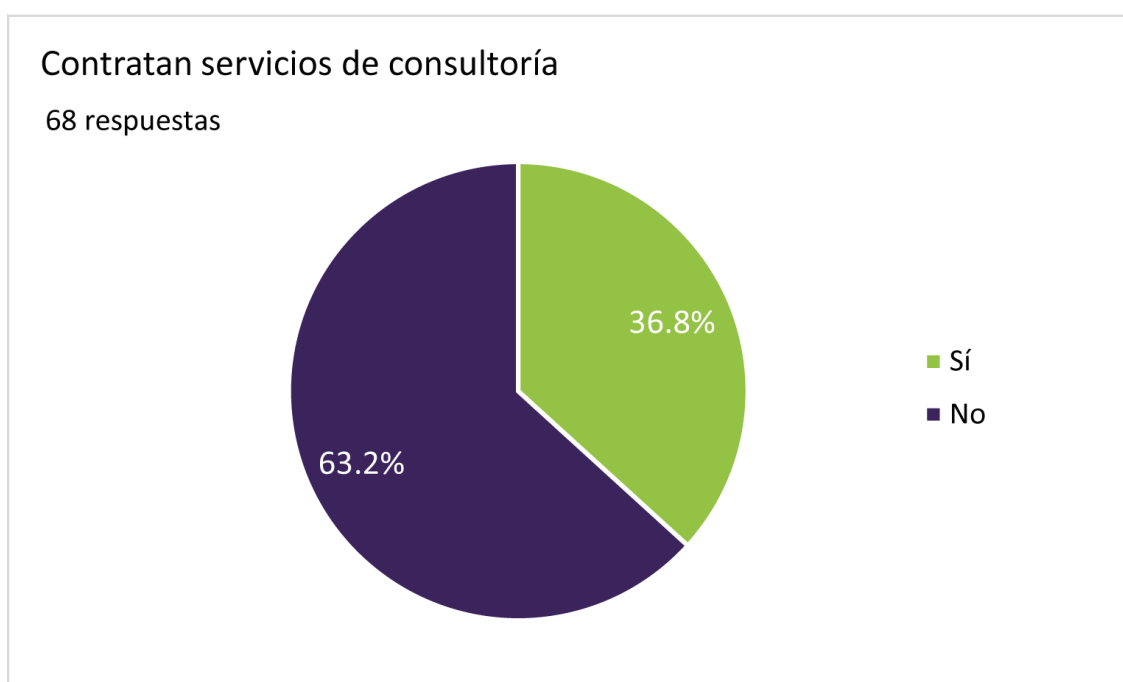
Se identifican aspectos adicionales a las estrategias ya vistas para mantener el negocio en marcha (dolarización, racionalización del personal). Las empresas entrevistadas operan licencias de servicios, marcas, software y tecnologías de producción. Hay pocas patentes propias (7.5%) principalmente en el área de alimentos. La mayoría (63.2%) no contrata servicios de consultoría, mientras que 36.8% sí lo hace, principalmente en el área de administración coaching y legal; la mayoría de los servicios de consultoría contratados son nacionales.

Gráfico 30. Resiliencia: licencias que operan



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 31. Resiliencia: contratación de servicios de consultoría



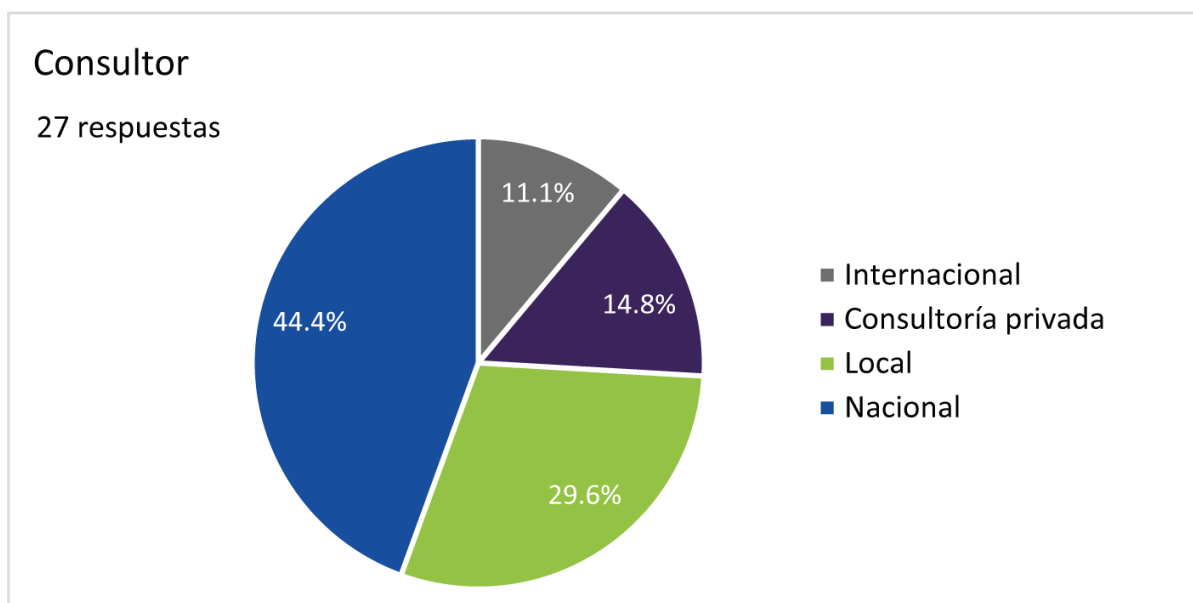
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 32. Resiliencia: áreas de servicios de consultoría contratadas



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 33. Resiliencia: tipo de consultoría contratada

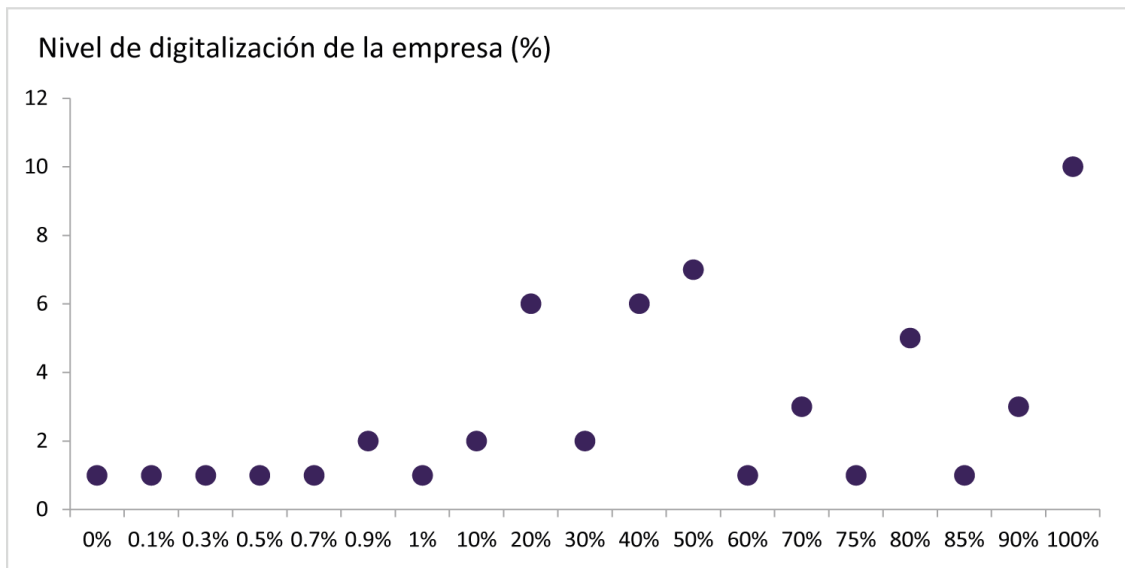


Fuente: Elaboración propia.

Digitalización

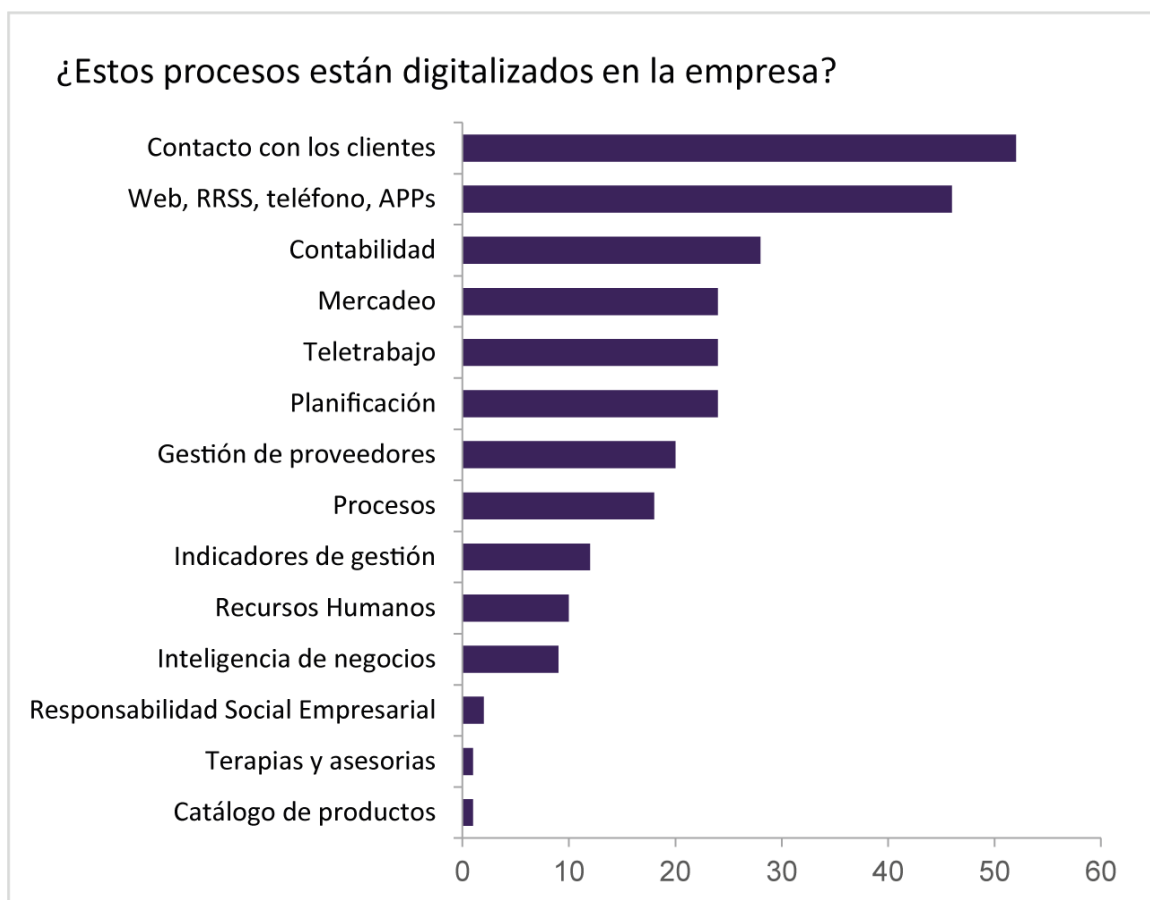
Otro aspecto que podría considerarse como fuente de resiliencia es el nivel de digitalización de la empresa. 67% de los entrevistados señalan un nivel de digitalización de su empresa entre 40 y 100%. De los procesos que están digitalizados, los procesos asociados a comunicaciones (contacto con los clientes, gestión de redes sociales) y mercadeo tienen la primacía, seguidos de contabilidad, planificación, teletrabajo y gestión de proveedores. El 48% de las empresas consultadas estiman que esta digitalización tiene un alto impacto en el margen de utilidad de la empresa, incluso, un 21,6% considera dicho impacto de 100%.

Gráfico 34. Nivel de digitalización de la empresa



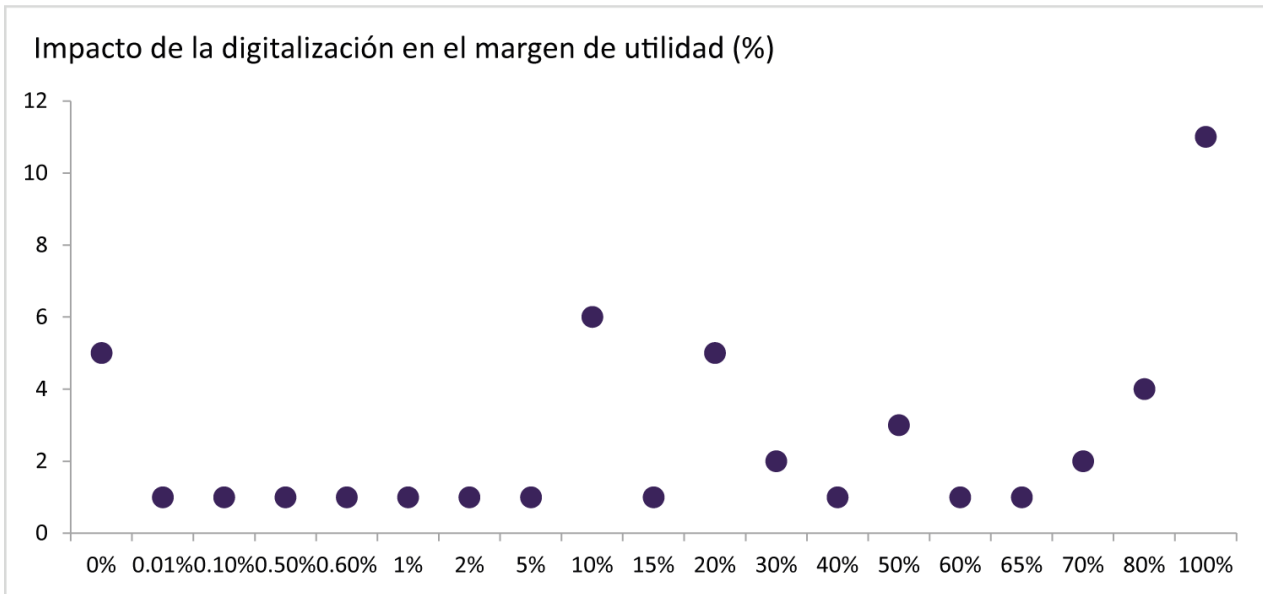
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 35. Procesos digitalizados en la empresa



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 36. Impacto de la digitalización en el margen de utilidad de la empresa



Fuente: Elaboración propia.

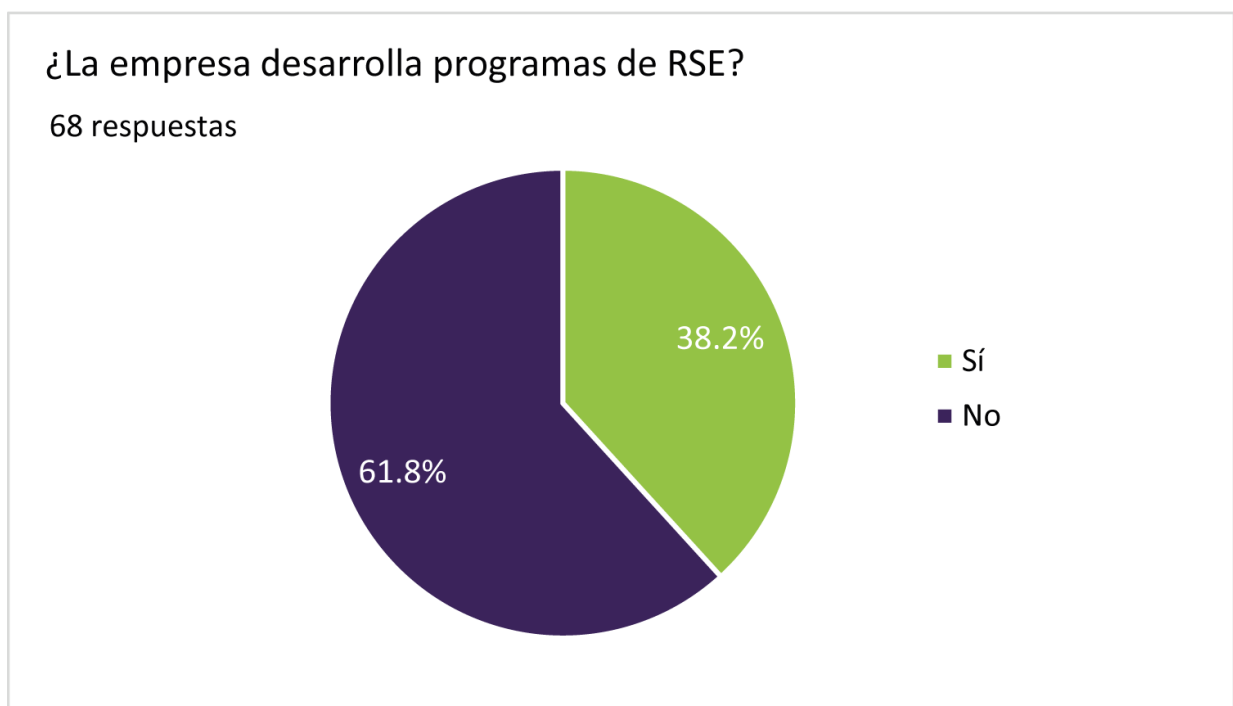
RSE



La Responsabilidad Social Empresarial también se contempla dentro de las acciones para propiciar la resiliencia de la empresa. 38.2% de las empresas desarrollan programas de RSE, frente a 61.8% que no lo hacen.

Los programas se desarrollan principalmente como proyectos de desarrollo social en las áreas de educación, calidad de vida, lucha contra la pobreza y medio ambiente.

Gráfico 37. Desarrollo de programas de RSE

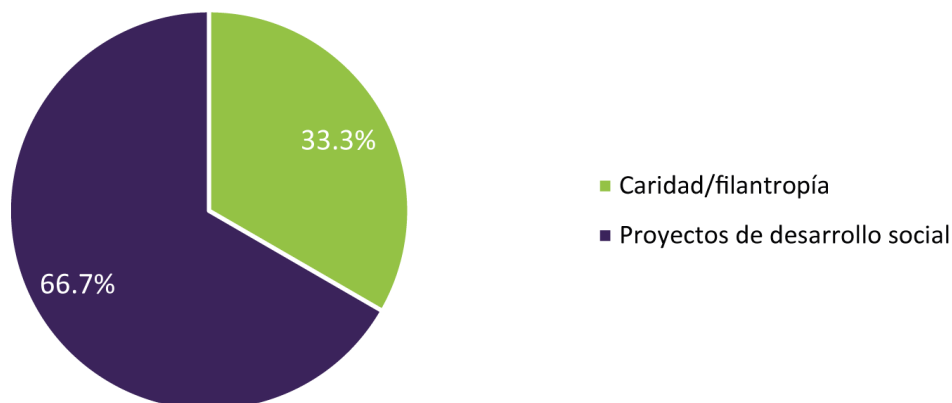


Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 38. Tipos de programas de RSE

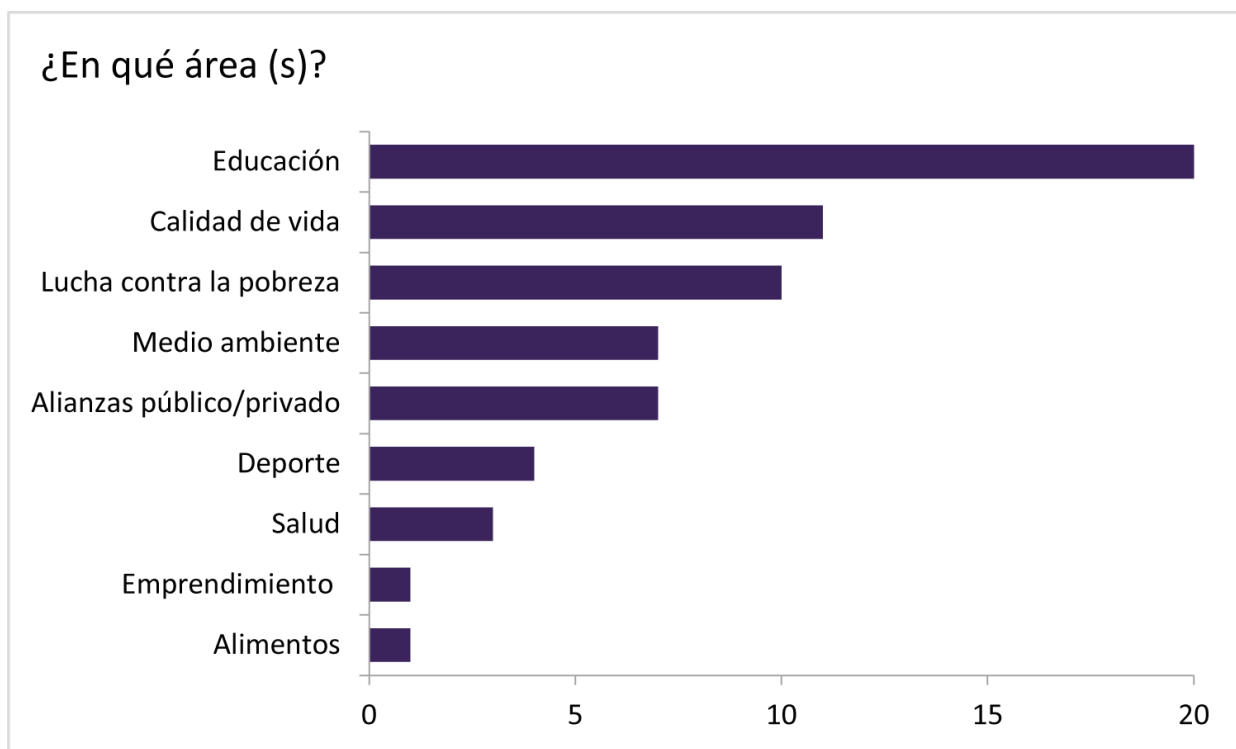
En caso de responder afirmativamente la pregunta anterior, ¿qué tipo de programas?

26 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 39. Áreas de desarrollo de programas de RSE



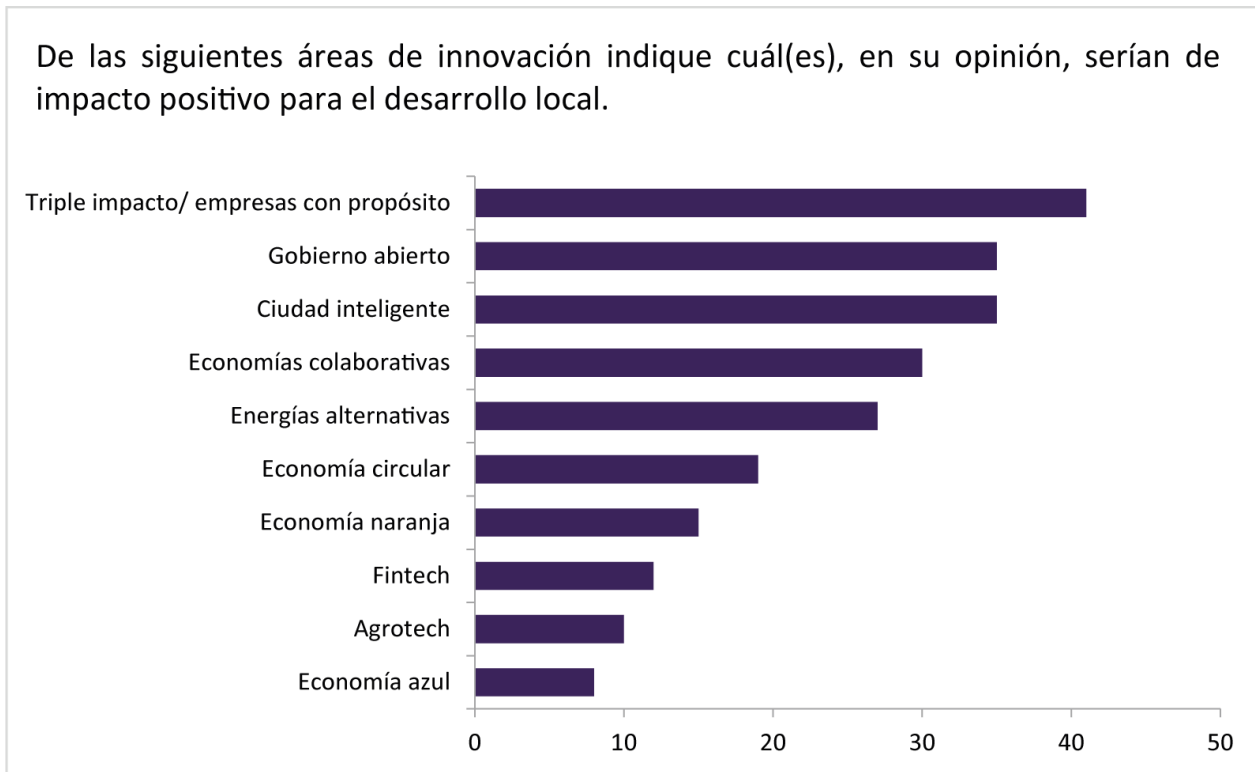
*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Perspectivas de innovación

Empresas y emprendimientos valoran positivamente la innovación en el marco de la crisis. Se estima que aquellas áreas de innovación que podrían tener más impacto positivo para el desarrollo local son: triple impacto/empresas con propósito (alineadas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible); gobierno abierto, ciudades inteligentes y economías colaborativas.

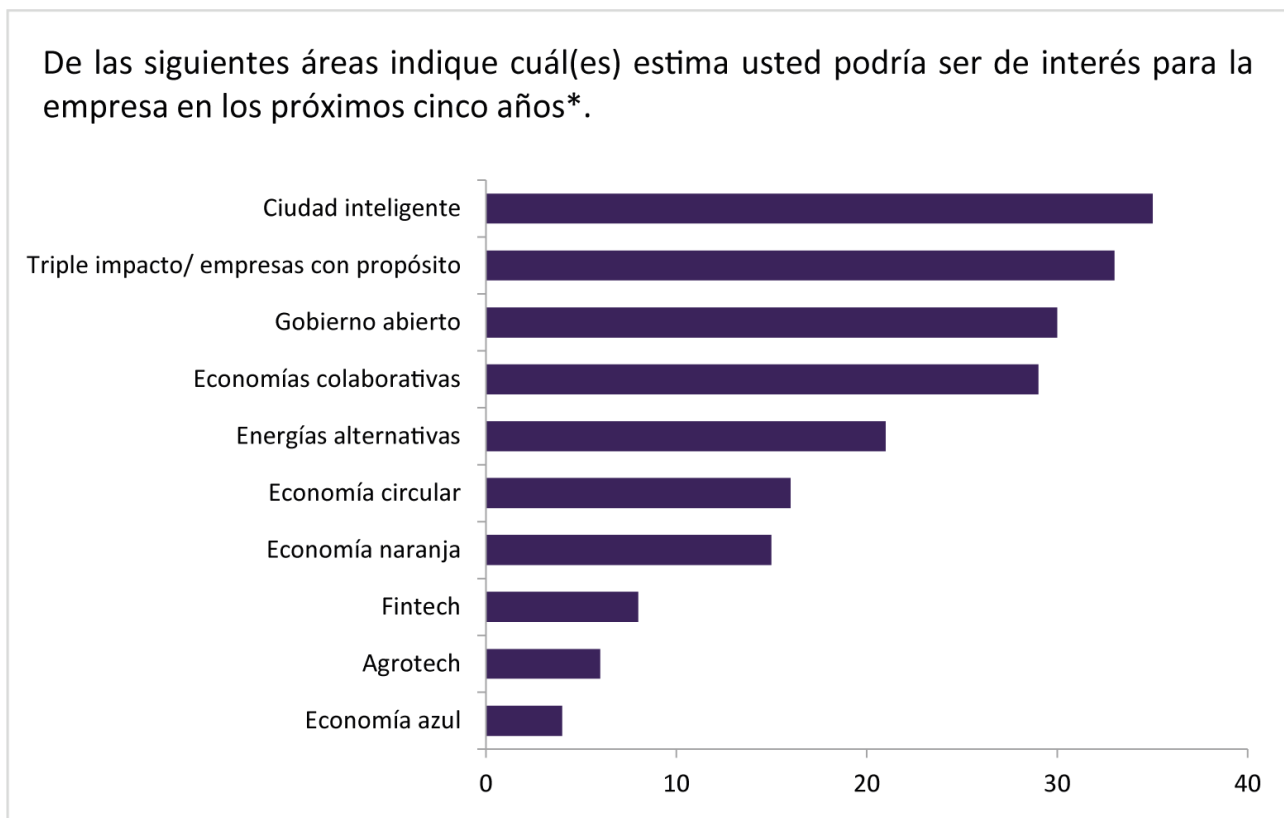
Las empresas manifiestan interés por el triple impacto, ciudades inteligentes, gobierno abierto y economías colaborativas, en donde se visualizan generando aportes, principalmente en el desarrollo de productos/servicios, participando en alianzas público/privado y en programas de financiamiento y capital de riesgo.

Gráfico 40. Áreas de innovación. Estimación de impacto



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 41. Áreas de innovación. Interés de la empresa



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 42. Áreas de innovación. Modalidades de desarrollo

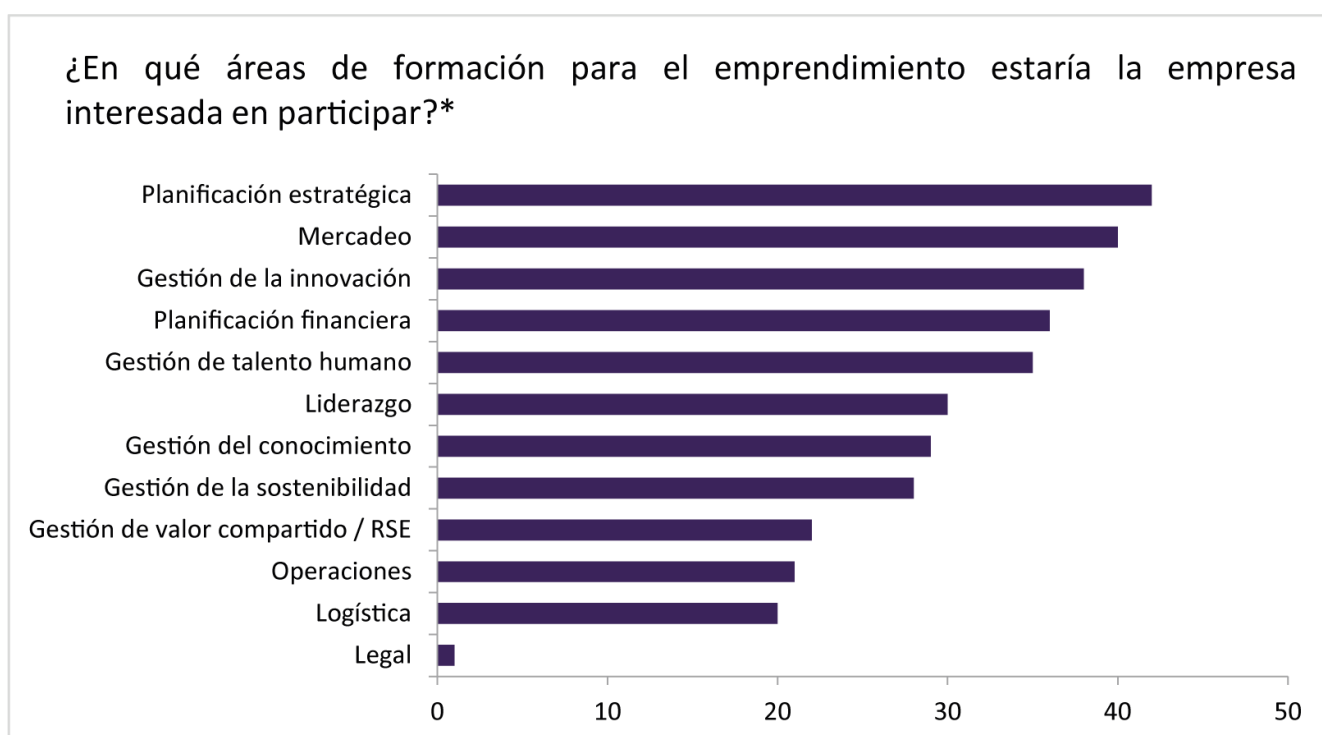


*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Formación para el emprendimiento

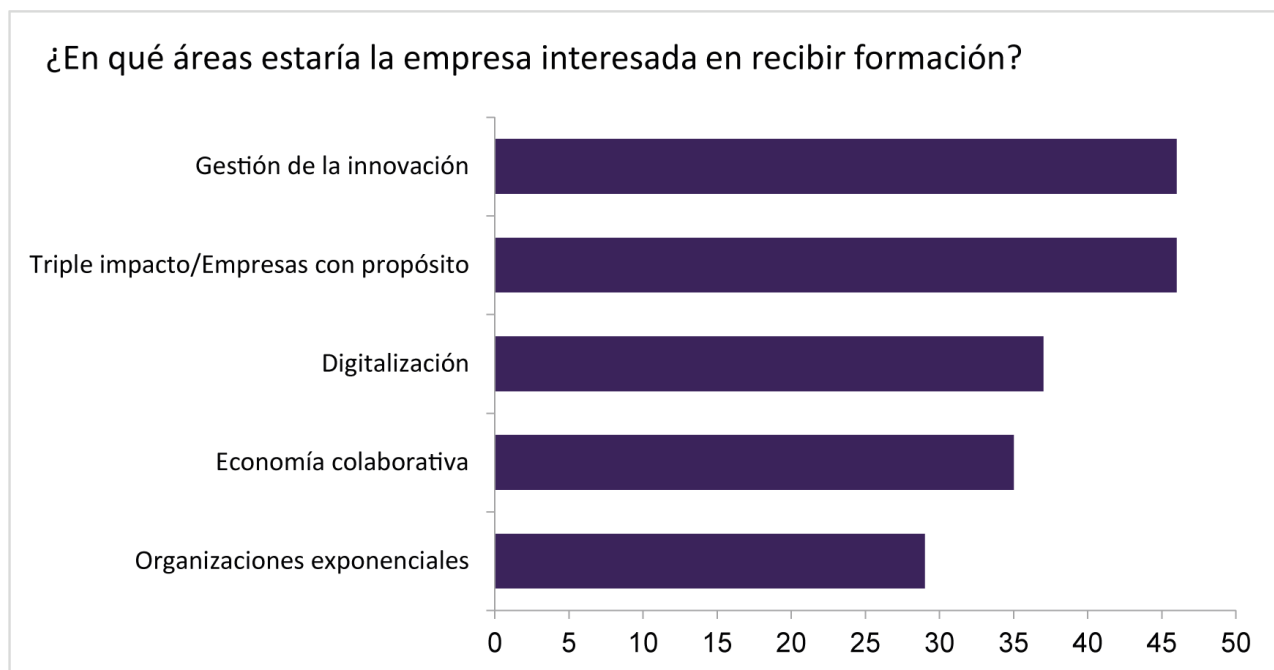
Las empresas manifiestan su interés en participar en programas de formación para el emprendimiento, especialmente en las áreas de planificación estratégica, mercadeo, gestión de la innovación, planificación financiera, gestión de talento humano, liderazgo y gestión del conocimiento, entre otros. Manifiestas, además, su interés en recibir formación en triple impacto/empresas con propósito, gestión de la innovación, digitalización, economía colaborativa y organizaciones exponenciales.

Gráfico 43. Áreas de formación de la empresa (oferta)



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 44. Áreas de formación de la empresa (demanda)

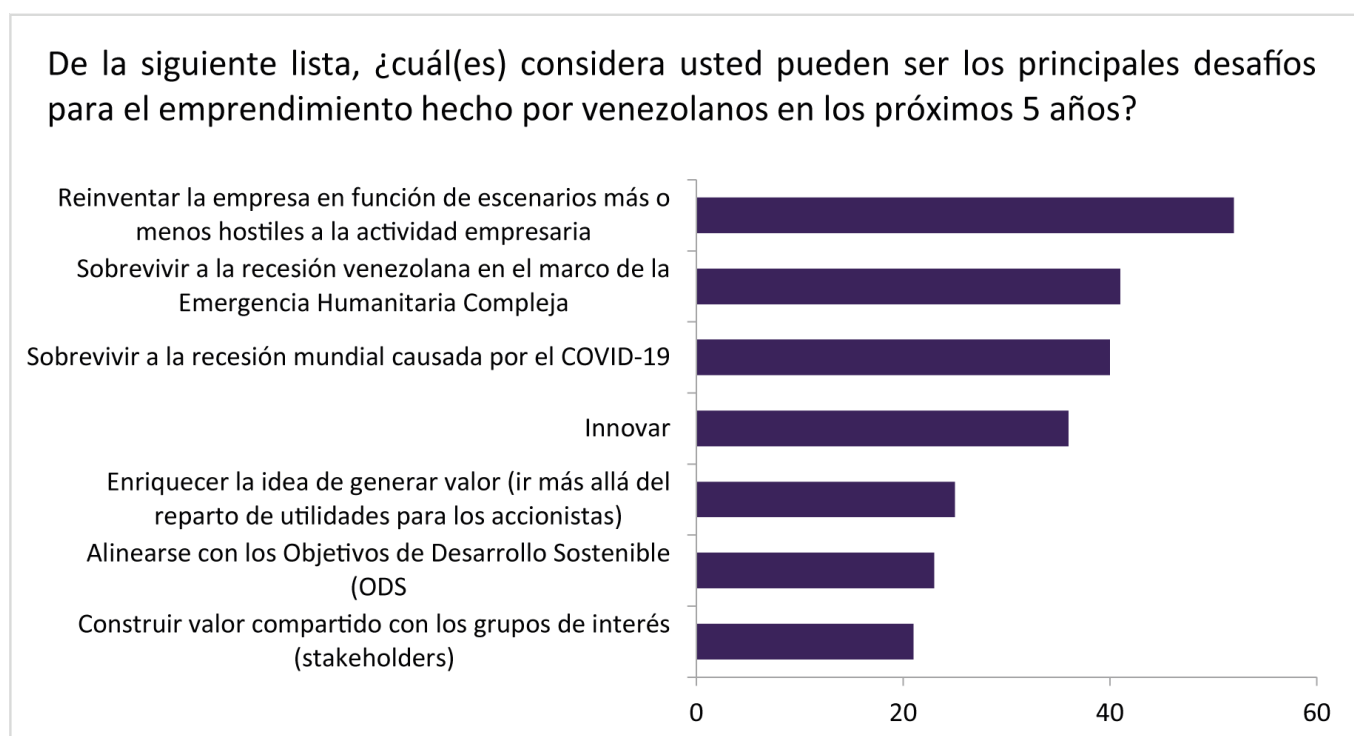


Fuente: Elaboración propia.

Desafíos para el emprendimiento hecho por venezolanos

En este aparte se indaga sobre lo que se considera, son los principales desafíos para el emprendimiento hecho por venezolanos, en los próximos 5 años. Los encuestados consideran que, en orden decreciente, el principal desafío es reinventar su propia empresa en función de escenarios, considerando un escenario tendencial (en caso de que no haya grandes cambios de la situación), un escenario pesimista (agravamiento de la situación) y un escenario optimista (mejoramiento de la situación); seguido de: sobrevivir a la recesión venezolana en el marco de la Emergencia Humanitaria Compleja, Sobrevivir a la recesión global post Covid-19, e innovar.

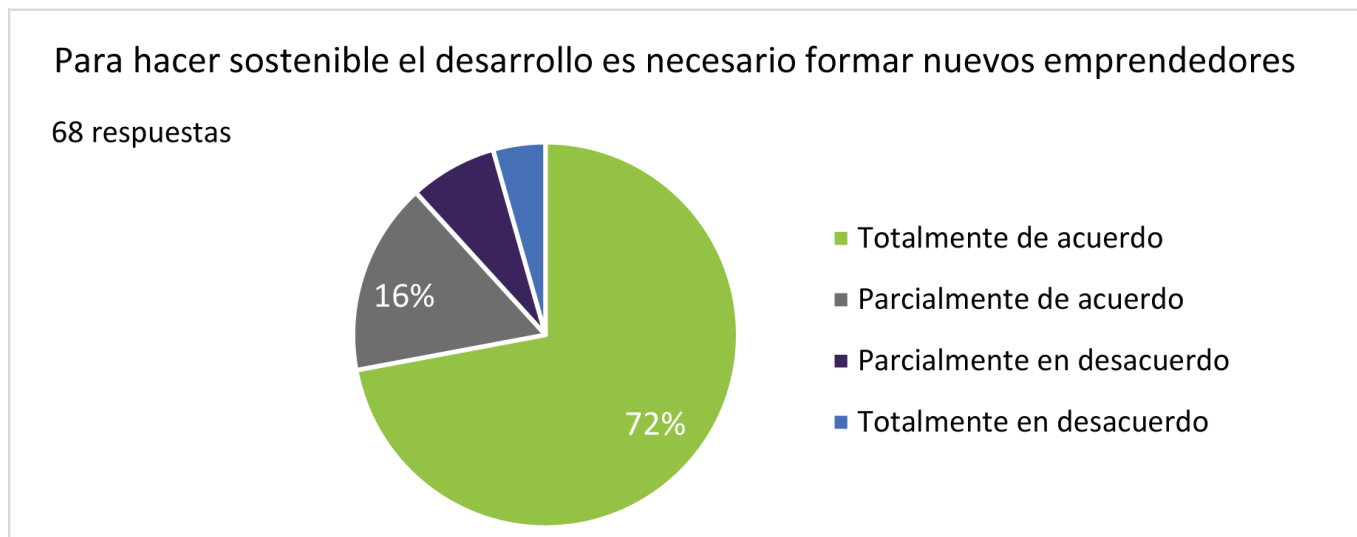
Gráfico 45. Desafíos: Principales desafíos para el emprendimiento venezolano



*La pregunta permite respuesta múltiple. Fuente: Elaboración propia.

Se les preguntó mediante una escala en donde las puntuaciones representan: 4 "totalmente de acuerdo", 3 "parcialmente de acuerdo", 2 "parcialmente en desacuerdo" y 1 "totalmente en desacuerdo" el grado de acuerdo con un conjunto de premisas para contextualizar una agenda estratégica para el emprendimiento. Los acuerdos remarcables se ubican en: "para hacer sostenible el desarrollo hay que formar nuevos emprendedores" (muy de acuerdo), "la reindustrialización de Venezuela debe hacerse con lógicas de la IV Revolución industrial" (de acuerdo/muy de acuerdo); "la diáspora puede aportar grandes beneficios a la reindustrialización del país" (de acuerdo/muy de acuerdo).

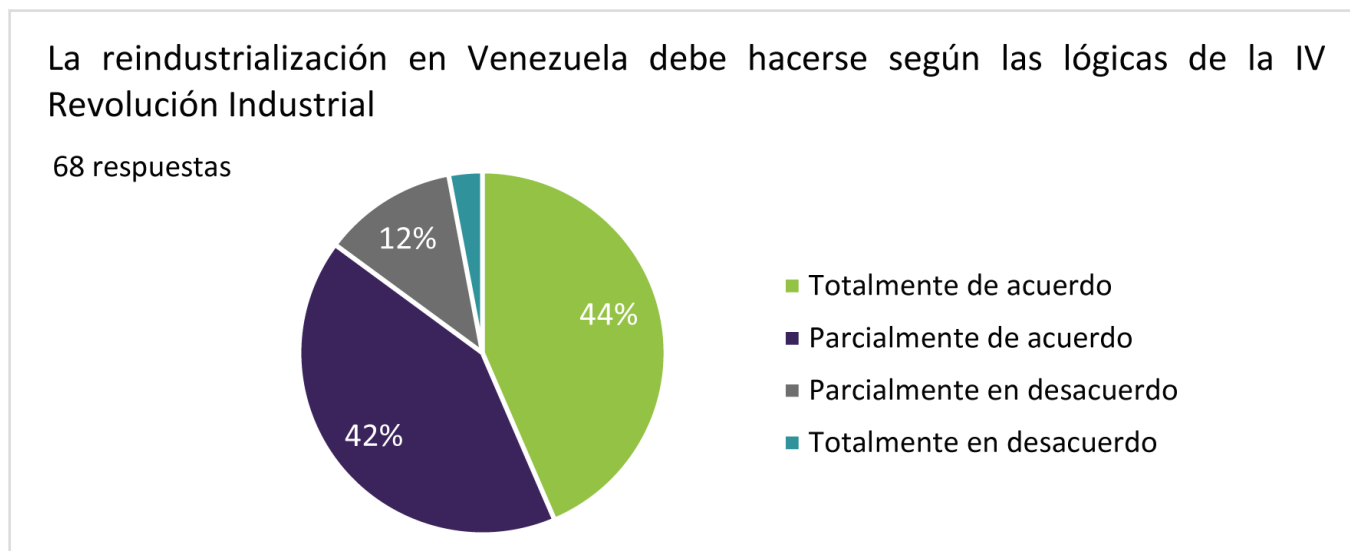
Gráfico 46. Desafíos: Formar nuevos emprendedores



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

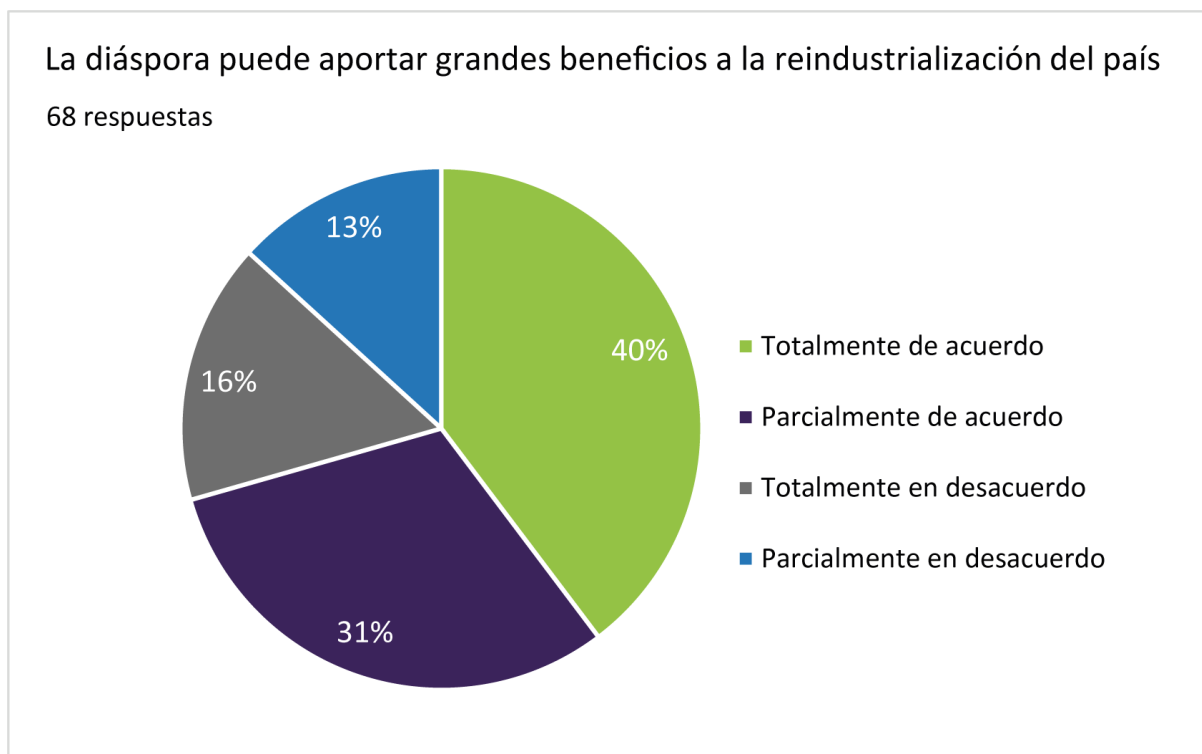
Gráfico 47. Desafíos: Reindustrialización



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

Gráfico 48. Desafíos: Aporte de la diáspora



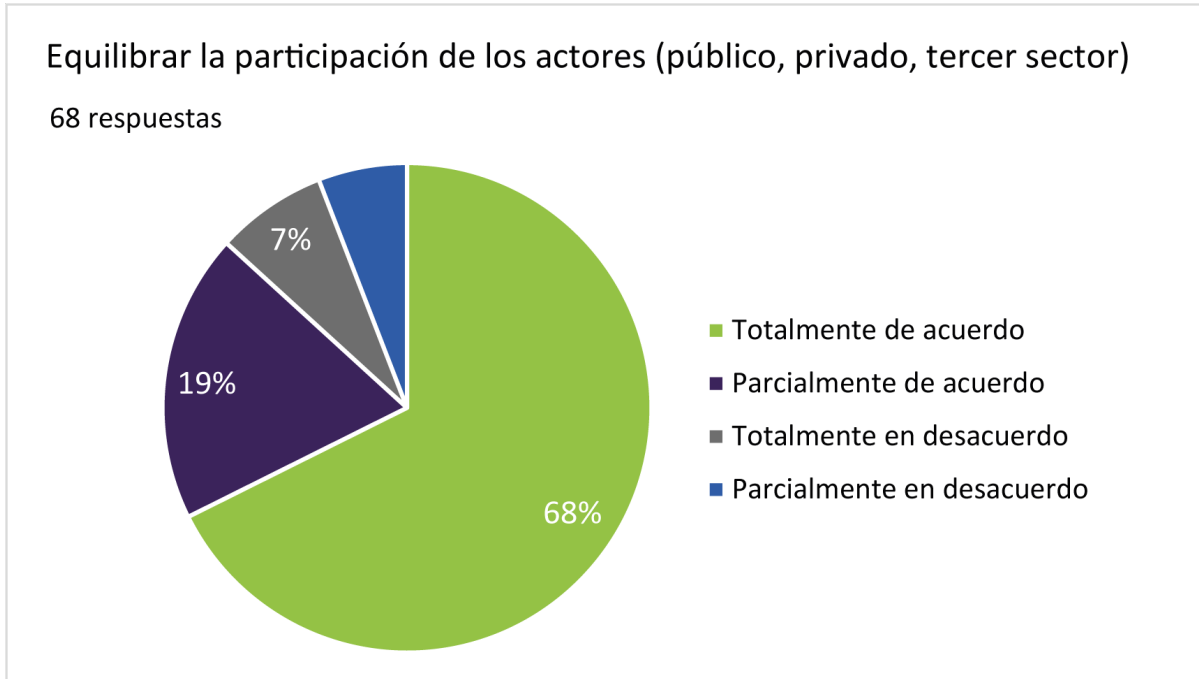
Fuente: Elaboración propia.

Si bien, la mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo/de acuerdo), hay un volumen importante de entrevistados que manifiestan desacuerdo (totalmente en desacuerdo, en desacuerdo), lo que podría entenderse como cierto grado de escepticismo frente a la posibilidad de aportes de la diáspora en la reindustrialización del país.

Aspectos a considerar para una agenda estratégica

Y para la formación de una agenda estratégica para el emprendimiento, los acuerdos remarcados son: "equilibrar la participación de los actores, público, privado, tercer sector" (acuerdo/muy de acuerdo); "vincular la agenda a escenarios y prospectiva" (acuerdo/muy de acuerdo); "despolarizar y despartidizar la agenda" (acuerdo/muy de acuerdo); "garantizar gobernabilidad, transparencia y rendición de cuentas" (muy de acuerdo); "garantizar el aprovechamiento de la curva de aprendizaje" (de acuerdo/muy de acuerdo); y "conformar cadenas de valor complejas en los productos/servicios de distribución interna y de exportación" (de acuerdo/muy de acuerdo).

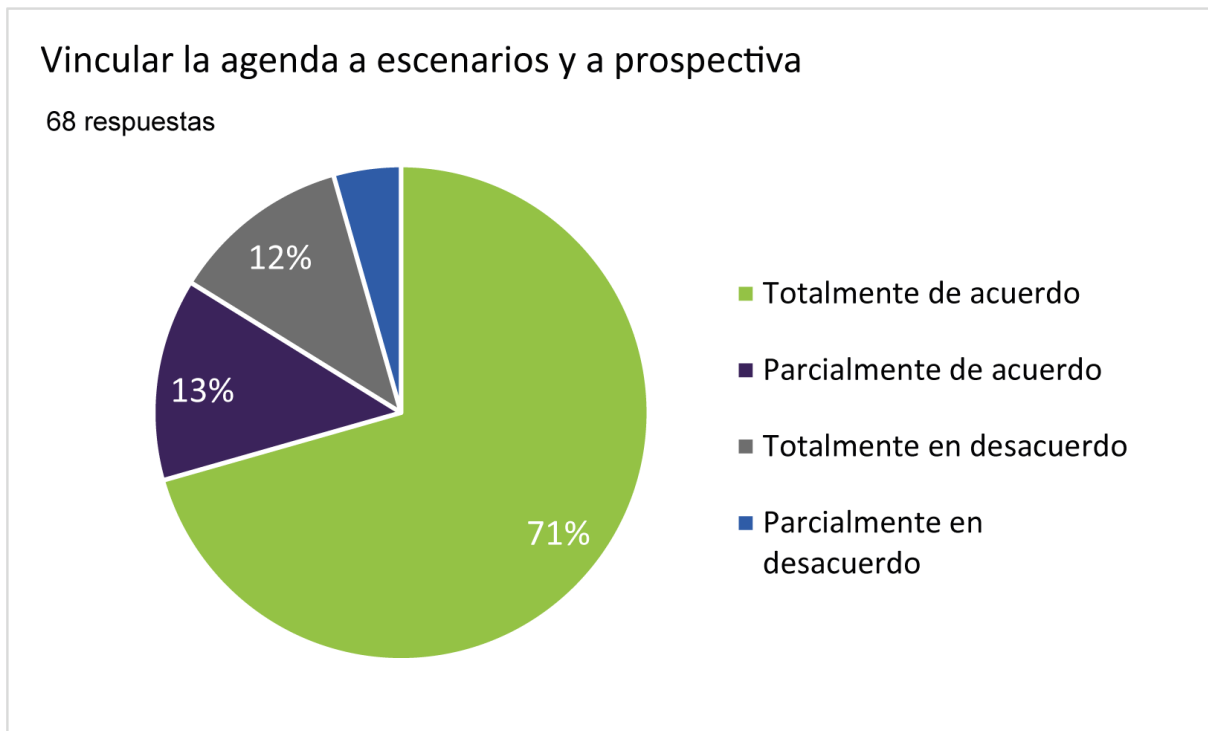
Gráfico 49. Agenda estratégica: Equilibrio de los actores



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

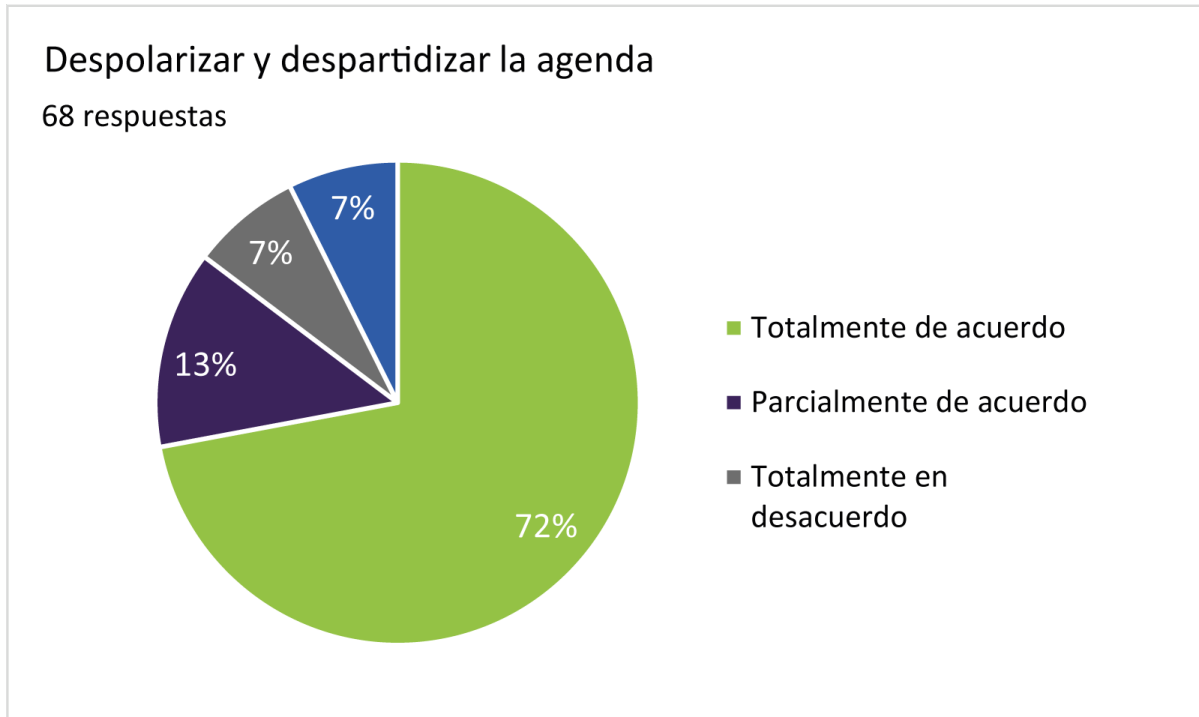
Gráfico 50. Agenda estratégica: Escenarios y prospectiva



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

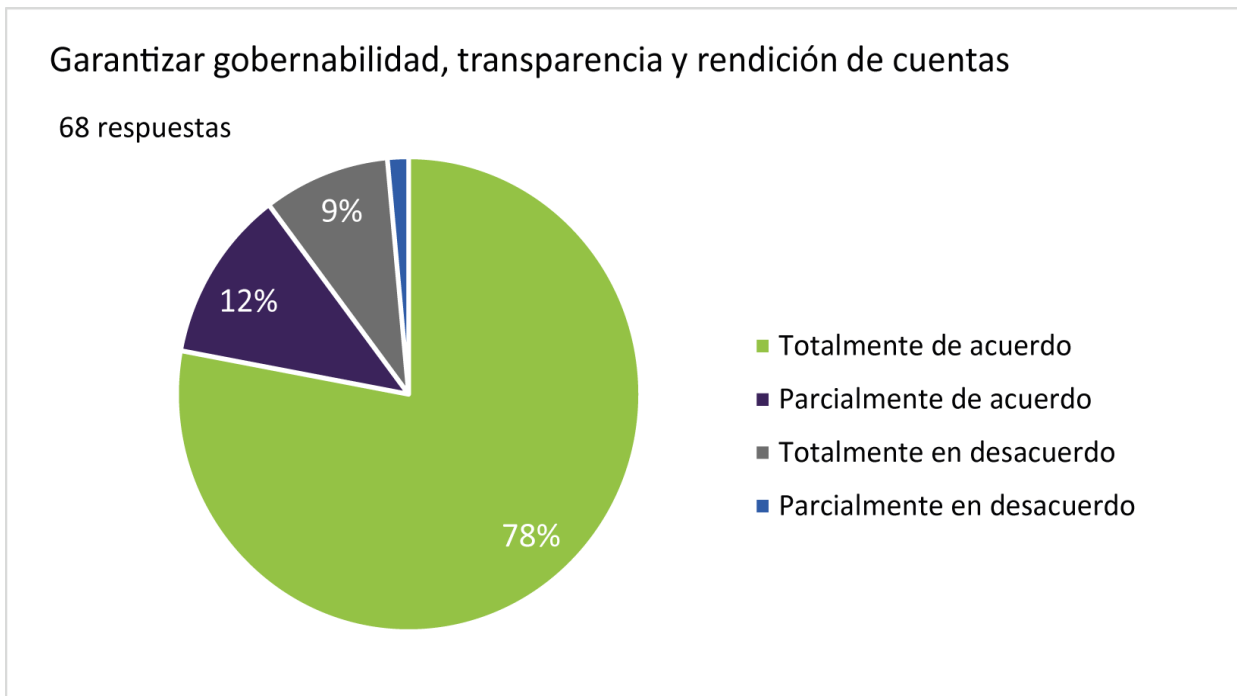
Gráfico 51. Agenda estratégica: despolarización



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

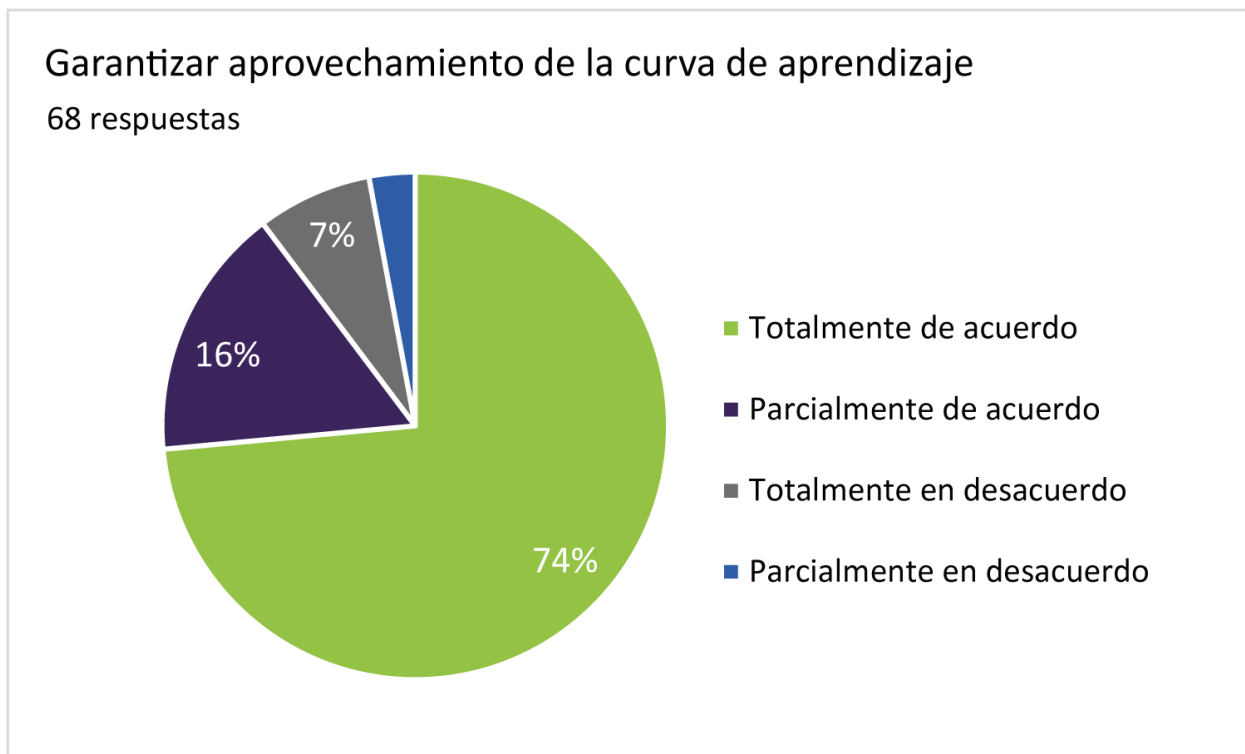
Gráfico 52. Agenda estratégica: gobernabilidad, transparencia y rendición de cuentas



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

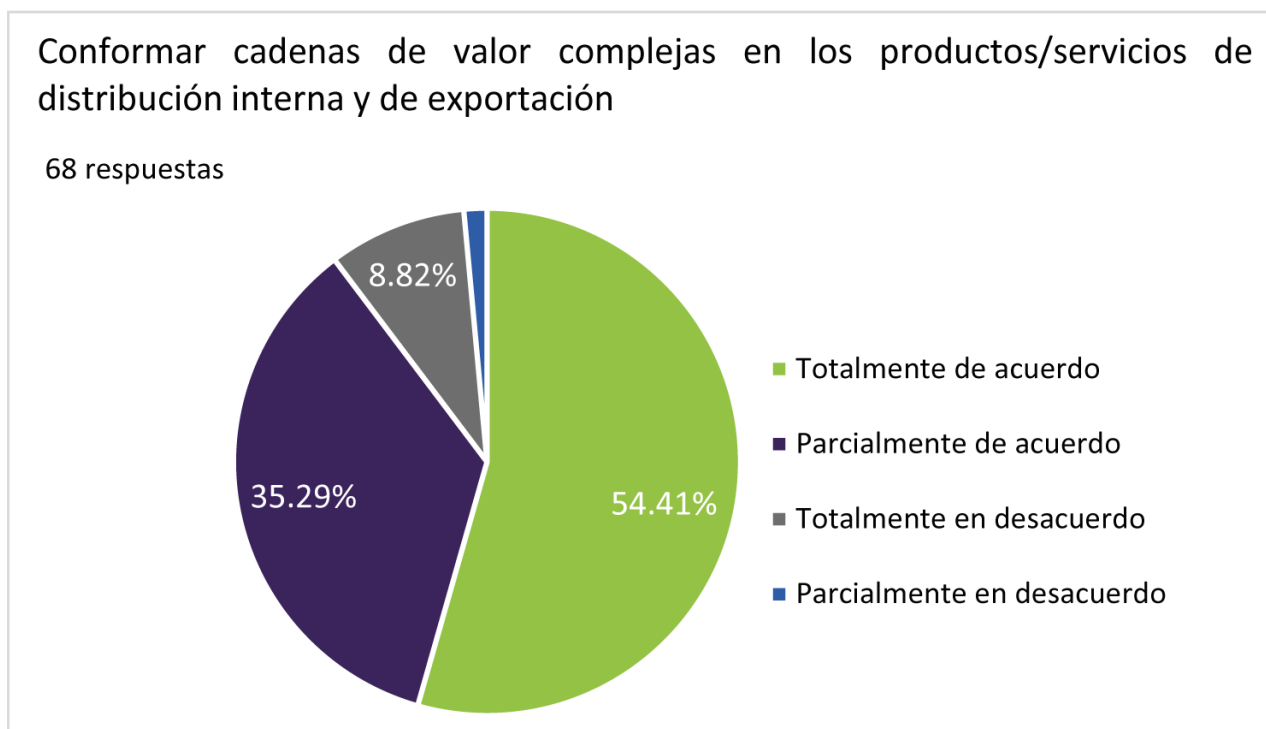
Gráfico 53. Agenda estratégica: curva de aprendizaje



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

Gráfico 54. Agenda estratégica: cadenas de valor complejas



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de los entrevistados muestran una percepción favorable a la premisa (muy de acuerdo / de acuerdo).

En el marco de esta investigación se realizaron entrevistas a informantes clave vinculados al ecosistema de emprendimiento, para caracterizar algunos aspectos clave del contexto del emprendimiento venezolano, y sistematizar aportes para una agenda estratégica para el emprendimiento. Ellos son:

- Ricardo Cusanno. Presidente de Fedecámaras.
- Dunia de Barnola. Presidente de Venezuela Competitiva, de la Universidad Corporativa de Sigo y representante para Venezuela de la Global Entrepreneurship Network (GEN).
- Gustavo Pulido. Presidente de la Bolsa de Valores de Caracas
- Ana Carolina Crespo Carruyo. Directora Ejecutiva de la Asociación Civil de Desarrollo Institucional (Fedecámaras) y de la Cámara Venezolana de Farmacias.
- Fátima Da Silva. Gerente de Proyectos de la Corporación Parque Tecnológico de Sartenejas de la Universidad Simón Bolívar.
- Edwin Ojeda. Coordinador del programa Emprende del Instituto de Estudios Superiores de Administración.
- Luz Aimara Morales: directora del Centro de Innovación y Emprendimiento de la Universidad Católica Andrés Bello.

La hostilidad compleja del entorno

Nuestros entrevistados coinciden en describir el entorno del emprendimiento venezolano actual, como de gran hostilidad, y ello coloca al emprendedor venezolano en situación de supervivencia. Barnola destaca tres características de esta complejidad: la altísima incertidumbre, la inexistencia de un contexto previsto para el apoyo y acompañamiento de la iniciativa emprendedora naciente y la presión de los altísimos costos de insumos como de procesos y de trámites y de procesos conexos al emprendimiento en sí mismo. Además, señalan que esta situación se agrava para los emprendimientos de base, no solo por una mayor exposición a la inflación, sino porque la capacidad de resistir en forma sistémica es corta, como las cadenas de valor que generan.

“El emprendimiento de base está muy encapsulado y con poca distribución a lo largo de la cadena, por lo cual el conocimiento suele estar muy concentrado en la misma persona que diseñó y está produciendo cobrando, facturando y generando las adaptaciones por las exigencias del entorno. En el caso de los emprendimientos más sofisticados hay una concentración mayor de conocimiento, pero en términos generales, no estamos hablando de un ecosistema emprendedor en el cual se generen procesos de agregación de valor en cadenas amplias en las cuales un foco de emprendimiento se encargue de un tipo de procesos que a su vez alimentan otro sector de la cadena que a su vez se convierten en insumo y a su vez agregan conocimiento en otra y así se construyan cadenas más extensas, más largas que vayan agregando valor en distintos segmentos de la sociedad. Nuestro emprendimiento es bastante plano en términos de la cadena y muy concentrado, estamos recién aprendiendo a trabajar bajo esa mirada de un ecosistema en la cual se integren diversos sectores. Clusters, eso es algo que recién está comenzando acá y aun no es de las características que puedan hacer a nuestro ecosistema más fuerte” (Barnola, 2020: comunicación personal).

Por otra parte, Crespo analiza la incidencia de factores estructurales socio económicos del entorno, en el cambio de estrategias de los emprendedores ya de por sí incrementalistas antes que planificadores.

“Migración: pérdida de capital humano calificado a todo nivel, en todos los grupos etarios; pérdida de escolaridad: no solamente perdimos capacidades ya ganadas en personas formadas, sino que cada vez hay menos incentivos para que las personas continúen sus programas de formación. Ante la presencia de mecanismos de riqueza fácil o ante la presencia de ese sentimiento de ‘por qué me voy a forzar si puedo tener tres doctorados y ganar sobre lo mínimo o sencillamente no tengo un espacio donde construir o me voy a ir’ ha hecho que se pierda el incentivo para capacitar. Esto nos ha dejado una creciente cantidad de personas toderas, con escasamente bachillerato concluido o primeros semestres de la universidad dando al traste la masificación de la educación y aumentando las desigualdades. No hay elementos que permitan ni el resguardo de la clase media, dejando a la sociedad partida en dos no solo en credo político, sino en acceso al ingreso y eso desde mi perspectiva es reproductor de deserción cívica y de deprivación relativa en algunas generaciones, en las otras es deprivación absoluta.” (Crespo, 2020: comunicación personal).

Estrategias de resistencia de los emprendimientos venezolanos

Nuestros entrevistados destacan algunas estrategias de resistencia que los emprendedores realizan para defender sus emprendimientos de la hostilidad del entorno. Ricardo Cusanno advierte la necesidad de ser muy ágiles en la toma de decisiones, a la vez que señala que esta necesidad varía según el nivel de riesgo en el sector donde este emprendimiento se realiza.

“Obviamente el sector alimento sigue siendo un sector de alta rotación de capital, pero mientras los atavismos ideológicos de las políticas públicas siguen dominando algunas decisiones, en los últimos 18 meses hemos visto algunos cambios que pensamiento y algunas libertades que son más taparse un ojo que estructurales: hay una apertura hacia la exportación, se aceptó la dolarización... El sector inmobiliario también, dependiendo de para qué es la inversión (Cusanno, 2020: comunicación personal).

La agilidad para adaptarse lleva a dejar de planificar para el mediano y largo plazo. Edwin Ojeda sostiene que en ello la característica es “mantener inventarios mínimos, más preocupación por el flujo de caja, no hace falta explicar el contexto de hiperinflación agravado con el covid. Una cifra: si antes se planificaba a seis meses, ahora es a tres y luego a uno. (Ojeda, 2020: comunicación personal).

La preocupación por el flujo de caja puede llevar a los emprendedores a pivotar su emprendimiento de manera radical. Barnola apunta hacia “una importante migración de la naturaleza esencial hacia cualquier otro tipo de producto o servicio y que les permita monetizar y generar ingreso. Ante la pérdida de viabilidad, emprendimientos de manufactura, de confección, de artesanía, han perdido muchísimo mercado y se están moviendo a servicios que les permitan a las personas resolver las urgencias de esta coyuntura particular, muchos migran a delivery o a intermediar en cadenas de comercialización de otras empresas grandes (Barnola, 2020: comunicación personal).

En este aspecto coincide Aimara Morales cuando sostiene que:

Cada vez más la gente tiende a servicios aprendizaje de la propia dinámica. Antes era una recomendación, pero ahora surge de manera más marcada. Todo lo que implique concentración de personas, movilización, diseño de servicios, en algunos casos cambiar al delivery como medio de distribución. “La gente se reinventa, la crisis es una oportunidad, depende de lo que tienes para ofrecer. El que tiene un poquito de formación y puede tener acceso a medios informativos es distinto. No es fácil adaptarse a las nuevas condiciones, Sin embargo, el principal motor nuestro es la necesidad. (Morales, 2020: comunicación personal).

La formación del emprendedor y la capacidad de agregar valor son un factor diferenciador a la hora de implementar estrategias de resistencia eficaces. Barnola sostiene que, en el emprendimiento sofisticado, con modelo de negocio más complejo:

“La estrategia fundamental es apalancarse en la identificación de nichos específicos de necesidades que se abren en el mercado a partir de las carencias específicas y al identificar el nicho y la carencia desarrollar soluciones particulares que agreguen valor. Esto hace que sean emprendimientos que siempre tienen un espacio para generar productos que agreguen valor, pero su valor esta circunscrito a las carencias y a las limitaciones. Un ejemplo: el laboratorio de soluciones tecnológicas vinculadas al sector financiero (carencia de efectivo, doble moneda, la inhabilidad del sistema bancario para atender los requerimientos de sus clientes a partir de las restricciones legales, plataformas y pasarelas de pago). Esta es una estrategia clave. (Barnola, 2020: comunicación personal).

Por su parte, los emprendimientos de base tecnológica, por cuanto que son más sofisticados en su modelo de negocios, encuentran nichos con una relativa mayor facilidad. Fátima da Silva destaca en esa línea a emprendimientos en el área de 3D que siguen atendiendo necesidades de generar productos en impresión 3D: autopartes, requerimientos de material pop, que dada la pandemia incluso han liderado iniciativas de networking con otros impresores en 3D, con reconocimiento internacional.

“Muchos de los emprendimientos como están basados en tecnología y además tienen una visión más global lo que están haciendo es reenfocando el mercado, lanzando hacia afuera más que a Venezuela, eso les está permitiendo superar en parte esta situación porque no tienen un mercado solo venezolano sino tienen un mercado de baja escala en otros países y están comenzando a penetrarlos, para equilibran las ventas” (Da Silva, 2020: comunicación personal).

Da Silva describe a partir de su experiencia en el Parque Tecnológico de Sartenejas, que hasta ahora han logrado migrar modelos basados en tecnología y teletrabajo.

“Tomamos resultados de investigación y desarrollo aplicado de la universidad y de otras, y tratamos de convertirlos en tecnologías, productos y servicios; tratamos de introducirlos al mercado bajo modelos de negocio que generen regalías para los involucrados tanto en universidades como en parque como los inventores. Cuando el resultado es suficientemente maduro en alianza estratégica con socios aliados terminar en un emprendimiento, generar contratos basados en propiedad intelectual (patentes, propiedad intelectual, derechos de autor). Lo que estamos es trabajando duramente en articular, dentro y fuera de Venezuela.

La USB está acudiendo a su diáspora y lo está haciendo a través de sus fundaciones y nuestra cartera de tecnologías identificadas como escalables las estamos mercadeando a través de embajadores que son expertos en temas de comercialización de tecnologías o personas que tienen contactos que han tejido redes o están dispuestas a apoyarnos para encontrar oportunidades de alianza, de financiación, de sociedades para sacar adelante esos proyectos y es en parte una de las cosas que les ofrecemos a los emprendedores. Tenemos una pequeña red de inversionistas ángeles, acudimos a nuestros ángeles, identifiquen oportunidades para nuestros emprendedores y proyectos” (Da Silva, 2020: comunicación personal).

Relaciones con el estado

Nuestros entrevistados acotan lo difícil que resulta la relación del empresariado con el estado venezolano actual. Cusanno, en su condición de presidente de la central patronal, no obvia que “hoy, lo que camina en Venezuela es exclusivamente sector privado. Hay relación formal, facilidad por afinidad ideológica o política con el estado, pero no hay una política pública. (Cusanno, 2020: comunicación personal).

Crespo caracteriza la relación en términos de permisería, lobby y licencia para operar:

“En Venezuela la relación del estado con el capital privado es de desconfianza mutuamente aprendida y en algunos casos en contra de la libre iniciativa y el capital. Hay algunos emprendimientos fancy y otros, más bien artesanales, que son aquellos que provienen de los programas de formación de las misiones, que no es que están siendo promovidos formalmente por el estado, más allá del beneficio de imagen. Al final del día, cuando no hay equilibrio entre los actores, la relación es asimétrica y en algunos casos unidireccional.” (Crespo, 2020: comunicación personal).

En ello concuerda Ojeda cuando señala la ausencia del Estado en las iniciativas de construcción del ecosistema nacional de emprendimiento:

“Hace algunos años se hizo una propuesta para una ley de emprendimiento, me consta que hubo reuniones con actores políticos, pero todo quedó en propuesta. Institucionalmente, más allá de la burocracia tradicional, si uno ve el estado en sus diferentes dimensiones, hasta hace algunos años existían algunas vinculaciones. Programas municipales de promoción como Baruta emprende, o la política de promoción del emprendimiento que en el pasado llevó la gobernación de Lara; con los cambios políticos creo que eso ya no existe. Lo más cercano es la promoción de los Food Truck” (Ojeda, 2020: comunicación personal).

Cultura de emprendimiento

Nuestros entrevistados destacan la existencia de una valoración social positiva al emprendimiento, no tanto al empresariado formal, cierta proclividad que presenta rasgos que combinan la resiliencia personal de los emprendedores con la capacidad de adaptarse a la contingencia de manera innovadora.

Dunia de Barnola ubica en la diversidad cultural gestada a partir de las inmigraciones a Venezuela a todo lo largo del siglo XX una causa del prestigio del emprendedor.

“Todos los monitores que analizan el perfil del emprendimiento en Venezuela han mostrado que el venezolano tiene las competencias para emprender, muchas de ellas están presentes. Hemos sabido preservar la figura del emprendedor que es muy bien recibido y aceptado, y últimamente más como caja de resonancia de una sociedad global que en este momento está volcada hacia el emprendimiento, de allí viene la renovación hacia la próxima era, que ya estamos viviendo para todo el planeta” (Barnola, 2020: comunicación personal).

Otro tanto afirma Gustavo Pulido:

“Podemos decir que el emprendedor venezolano ha mostrado una gran capacidad para adaptarse a las circunstancias adversas. Observamos su capacidad para crear formulas innovativas, inusuales, que incluso son consideradas atípicas y que las circunstancias que vive el país han hecho brotar, han hecho nacer. En el mercado de valores concretamente, observamos casi a diario productos con características novedosas que no se recogen en libros de texto, que no se enseñan en las universidades, pero que han nacido de las circunstancias a la que están expuestos los empresarios venezolanos, y estas son muestra de la capacidad inagotable de adaptación y de supervivencia del empresario venezolano”. (Pulido, 2020: comunicación personal).

La valoración, no obstante, es aspiracional, en medio de la necesidad y de la hostilidad del entorno. Aimara Morales caracteriza las motivaciones para emprender en el emprendimiento de base:

“Nosotros en la propuesta de formación nos ha tocado sobre todo acompañar al profesional que quisiera lanzarse del mercado bajo relaciones dependencia a un negocio propio. Se evidencia mucho temor, porque es gente que desearía poder vivir de su trabajo, pero que emprende por necesidad. Estos pequeños emprendedores pueden ser la nueva empresariedad más adelante: que tu sueñes y apuestas a un proyecto. Ahí hay un tema de cultura. Pero tal y como lo describe Mc Leland, donde las variables sean las necesidades de poder, aspiración, realización, a mí no me queda claro que haya ese deseo en la persona que emprende, no hay una perspectiva de autorrealización. Piensa en los Mendoza, en el legado, en construir algo: el venezolano no está manejando el emprendimiento en esos términos, y el acompañamiento es para minimizar la tasa de fracaso. El venezolano es más de lanzarse que de prever, confía en su olfato, en la manera de hacer las cosas (modelo familiar). Yo no veo tanto a los emprendedores nuestros. Cuando piden una asesoría de finanzas no pasan de un cálculo de costos. Formarse para no aprender solo del ensayo y el error. Primero una formación en innovación y emprendimiento y después la asesoría.” (Morales, 2020: comunicación personal).

Da Silva concuerda en que tal vez los rasgos positivos del emprendedor venezolano no sean suficientes para mejorar su curva de aprendizaje:

“Ese mismo hecho de ser arriesgados, de ser lanzados nos hace ser muy informales y no sistematizamos, no documentamos y vamos aprendiendo porque nos lanzamos, fallamos, nos paramos, y así vamos avanzando. No temerle al fracaso trae una mala costumbre: como vaya viniendo vamos viendo; no nos detenemos a pensar, a concluir y a encontrar los porqués y como no sabemos por qué entonces nos volvemos a equivocar, volvemos a fracasar. Hace falta una cultura de repensarse y entender qué fue lo que se hizo bien o mal.” (Da Silva, 2020: comunicación personal).

Oportunidades de innovación

Nuestros entrevistados identifican oportunidades de innovación para los emprendimientos venezolanos, precisamente, en la gravedad del deterioro de los temas del desarrollo; en la tecnología (Dunia de Barnola menciona la aplicación de tecnologías para el desarrollo agrícola, para la producción de alimentos la optimización del acceso a servicios básicos); en la innovación social, el tema energético, el sector salud: "Donde hay más y mejores espacios de organización y aprendizaje, para poder validar donde están las personas que se están formando para tener las herramientas fundamentales que les permita convertir el conocimiento en innovación válida" (Barnola, 2020: comunicación personal)

Crespo destaca que el marco de la pandemia ha acelerado la innovación como recurso para la supervivencia del negocio en marcha.

"He visto a empresas grandes incluir elementos de innovación en prestadores de bienes y servicios prioritarios (medicamentos y alimentos) está el Delivery, el desarrollo de medios de pago, las Cuentas de resguardo en dólares, las plataformas similares a pago móvil, pero en divisas, la criptomoneda. Se ha implementado la innovación como mecanismo para mantener los negocios funcionando, aunque no ha habido tiempo para la adopción de los cambios, acostumbrados, como estábamos, a grandes pisos de venta y a una gran experiencia de compra tuvimos que migrar al delivery. No era lo usual hace un año. (Crespo, 2020: comunicación personal).

Da Silva, por su parte, señala como innovaciones resaltantes, el aprender a trabajar colaborativamente y complementariamente, las formas de asociación y los modelos de negocio.

"Yo te diría que los emprendimientos venezolanos de verdad son globales y se ajustan y los venezolanos son perseverantes, se levantan y siguen adelante y cambian, mutan y se adaptan y se ajustan a los distintos entornos. Por supuesto, no puedo generalizar completamente, pero los que conozco son así y por eso creo que son exitosos y tienen mucha facilidad para hacer networking y han aprendido en el tiempo o a asociarse, a no querer ser dueños del 100% de la torta sino a compartir esa torta para lograr el éxito, porque es preferible ser dueños de un porcentaje de algo que dueños del 100% de nada." (Da Silva, 2020: comunicación personal).

Gustavo Pulido destaca la innovación en la búsqueda de capitales de inversión, desde su experiencia en una bolsa de valores que sirve al mercado primario:

"En el mercado de valores, las empresas acuden en busca de capitales haciendo uso de instrumentos novedosos, tales como instrumentos representativos de deuda con cupones, o acudiendo a fórmulas que estaban en desuso como la oferta pública de acciones en sociedades en promoción. Lo que observamos en realidad en el mercado es cómo existe esta capacidad de innovación. Yo creo que al empresario venezolano no se le puede pedir más innovación, y en el mercado de valores que está sometido a una situación inédita, soluciones inéditas e innovadoras". (Pulido, 2020: comunicación personal).

Redes y comunidades

Indagamos sobre las redes y comunidades que los entrevistados recomendarían, para que los emprendedores se incorporen. Dunia de Barnola apunta hacia iniciativas como los startups week; el movimiento Caracas emprende que ya incorpora a más de 70 organizaciones; las actividades de la Global Entrepreneurship Network (GEN).

“Lo primero que puede hacer un emprendedor venezolano es estar al tanto de estos eventos de articulación, participar, pero lo más importante es que concentra a muchos actores en agendas específicas puntuales que permiten que el emprendedor se ubique. Programa emprende IESA, PTS, Sigo, emprendimiento femenino, AME, aliadas en cadena, opción Venezuela, Fundación Ideas. Muchísimas trabajando en muchos temas y sectores a lo largo y ancho del país” (Barnola, 2020: comunicación personal).

Edwin Ojeda plantea aunar esfuerzos para refundar el Ecosistema Nacional de Emprendimiento; que las universidades formen redes de emprendedores; señala la conformación de la Comunidad B de Venezuela, en interdependencia con Sistema B internacional; la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE), las nuevas cámaras de negocios (cerveceros artesanales, blockchain).

Por su parte, Gustavo Pulido destaca la importancia de la gremialización, tanto empresarial como profesional:

“Lo recomendable es acudir siempre a la organización gremial correspondiente, eso comenzará a tejer una red gremial importante, la unión siempre da fortaleza al sector. También es bueno que cada área dentro de la empresa cree esa red de contactos entre profesionales. En el ámbito jurídico existen ciertos grupos, instituciones, por ejemplo, que se dedican a promover lo que son los medios alternativos de resolución de conflicto, medios de conocimiento, intercambio, fortaleza. En el área de la contabilidad hay organizaciones donde hay un fructífero intercambio de conocimientos que va a redundar en beneficio de la empresa. En el sector financiero también. La bolsa de valores ha creado el Instituto Venezolano de Mercado de Capitales donde se promueve el intercambio de conocimientos, la promoción del mercado y a formación de personal para el mercado de esta área del sector financiero. Las redes gremiales y profesionales son una fuente infinita de fortalezas para el empresario”. Pulido, 2020: comunicación personal).

Capital de inversión

Sobre este tema, de importancia capital para el desarrollo de los emprendimientos venezolanos, dada su escasez, indagamos sobre cuáles serían los aspectos clave a desarrollar para poder acceder a capitales de inversión dentro y fuera del país.

Ricardo Cusanno señala que al capital privado extranjero hay que convencerlo de las oportunidades de la realidad venezolana, pero principalmente, el venezolano tiene que convencerse de que es una posibilidad.

Al capital hay que mostrarle que sí, que estamos mal, que tenemos una problemática extremadamente compleja pero el país no se está cayendo, es un país de contrastes. En este momento hay mucha consultoría de cómo levantar capitales, estructurar, asistencia. Pero todavía no está en el imaginario colectivo esa información, esa idea.

Tú hablas con un chamo en Colombia y probablemente tenga una mejor visión de cómo levantar capital, eso en Venezuela es algo que todavía no es muy profundo en el pensamiento natural de un emprendedor. Y entre otras cosas porque los sistemas formativos no han profundizado en eso y es una barrera a romper". (Cusanno, 2020: comunicación personal).

Hay allí una curva de aprendizaje que demanda, sobre todo en los emprendimientos de base. Dunia de Barnola señala que la gran mayoría de los emprendimientos venezolanos tienen un largo camino que recorrer para entrar en un estatus de ser potenciales recipientes de aportes de capital de riesgo capital de inversión importantes.

Asimismo, identifica tres brechas que el emprendedor venezolano tiene que cerrar, la primera, la de su formación: "hay que cerrar la brecha de formación y capacitación de nuestros emprendedores para que tengan la solidez necesaria para enfrentar los retos que se le van a plantear a la hora de optar por capital de riesgo, o un fondeo vía inversionistas ángeles o de cualquier otro tipo"; la segunda, la de la mirada al negocio: "La mayoría de nuestros emprendedores son productocéntricos, conocen muy bien el producto que hacen, pero no tienen el conocimiento necesario para visualizar su emprendimiento desde la perspectiva del negocio, deben poder tener potencial de escalabilidad y de expansión que siempre va a pedir un inversionista; y una tercera brecha: "la de la consolidación de productos con verdadero valor agregado, vinculados a elementos tecnológicos, que cumplan la promesa de la escalabilidad y de la expansión y del crecimiento sostenible del emprendimiento como tal. Para que nuestros emprendimientos puedan ser competitivos." (Barnola, 2020: comunicación personal)

La oferta institucional de financiamiento, muy golpeada por la crisis multifactorial venezolana, también mira el surgimiento de iniciativas. Ana Crespo destaca la apertura de la bolsa de valores, el rumor de la apertura de la bolsa agropecuaria para empresas pequeñas, es un mecanismo para obtener financiamiento en Bs, lo cual eventualmente lleva a tener que buscar financiamiento en moneda dura fuera de la economía nacional: "te toca buscar un comodín". También destaca alternativas de financiamiento fuera, sea por Joint Venture, por capitales ángel, "incluso he visto cosas de crowdfunding o meshfunding, como Uriji; hay mecanismos creativos que están surgiendo, pero por voluntad de los emprendedores, por identificar el nicho, no porque existan elementos institucionales que te permitan buscar financiamiento". (Crespo, 2020: comunicación personal)

Edwin Ojeda enumera capacidades a desarrollar por un emprendimiento efectivo; competitividad; participación en los mercados, planificación del retorno (temas medio tabú), transparencia: para que un emprendedor diga cuál es su margen de ganancia es casi el equivalente a la fórmula de la Coca Cola, hay que dejar de tener miedo a decir esa información, aunque se entiende que el contexto venezolano obliga a la reserva. Asimismo, menciona la Bolsa de Valores de Caracas: "Acercarse o dar a entender que la Bolsa de Valores es un instrumento para pequeños, medianos y grandes. Cuando sabemos que el mercado de valores es una excelente forma de desarrollar el país porque desarrollas estos pequeños inversores. Así como hemos acercado la banca al punto de pago, hay que acercar el mercado de valores. La bolsa, pudiera ser más activa en eso, profundizar ese acercamiento. (Ojeda, 2020: comunicación personal)

Fátima Da Silva, resume en dos dimensiones: "tener muy claro cuál es el modelo económico de los emprendimientos y tener aval, no necesariamente financiero, sino respaldo de instituciones que validen y establezcan que lo que se está proponiendo es viable, es factible y que puedan incluso servir como fiadores de reconocimiento (control y seguimiento) asegurar que cumplan, hagan correctivos en el camino, etc. Eso es importante." (Da Silva, 2020: comunicación personal)

Escenarios

Nuestros entrevistados no abordan de manera sistemática la visualización de escenarios para el contexto país. Sin embargo, apuntan algunos aspectos a considerar, a la hora de formularlos.

Dunia de Barnola apuesta por la observación y por mantener la flexibilidad.

“Nos toca trabajar en un escenario, el de reaccionar de la manera más efectiva posible a las variaciones que el entorno nos va a seguir proponiendo e incluso a las que ni siquiera podemos imaginar y con todas ellas seguir construyendo fortalezas en términos actitudinales que nos permitan manejarlas hasta que podamos empezar a vislumbrar en el horizonte unos ciertos indicadores de mínima estabilidad que nos permitan empezar a pensar de manera proactiva, evolutiva y allí yo sí hablaría de escenarios.” (Barnola, 2020: comunicación personal)

Fátima Da Silva estima que los emprendimientos que estén mejor estructurados y que sean flexibles, pero también lo suficientemente ágiles en repensarse y adaptarse van a sobrevivir y van a crecer.

“Muchos han encontrado oportunidades en generar soluciones en temas pandemia. En el largo plazo todo lo que sea un modelo de negocio que se tenga en globalidad va a tener oportunidades y todos aquellos pueda incorporar agilidad en procesos y estructura que les permita adecuarse a la dinámica que no solo esta empujada por la pandemia o la emergencia humanitaria, hay un tema en las tecnologías en general que está evolucionando rápidamente. Estamos entrando en la V revolución industrial (tecnologías cuánticas), la tecnología ha sido un catalizador y ha acelerado los cambios en nuestro entorno y quien no tenga capacidad de adaptarse a esos cambios repensando y mejorando, no va a salir adelante.” (Da Silva, 2020: comunicación personal).

Y Gustavo Pulido brinda una perspectiva realista, para el corto plazo:

“En primer lugar, es obvio que no se han implementado medidas que puedan frenar la hiperinflación, por tanto, no es de esperar que la hiperinflación pueda ser domeñada en el futuro cercano. Segundo, la producción de bienes y servicios de Venezuela ya venía estando muy deteriorada y ahora sufre un golpe que hará que se desplome aún más, o que se incrementará la curva descendente debido a la pandemia, esto evidentemente se va a traducir en desempleo, escasez y la escasez lleva a aun más inflación y todos los problemas sociales que esto acarrea. Y, en tercer lugar, es obvio que el Estado no cuenta ni hay indicios de que pueda contar en el futuro cercano, con recursos que le permitan garantizar servicios básicos, una gran cantidad empresas que ha asumido, ni mucho menos podrá implementar un programa de ayudas sociales o cualquier tipo de programa social.” (Pulido, 2020: comunicación personal).

Criterios para una agenda estratégica

Y finalmente, nuestros entrevistados plantean aspectos clave a considerar para la formulación de una agenda estratégica multisectorial para el fomento del emprendimiento hecho por venezolanos.

Dunia de Barnola destaca la necesidad de consensuar, estableciendo espacios de diálogo intersectoriales, para la formulación e implementación de la Agenda:

“Para el desarrollo de nuestro ecosistema, para llegar a consolidarlo de tal manera que junto podamos contribuir a que la calidad del emprendimiento venezolano se eleve, su competitividad, y su habilidad para la innovación y para la agregación de valor se incrementen, lo primero que necesitamos es consensuar los qué, los para qué, para luego abrirnos a la diversidad de los cómo. Darnos la oportunidad del reconocimiento mutuo y el conocimiento de los distintos quehaceres y perspectivas. Desde mi perspectiva en Venezuela no se trata de ampliar la base del emprendimiento sino se trata de incrementar la calidad del emprendimiento y para eso son demasiadas las acciones que hay que tomar y para ello necesitamos repartirnos las tareas de manera que agreguemos valor y movernos estratégicamente para capitalizar los pocos recursos que tenemos, pero también el gran potencial con que contamos”. (Barnola, 2020: comunicación personal)

Sobre este enfoque concuerda Ricardo Cusanno:

“Unificación de criterios y de visión de futuro de la relación academia empresario, a través de la institucionalidad empresarial, eso es vital. Mas allá de marcos regulatorios en esa relación tú puedes profundizar el cambio de marcos de referencia, porque además es siempre mucho más fácil acercarte a la gran empresa para que sea parte de ese ecosistema. Porque muchas veces se piensa en el emprendimiento como el muchacho que tiene una app o que equis, emprendimiento empresarial no ha arraigado en el empresariado venezolano. (Cusanno, 2020: comunicación personal)

Gustavo Pulido enfoca en la necesidad de lograr estabilidad jurídica para el emprendimiento y la inversión.

“Cualquier consideración estratégica para impulsar los emprendimientos parte de establecer una base esencial de seguridad jurídica. La seguridad jurídica implica primero la verdadera promoción, los principios de respeto a la iniciativa privada, la existencia de mecanismos reales y efectivos para la resolución de conflictos, para la protección de la propiedad privada, eso implica mecanismos judiciales reales y efectivos, donde el empresario sepa que puede encontrar justicia (arbitraje, conciliación u judicial) Y dentro de este mismo marco de seguridad jurídica la norma principios y actividad concreta que permita combatir y erradicar la corrupción. Además, evidentemente, de la implementación de una cantidad de medidas económicas, probablemente la desinversión del estado en una cantidad de empresas que suponen un gasto público muy grande; probablemente también la promoción, la apertura de la inversión privada en servicios públicos y en otros elementos, el desmontaje definitivo del control de cambio, todo ello también es importante, pero sobre todo la seguridad jurídica.” (Pulido, 2020: comunicación personal).

Considerando los aspectos señalados por nuestros entrevistados, los datos cuantitativos arrojados por la investigación, la caracterización del contexto de la crisis multifactorial y un conjunto de oportunidades de innovación, proponemos los siguientes aspectos a considerar, para integrar una agenda estratégica de fomento al emprendimiento venezolano.

Cuadro 3. Acción estratégica 1

Acción Estratégica 1	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Actualización y simplificación de la normativa	Reducir la discrecionalidad, el tiempo y el costo de la normativa legal para constitución, regularización y aporte fiscal de las empresas	Estado (legislativo, ejecutivo, judicial), sector público (administrativo-tributario) sector privado (financiero, empresarial)	Tiempo en que tarda la realización de trámites (reducción) Costo de la realización de los trámites (reducción) Denuncias realizadas atendidas sobre irregularidades en los trámites Incremento en la cantidad de trámites realizados Incremento en el número de empresas registradas y normalizadas	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 4. Acción estratégica 2

Acción Estratégica 2	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Reducción impositiva	Incrementar el tejido empresarial venezolano, empleando la reducción impositiva como incentivo	Estado (legislativo, ejecutivo, judicial), sector público (administrativo-tributario) sector privado (financiero, empresarial)	Reducción de las tasas impositivas de Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado y otros tributos Reducción del aporte fiscal del sector empresarial	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 5. Acción estratégica 3

Acción Estratégica 3	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Política de financiamiento	Poner a disposición del sector empresarial, capital de inversión para mantener sus operaciones en marcha	Banco Central (fijación de tasas de interés), sector financiero (políticas de crédito fijadas a partir de tasas reales positivas y capacidad de intermediación). Sector público (política monetaria, política macroeconómica)	Índice de intermediación financiera Tasas de interés Índice de riesgo crediticio Morosidad Inflación	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 6. Acción estratégica 4

Acción Estratégica 4	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Reducir la exposición a la inflación	Controlar estructuralmente la inflación para mantener el valor de la operación del sector empresarial	Estado (política monetaria, política macroeconómica). Sector financiero, sector privado.	Inflación Tasa de cambio PIB	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 7. Acción estratégica 5

Acción Estratégica 5	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Articular las cadenas de valor	Incrementar la vinculación de las cadenas de valor de industrias diferentes, a través del saber hacer compartido para elevar su competitividad tanto en la economía nacional como en el sector externo	Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación, educación superior, Ciencia y Tecnología, y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal Sector privado: empresarial, educativo Tercer sector	Índice de complejidad económica (nacional y regional) Índice de espacio-producto Índice de economía de conocimiento (nacional y regional) Tasa de empleados por rama de la actividad económica Tasa de prosecución escolar	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 8. Acción estratégica 6

Acción Estratégica 6	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Incorporar el emprendimiento a las políticas de desarrollo	Incrementar el desarrollo en sus diferentes escalas político-administrativas, a partir de elevar el impacto del emprendimiento en las dimensiones del desarrollo sostenible	Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación, educación superior, Ciencia y Tecnología, Salud, Ambiente, Trabajo y otras carteras del área social; y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal. Sector privado: empresarial, educativo. Tercer sector en las áreas del desarrollo sostenible	Índice regional de economía de impacto	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 9. Acción estratégica 7

Acción Estratégica 7	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Incrementar los procesos de formación en emprendimiento	Generar competencias en los emprendedores, para alinear los procesos de integración de las cadenas de valor (complejidad económica) con el impacto de las operaciones empresariales, en un marco de desarrollo sostenible	Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación, educación superior, Ciencia y Tecnología, Salud, Ambiente, Trabajo y otras carteras del área social; y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal. Sector privado: empresarial, educativo. Tercer sector en las áreas del desarrollo sostenible	Número de emprendimientos efectivos Índice de complejidad económica Calidad en la formación en ciencias administrativas y de gestión	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 10. Acción estratégica 8

Acción Estratégica 8	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Reformular el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación	Dotar al ecosistema nacional de emprendimiento de capital de conocimiento para su expansión, su mejoramiento y el desarrollo de sus capacidades de competitividad.	Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación, educación superior, Ciencia y Tecnología, y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal. Sector privado: empresarial, educativo. Tercer sector en las áreas del desarrollo sostenible	Índices de economía de conocimiento Índices de innovación	Mediano Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 11. Acción estratégica 9

Acción Estratégica 9	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Política de competitividad	Incrementar la competitividad del ecosistema nacional de emprendimiento, tanto en el sector interno como en el externo	<p>Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación superior, Ciencia y Tecnología, y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal.</p> <p>Sector privado: empresarial y educativo</p> <p>Tercer sector</p> <p>Agencias Internacionales de Cooperación</p>	<p>Índice Global de Competitividad</p> <p>Índices locales de competitividad</p>	Largo Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 12. Acción estratégica 10

Acción Estratégica 10	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Articular la diáspora a las cadenas de valor del emprendimiento venezolano	Generar sistemas de interrelación entre la diáspora y el emprendimiento venezolano con alcance preliminar a formación de capital de conocimiento, capital de inversión logística e innovación	<p>Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación superior, Ciencia y Tecnología, y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal.</p> <p>Cancillería / Servicio exterior. Sector privado.</p> <p>Emprendimiento</p> <p>Educación. Tercer Sector.</p> <p>Organizaciones de la diáspora.</p>	<p>Índice de economía de conocimiento</p> <p>Índice de complejidad económica</p>	Largo Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 13. Acción estratégica 11

Acción Estratégica 11	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Fortalecer la acción de gremios, sociedades intermedias y sociedad civil en relación con el Estado	Formular políticas, planes y agendas multisectoriales que empoderen y alineen a los actores del ecosistema	Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación superior, Ciencia y Tecnología, y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal. Gremios empresariales. Gremios profesionales. Sociedad civil	Planes estratégicos con sus respectivos línea de base, objetivos e indicadores	Corto Plazo

Fuente: los autores (2021)

Cuadro 14. Acción estratégica 12

Acción Estratégica 12	Objetivos	Actores claves	Indicadores estratégicos	Escenario / Plazo
Desarrollar una agenda multidisciplinaria de investigación en el área	La agenda de investigación generará los diagnósticos multisectoriales que permitirán formular una línea de base que integre complejidad económica, economía del conocimiento e Impacto/Triple impacto	Sector público: ministerios de planificación, desarrollo, educación superior, Ciencia y Tecnología, y sus organismos concurrentes en la administración regional y municipal. Sector privado Empresarial Educativo Agencias de cooperación internacional	Investigaciones desarrolladas Indicadores de la línea de base	Corto Plazo

Fuente: los autores (2021)

Matriz de escenarios

Las doce acciones estratégicas propuestas, atienden a la consideración de tres escenarios para el corto (escenario 1), mediano escenario 2) y largo plazo (escenario 3). Se agruparon atendiendo su eventual planificación en el tiempo y su nivel de impacto en los diversos aspectos del contexto que se articular en torno a la actividad emprendedora, como se aprecia en el cuadro siguiente:

Cuadro 15. Matriz de Escenario / plazo / impacto de las acciones estratégicas propuestas

	Bajo impacto	Mediano impacto	Alto impacto	Escenario / Plazo
Corto Plazo	Desarrollar una agenda multidisciplinaria de investigación en el área			Corto Plazo
	Fortalecer la acción de gremios, sociedades intermedias y sociedad civil en relación con el Estado			Corto Plazo
Mediano Plazo		Actualización y simplificación de la normativa	Reducción impositiva	Mediano plazo
		Incrementar los procesos de formación en emprendimiento	Política de financiamiento	Mediano plazo
		Reformular el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación	Reducir la exposición a la inflación	Mediano plazo
		Articular las cadenas de valor	Incorporar el emprendimiento a las políticas de desarrollo	Mediano plazo
		Articular la diáspora a las cadenas de valor del emprendimiento venezolano		Largo plazo
Largo Plazo			Política de competitividad	Largo plazo

Fuente: los autores (2021)

6

Conclusiones

Luego de haber contextualizado el desafiante entorno del emprendimiento venezolano, y de haber podido conocer la caracterización que ellos hacen de su experiencia empresarial, así como sus expectativas de cambio y sus asertos en relación con los aspectos que debe contemplar una agenda estratégica de promoción de esta actividad, refinadas por las entrevistas a líderes de opinión en el ecosistema nacional de emprendimiento, esta investigación puede arrojar las siguientes conclusiones:

Los emprendimientos venezolanos presentan una importante brecha tanto generacional como paradigmática, en las maneras de emprender, la construcción de sus visiones y la conformación de sus organizaciones. Los emprendedores más jóvenes, más formados, procuran construir emprendimientos con propósito, servicios de base tecnológica que puedan escalarse hasta ser empresas de clase global, frente a los emprendedores tradicionales, de concepción industrial. Procuran, además, construir valor para sus emprendimientos con políticas de talento humano de baja rotación, que incluyen pago de salarios en divisa como opción para la retención.

Las dificultades del entorno, la escasa disponibilidad de capital de riesgo, la alta exposición a la inflación y el alto grado de contingencia inciden en que el emprendimiento venezolano se concentre, para efectos de sostenibilidad financiera, en mercados con capacidad adquisitiva que garanticen retornos rápidos a la inversión con los cuales poder sortear la pérdida del poder adquisitivo de la moneda; y en parte también por las características sociodemográficas y actitudinales atribuidas a sus clientes, hay muy escasa inversión para la base de la pirámide.

Los emprendedores venezolanos han asumido como una realidad la dolarización, como mecanismo para defender el negocio de la inflación y la insuficiente capacidad de endeudamiento, para lo cual han trasladado el uso del signo monetario a la cadena de valor.

Se identifican, además de la dolarización y la racionalización del personal, la búsqueda de alternativas para mejorar la resiliencia empresarial: nuevas unidades de negocio, operación de licencias, patentes, contratación de servicios de consultoría, desarrollo de políticas de Responsabilidad Social Empresarial y la búsqueda de innovación.

Los emprendimientos venezolanos procuran la digitalización como modernización de sus operaciones, reconociendo el impacto favorable en las mismas. Sin embargo, dentro de los emprendimientos más jóvenes, hay interés en incorporar a las empresas en oportunidades de negocio asociadas con el panorama global de cambios tales como triple impacto, ciudades inteligentes, gobierno abierto y economías colaborativas. Visualizan esta participación desde la empresa (desarrollo de nuevos productos/servicios) en alianzas con el Estado, o en programas de financiamiento y capital de riesgo; y reconocen que para abrir esta participación requieren formación.

Los emprendimientos venezolanos manifiestan cierto optimismo, sobre todo los más jóvenes. Creen que sus principales desafíos son los de reinventarse para sobrevivir a la recesión local y a la global generada por la pandemia. Confían en que surja una agenda estratégica que los inscriba adecuadamente en el marco de la IV Revolución Industrial, que les permita aprovechar el capital de conocimiento, de relación y de inversión que se abre con la diáspora y les permita mejorar su competitividad, pero también su capacidad de entregar valor social, mejorar su curva de aprendizaje para incrementar la complejidad de las cadenas de valor de la economía nacional.

Los emprendimientos venezolanos han aprendido a crecer en medio de un entorno adverso, reconociendo la “destrucción creativa” de la crisis como una oportunidad antes que una amenaza. Cabalgando entre la aspiración y el logro avanzan, con expectativas moderadas, un paso a la vez, pero avanzan, relativizando la perspectiva de un entorno desafiante, creando confianza y esperanza de las cuales, es necesario, tomar nota.

7

Referencias bibliográficas y documentales

Barrios, D. y Santos, M.A. (2017) "¿Cuánto puede tomarle a Venezuela recuperarse del colapso económico y qué debemos hacer?" en Ronald Balza Guanipa / Humberto García Larralde (Coordinadores) FRAGMENTOS DE VENEZUELA. 20 escritos sobre economía. Universidad Católica Andrés Bello - Academia Nacional de Ciencias Económicas, serie Visión Venezuela.

Codevida (2018) Informe sobre la situación del Derecho a la Salud de la población venezolana en el marco de una Emergencia Humanitaria Compleja. <http://www.codevida.org/informes/informe-sobre-la-situacion-del-derecho-a-la-salud-de-la-poblacion-venezolana-en-el-marco-de-una-emergencia-humanitaria-compleja>

Curiel Leidenz, C (2012) "Estado, propiedad y organizaciones socioproductivas". En Encuentro de Organizaciones Sociales Venezuela 2012. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.

Freedom House (2019) Freedom in the net / Venezuela <https://freedomhouse.org/country/venezuela/freedom-net/2019/> Recuperado en noviembre de 2019

GEM (2011) Global Entrepreneurship Monitor. GEM Consortium. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2011-global-report>

Hausmann, R y Klinger, B (2007) "The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage". https://www.researchgate.net/publication/242563879_The_Structure_of_the_Product_Space_and_the_Evolution_of_Comparative_Advantage

Hidalgo, C.; Klinger, B.; Barabási, A.-L. y Hausmann, R. (2007) "The Product Space Conditions the Development of Nations" <https://econpapers.repec.org/paper/arxpapers/0708.2090.htm>

ISO (2008) Norma 26000: Responsabilidad Social Corporativa. <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:es>

Lauriño, L.; Marotta, D y Zambrano, L. (2019) La IV Revolución Industrial y sus Impactos sobre el Mercado Laboral: Implicaciones para Venezuela. Universidad Católica Andrés Bello, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Papel de trabajo. <https://www.ucab.edu.ve/wp-content/uploads/sites/2/2019/02/d49d2562eabb63b3ee18f73a22107ad5.pdf>

López Gross y Espinoza (BID, 2017) Ciudades Inteligentes. Presentación para las jornadas Pais 2.0. UCAB. <https://paisdospuntocero.wordpress.com/>

Martín, M. (2020). Análisis de entorno e identificación de mejores prácticas para la promoción de emprendimientos dinámicos como una solución para la mitigación de la pobreza en Venezuela. Trabajo de grado MBA IESA.

Méndez, Ch. (2004). Responsabilidad social en Venezuela durante el siglo XX Strategos Consultores, Caracas.

Noguera, J y Mendez, L (2016). Relación entre las ventajas comparativas de la industria de Venezuela y el crecimiento del empleo industrial para el periodo 1994-2014. Trabajo de grado para optar el título de economista. Tutor Jose Ramon Morales Ardila. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAT2486.pdf>

OVV (2019). Observatorio Venezolano de la Violencia. Informe anual de violencia, 2019. <https://observatoriodeviolencia.org.ve/news/informe-anual-de-violencia-2019/>

Páez-Acosta, Delgado-Flores et al (2020). Opciones para el impulso de una economía de impacto en Venezuela. A la búsqueda de capacidades y posibilidades. Sistema B Internacional, Athena Social Lab, Uniandes, IDRC.

PRODEM (2019). Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico (ICSSED) <https://prodem.ungs.edu.ar/icsed/>

Rondón, A. (2015). Hacer negocios en Venezuela: costos e impacto del marco legal y regulatorio. CEDICE, observatorio económico-legislativo. Serie Dialogo Democrático n° 4.

Schwab, K. y Malleret, T. (2020). Covid-19: the great reset. Foro Económico Mundial, Davos.

SINERGIA (2019). Los objetivos de desarrollo sostenible en Venezuela. Reporte desde un país en riesgo. <https://transparencia.org.ve/sinergia-ods-en-venezuela-reporte-desde-un-pais-en-riesgo/>

The Global Entrepreneurship and Development Institute GEDI (2018). Global Entrepreneurship Index. Washington DC.

Transparencia Internacional (2019) Índice de Percepción de Corrupción 2019. <https://www.transparency.org/es/news/cpi-2019-global-highlights>

UCAB, UCV, USB (2020) Encuesta nacional de condiciones de vida ENCOVI 2019-.2020 <https://encovi.ucab.edu.ve/>

Comunicaciones personales

Crespo, A. (2020)

Cusanno, R (2020)

Da Silva, F. (2020)

De Barnola, D (2020)

Morales, L. (2020)

Ojeda, E. (2020)

Pulido, G (2020)

Cuestionario de la encuesta

Emprender en medio de la crisis: Evaluando las oportunidades y límites del emprendimiento en Venezuela

Estimado emprendedor: recibe un cordial saludo de parte de Equilibrium CenDE (Centro para el Desarrollo Económico). Estamos realizando una investigación sobre el emprendimiento venezolano, para conocer sus características en medio de la crisis venezolana y sus potencialidades y capacidades, de cara a una posible agenda de transformación. Te agradecemos tu interés por esta investigación y te rogamos respondas las preguntas del modo más sincero y completo posible. Asimismo, te agradecemos que nos ayudes a difundirla entre tus contactos. Todos los datos suministrados serán de uso exclusivo para esta investigación y no podrán ser suministrados a terceros sin tu autorización.

(1) Datos básicos y de operación de la Empresa

Nombre:

¿Empresa Registrada (sociedad/compañía/SRL?)	Sí	No		
Tiempo de registro				
Número de socios				
¿Emprendimiento por cuenta propia?	Sí	No		
Libre ejercicio de la profesión				
Firma personal				
Negocio informal				
Otro (por favor indique)				

Propósito / Misión / Visión / objetivos:

Geolocalización:

Dirección postal de la empresa				
Municipio				
Estado				
País				
Código postal				
Geolocalización (coordenadas)				

Ramo:

Manufactura				
Servicios personales				
Salud				
Servicios comunes				
Alimentos y bebidas				
Agroindustria				
Educación				
Entretenimiento y comunicación				

Consultoría				
Tecnología digital				
Telecomunicaciones				
Otro (Por favor indique)				
Año de constitución:				
Años de operación:				
Número de empleados:				
Nivel de formación de los empleados (%):				
Universitario (postgrado)				
Universitario (licenciatura / pregrado)				
Técnico superior				
Técnico medio				
Bachiller				
Educación primaria completa				
Educación primaria incompleta				
Otro (Por favor indique)				
¿La empresa tiene programa de pasantías?	Sí	No		
En qué área (s)				
Tiempo				
Beneficiarios (número)				
¿La empresa tiene programa de pasantías?	Sí	No		
En que área (s)				
Tiempo				
Participantes (número)				
¿La empresa tiene programa de entrenamiento (inces o similares)?	Sí	No		
Área (s)				
Tiempo				
Beneficiarios (número)				
¿Cómo es la tasa de rotación de personal de la empresa?	Alta	Media	Baja	
La distribución de bienes /servicios de su empresa es:				
Local	Sí	No		
Nacional	Sí	No		
Internacional	Sí	No		
La producción anual de su empresa:				
Bienes (Kg)				
Servicios (número de personas atendidas)				
Margen de utilidad neto estimado (%)				
Crecimiento del margen de utilidad (últimos 5 años) en %				
(2) Barreras de entrada				
Financiamiento:				
¿La empresa ha recibido crédito para sus operaciones?	Sí	No		
(En caso de responder afirmativamente la pregunta anterior)				
¿Crédito o financiamiento público o privado?	Público	Privado	Financiamiento de Cooperación	

¿Para qué ha sido empleado el crédito/financiamiento?:				
Adquirir activos				
Actualización tecnológica				
Financiar gasto corriente				
Expansión de operaciones				
Reestructuración de pasivos				
Otro (por favor indicar)				
(En caso de responder negativamente en la pregunta anterior) por favor indique cuál o cuáles de estas razones aplican para explicar la falta de acceso al crédito (puede marcar más de una opción):				
La empresa no lo ha requerido				
No ha sido solicitado				
La solicitud ha sido negada				
No hay opciones de crédito disponibles				
Otra				
¿La empresa ha ofertado títulos valores en la Bolsa de Valores?:	Sí	No		
¿Qué tipo de títulos? (puede indicar más de una opción)				
Acciones tipo A				
Acciones tipo B				
Acciones tipo C				
Productos de deuda negociables (bonos)				
Otros (favor indicar)				
De los siguientes servicios financieros, ¿cuál o cuáles ha recurrido la empresa durante el último año? (puede marcar más de una opción):				
Leasing				
Factoring				
Sobregiro en cuenta corriente				
Pagaré				
Otro (por favor indique)				
Capitalización asistida:				
¿La empresa ha pasado por procesos de incubación?	Sí	No		
¿La empresa ha pasado por procesos de aceleración?	Sí	No		
¿La empresa ha recurrido a capitales ángel?	Sí	No		
¿La empresa ha recurrido a redes de venture capital?	Sí	No		
Seguros				
¿La empresa ha adquirido pólizas de seguro sobre los activos?	Sí	No		
¿La empresa ha constituido pólizas de seguro colectivo (vida, HCM, otros)?	Sí	No		
Impuestos				
¿Qué tipo de contribuyente fiscal es la empresa?				
Ordinario				
Especial				
Exento				

De los siguientes tipos de impuesto indique cuál o cuáles paga la empresa (puede marcar más de una opción):				
Impuestos a la renta o al valor agregado de los productos				
Contribuciones para financiar desarrollo social (ciencia y tecnología, deporte, cultura o similares)				
Contribuciones en el área de comunicación social e industrias culturales (Cine, Responsabilidad Social en Radio, Cine, Televisión y Medios Electrónicos)				
Contribuciones para financiar el desarrollo sustentable				
Otros (por favor indique)				
Permisología:				
De la siguiente permisología, ¿cuál o cuáles, ha requerido la empresa? (puede marcar más de una opción)				
Registro del documento constitutivo de la empresa				
Obtención del Registro de Información Fiscal (RIF)				
Solvencia de impuestos municipales				
Carta de no producción nacional				
Guía de distribución de producto				
Certificados de inspección (Seguro Social, Inpsasel, Ministerio del Ambiente, Ministerio de Salud)				
Devolución de impuesto de exportación				
Adquisición de divisas				
Otro (por favor indique)				
¿Tuvo dificultades para constituir la empresa?	Sí	No		
(En caso de responder afirmativamente en la pregunta anterior) por favor indique cuál o cuáles de estas razones describen las dificultades que enfrentó para el registro de la empresa (puede marcar más de una opción)				
Demasiadas revisiones del documento constitutivo en el registro				
En numerosas ocasiones el registro no estaba funcionando cuando se llevó el documento				
Dificultad para verificar la disponibilidad de nombre de marca o razón social				
Mucha discrecionalidad de los funcionarios				
Cobro ilegal de montos no arancelarios				
Otras (por favor explique)				
Otras barreras				
Talento humano				
A la hora de reponer personal, consigue la empresa el talento humano calificado que necesita con facilidad:	Sí	No		
(En caso de responder negativamente en la pregunta anterior) por favor indique cuál o cuáles de estas razones describen las dificultades para reponer talento humano para la empresa (puede marcar más de una opción):				
Baja calificación laboral				
El talento humano más calificado migró del país				
El mercado laboral es poco atractivo por efecto de la inflación				
Otra (por favor indique)				

(3) Perfil de clientes

De los siguientes datos, ¿podría indicar cuál o cuáles describen el perfil de sus clientes? (puede marcar más de una opción):

Sexo:

Masculino				
Femenino				
Otro				

Edad:

15 - 25				
25 - 35				
35 - 45				
45 - 55				
55 - 65				
más de 65				

Nivel Socio económico:

AB				
C				
D				
E				

Educación:

Primaria incompleta				
Primaria completa				
Bachillerato incompleto				
Bachillerato completo				
TSU				
Universitaria incompleta				
Universitaria completa				
Postgrado				

Usuario de redes sociales:

	Sí	No		
Infocudadano	Sí	No		
Prosumidor	Sí	No		

Tipo de cliente en su relación con su (s) marca (s):

Fidelizado				
Racional (mide el costo de oportunidad)				
Socializador (recomienda / critica los productos)				
Early adopter				
Tradicional (la decisión de compra en el punto de venta)				
Otro (por favor indique)				

¿Por qué canal adquieren sus clientes los productos / servicios de la empresa?

Punto de venta (supermercado, retailer, tienda especializada, puesto de mercado, quiosco, foodtruck, etc)				
E-commerce + servicio de encomiendas (página web propietaria con medio de pago/redes sociales/mercado libre-amazon + servicio de encomiendas)				

E-commerce + delivery (página web propietaria con medio de pago/redes sociales/mercado libre-amazon + servicio entrega motorizada / bicicleta a domicilio				
Otro (por favor indique)				
(4) Nivel de dolarización de su operación				
En su empresa:	Sí	No		
Factura sus productos / servicios en dólares, pero los cobra en Bs. Al cambio del mercado paralelo	Sí	No		
Factura sus productos / servicios en dólares, pero los cobra en Bs. Al cambio del mercado oficial	Sí	No		
No factura sus productos/servicios en dólares	Sí	No		
Paga salarios una parte en Bs y otra en dólares (bonificaciones)	Sí	No		
Paga salarios completamente en dólares	Sí	No		
Paga salarios completamente en bolívares	Sí	No		
Paga proveedores una parte en Bs y otra en dólares	Sí	No		
Paga proveedores completamente en dólares	Sí	No		
Paga proveedores completamente en bolívares	Sí	No		
Los dólares los obtiene principalmente:				
de la venta de productos / servicios en divisa en el mercado nacional	Sí	No		
de la venta de productos / servicios en divisa en el mercado internacional	Sí	No		
Compra de divisas en el mercado oficial	Sí	No		
Compra de divisas en el mercado paralelo	Sí	No		
Financiamiento por parte de empresas filiales del mismo grupo	Sí	No		
Crédito de emprendimientos amigos	Sí	No		
Remesas de socios en el exterior	Sí	No		
No opero con divisas, solo con Bs				
Otro (por favor indique)				
(5) Propiedad intelectual (puede indicar más de una opción)				
Licencias que operan:				
Servicios				
Software				
Tecnologías de producción				
Patentes				
Marcas				
Otras (por favor indique)				
Patentes:				
Poseen patentes propias	Sí	No		
Número de registro				
Lugar				
(6) Consultorías				
Contratan servicios de consultoría:	Sí	No		
Área(s)				
Consultor:				
Local				

Nacional				
Internacional				
Agencia estatal (fondonorma o similares)				
Agencia universitaria				
Consultoría privada				
(7) Digitalización				
Nivel de digitalización de la empresa (%):				
Impacto de la digitalización en el margen de utilidad (%):				
(8) Responsabilidad Social Empresarial				
¿La empresa desarrolla programas de RSE?:	Sí	No		
¿Qué tipo de programas?				
Caridad / filantropía				
Proyectos de desarrollo social				
¿En qué área(s)? (puede marcar más de una opción):				
Educación				
Salud				
Medio ambiente				
Calidad de vida				
Lucha contra la pobreza				
Deporte				
Alianzas público/privado				
Otro (por favor, indique)				
¿Participa la empresa en algún tipo de alianza para el desarrollo?	Sí	No		
(En caso de que su respuesta anterior sea afirmativa) ¿Qué tipo de alianza?	Sí	No		
Local				
Nacional				
Internacional				
(9) Innovación				
(En caso de que su respuesta anterior sea afirmativa) ¿Qué tipo de alianza?				
Educación				
Salud				
Medio ambiente				
Calidad de vida				
Lucha contra la pobreza				
Deporte				
Alianzas público/privado				
Otro (por favor, indique)				
Alianzas público/privado				
Otro (por favor, indique)				

De las siguientes áreas, indique cuál (o cuáles) estima usted podría ser de interés para la empresa en los próximos cinco años (puede marcar más de una opción)

Gobierno abierto				
Ciudad inteligente				
Energías alternativas				
Fintech				
Agrotech				
Economía circular				
Economía naranja				
Economía azul				
Triple impacto / empresas con propósito				
Economías colaborativas				
Otro (por favor indique)				

¿De qué manera?

Desarrollo de productos / servicios				
Desarrollo de programas de RSE				
Participación en alianzas público/privado				
Apoyo de iniciativas de gremios / asociaciones				
Desarrollo / participación en programas formativos				
Participación en programas de capital de inversión				
Otra (por favor indique)				

(10) Formación para el emprendimiento

¿En qué áreas de formación para el emprendimiento estaría la empresa interesada en participar?

Operaciones				
Mercadeo				
Logística				
Gestión de talento humano				
Planificación estratégica				
Planificación financiera				
Liderazgo				
Otro (por favor indique)				

¿En qué áreas estaría la empresa interesada en recibir formación?

Gestión de la innovación				
Digitalización				
Economía colaborativa				

Organizaciones exponenciales				
Triple impacto / empresas con propósito				
(11) Desafíos para el emprendimiento hecho por venezolanos				
De la siguiente lista, por favor indique cuál o cuáles considera usted, pueden ser los principales desafíos para el emprendimiento hecho por venezolanos en los próximos 5 años (puede marcar más de una opción)				
Sobrevivir a la recesión mundial causada por el Covid-19				
Sobrevivir a la recesión venezolana en el marco de la Emergencia Humanitaria Compleja				
Reinventar la empresa en función de escenarios más o menos hostiles a la actividad empresaria				
Enriquecer la idea de generar valor (ir más allá del reparto de utilidades para los accionistas)				
Innovar				
Alinearse con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)				
Construir valor compartido con los grupos de interés (Stakeholders)				
Otro (por favor indique)				
Liderazgo				
Otro (por favor indique)				
Por favor indique su grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones según la escala (1 totalmente en desacuerdo, 2 medianamente en desacuerdo, 3 medianamente de acuerdo, 4 totalmente de acuerdo)				
Para hacer sostenible el desarrollo es necesario formar nuevos emprendedores	1	2	3	4
La reindustrialización en Venezuela debe hacerse según las lógicas de la IV Revolución Industrial	1	2	3	4
La diáspora puede aportar grandes beneficios a la reindustrialización del país	1	2	3	4
Para producir una agenda nacional de emprendimiento e innovación es necesario:	1	2	3	4
Equilibrar la participación de los actores (público, privado, tercer sector)	1	2	3	4
Vincular la agenda a escenarios y a prospectiva	1	2	3	4
Despolarizar y despartidizar la agenda	1	2	3	4
Garantizar gobernabilidad, transparencia y rendición de cuentas	1	2	3	4
Garantizar aprovechamiento de la curva de aprendizaje	1	2	3	4
Conformar cadenas de valor complejas en los productos / servicios de distribución interna y de exportación	1	2	3	4
Si desea recibir los resultados de esta investigación, por favor suminístrenos sus datos:				
Nombre				
Apellido				
Cargo en la empresa				
Teléfono				
Correo electrónico				

Guión de entrevistas a informantes clave

1. ¿Qué estrategias/tácticas emplean los emprendimientos venezolanos para mantener sus negocios en marcha?
2. ¿Cómo garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos en Venezuela según escenarios (optimista, pesimista, tendencial)?
3. ¿Cómo mitigar el riesgo de la operación de los emprendimientos hechos por venezolanos?
4. ¿Cómo es la cultura de emprendimiento en Venezuela?
5. ¿Cómo y en qué pueden innovar los emprendimientos en Venezuela?
6. ¿A cuáles redes y comunidades podrían incorporarse los emprendimientos de venezolanos?
7. ¿Qué capacidades deben desarrollar los emprendimientos venezolanos para acceder a capitales de inversión?
8. ¿Qué iniciativas puede desarrollar la Bolsa de Valores para generar capital de inversión para el emprendimiento venezolano?
9. ¿Qué escenarios para el entorno venezolano pueden pensarse, considerando estos cuatro factores, en el inmediato, corto, mediano y largo plazo? (Covid-19/EHC/ODS 2030/ Migración)
10. ¿Qué consideraciones son necesarias para desarrollar una agenda estratégica para el impulso del ecosistema de emprendimiento hecho por venezolanos?

equilibrium
CenDE