

El Último Round / El "arte" de “emprender”

Author : Jessica Dos Santos

Por: [Jessica Dos Santos Jardim](#)

A inicios del 2017, en medio de las más fuertes protestas y con la pelazón a flor de piel, dos amigas y yo, acordamos crear nuestra propia “empresa”.

El contexto adverso nos movía en vez de congelarnos.

Éramos (somos) unas carajas con ganas de quedarnos en Venezuela, pero con la suficiente claridad mental para saber que el panorama se pondría cada vez un poquito más turbio.

Por aquellos días, el incendio nacional nos devoraba a todos. Sin embargo, los objetivos estaban claros y no dependerían de ningún gestor.

Madrugábamos en el registro, llamábamos mil veces a la abogada, comprábamos libros contables por Mercado Libre, nos preguntábamos una y otra vez si las guarimbas nos permitirían concretar nuestra misión diaria.

Un 26 de abril firmábamos el acta constitutiva.

Un 27 se ordenaba el retiro de Venezuela de la OEA y las relaciones diplomáticas caían en punto crítico.

Después de ahí, todo ha sido intentar mantenernos a flote: en el país y en eso que llaman “emprender” (no se imaginan cómo y cuánto odio esa palabra).

Hoy existe un furor en torno a “la necesidad y el arte de emprender” porque “mientras unos lloran, otros venden pañuelos”, bla bla bla.

Pero al respecto, son varias las cosas que se deberían aclarar: “emprender” no es fácil, supone varios debates, y nos deja un sinfín de dudas existenciales.

Empecemos: “Emprender” y que te vaya “bien” no depende únicamente de tu esfuerzo o visión de trabajo (al mejor estilo de las películas: “En busca de la felicidad”, “Steve Jobs: Una última cosa”, etc). Al contrario, esta idea podría frustrarte muy rápido.

En cambio, “emprender” sí depende en buena medida de tu capital: No es lo mismo el “emprendimiento” de un trío de pelabolas, el de un grupo de accionistas con plata, o el de un “enchufado” de cualquier tendencia política (estos son los que más abundan últimamente, por

cierto).

Las primeras podemos tener capacidades intelectuales amplias pero siempre acompañadas de limitaciones monetarias: tecnología caduca, dependencia a CANTV, etc. Los segundos tienen con que realizar este tipo de inversiones y solventar cualquier problema. A los terceros, hay alguien que les da todo a cambio de quién sabe qué (esto también aplica a cafés, venta de hamburguesas, peluquerías, o el ramo que sea).

Pero, además, en el transitar uno se encuentra otras perlas, por ejemplo, mantener la contabilidad al día es jodido, pero intentar ser honesto ante el Estado (pagar patente, impuestos, etc) es aun peor, pues pareciera que las políticas van destinadas a destruir a los pequeños y medianos proyectos que aun existen y darle cancha a los tiburones que históricamente nos han jodido sin piedad o al montón de nuevos comercios que venden un sinfín de productos importados sin siquiera tener permiso para ello. Ante esto, unos y otros vamos cayendo en la ilegalidad, o cerrando las puertas.

Luego, están los detallitos de orden "moral": todos vamos rechazando, y con razón, la situación actual (los precios están muy altos, nos cobran en dólares, etc.) pero cuando estamos del otro lado (es decir, vendiendo algo: un producto, un servicio, etc.) descubrimos que muchas veces la única manera de mantenernos a flote es haciendo exactamente lo mismo que tanto nos jode. Y no porque seamos unos hijos de puta, sino porque hay una cadena que te empuja a eso y nadie hace nada para frenarlo o reinstaurar el orden.

De esta forma, si te cobran los materiales en \$, si te alquilan los equipos en dólares, si tienes que recurrir a costosos servicios de telefonía privados, etc, etc, ¿cómo haces para cobrar en bolívares y económico? Supongamos que lo logramos: ¿cómo resguardamos esos bolívares si no es cayendo en el mercado paralelo? ¿Cómo hacemos si aceptamos Bs.S pero luego nos cobran el condominio, el colegio de los chamos, etc, en US\$?

Hace días, un funcionario público me pidió un presupuesto, para minutos después responder: "¡Qué bolas! ¿Cómo vas a cobrar tanto?" Y mi paciencia en fuga le respondió: "Porque yo no tengo ni las facilidades ni los bolsillos llenos con todo lo que muchos, como tú, le han robado al Estado". Allí se terminó la conversación.

Pero empieza otro dilema: Lo que algunos llaman "caro" (en materia de servicios) no es ni el 5% de lo que en otro lugar cobrarían por ese trabajo. Venezuela es la nueva maquila del continente. Y todos hemos tenido que adaptarnos a eso: subvalorándonos, pidiendo 2 lochas por las pestañas quemadas o el lomo sudado, y teniendo que tolerar que otros nos hagan creer que están haciéndonos un favor inmenso al pagarnos "bien" ("yo te doy 30\$, en el Estado no te dan ni 10\$, y el sueldo mínimo son 5\$") mientras se llevan consigo una parte de nuestra dignidad.

Luego, hay tres temitas más graves: "emprender" muchas veces puede ser una opción para quien

pueda (dentro de lo que cabe) arriesgarse, pero no lo es ni lo será para una madre soltera con 2 chimitos, una persona que tiene a su cargo a alguien enfermo, etc.; la lógica del “emprendimiento” supone una segmentación social muy arrechada (se rompe el intento de equipo-familia laboral, se cae en la más cruenta competencia, etc); y finalmente: ¿qué coño estamos “emprendiendo”? la mayoría de los proyectos no tributan realmente a las necesidades existentes ni a un proyecto de país que pueda perdurar en el tiempo. Al revés, todos son, en mayor o menor medida, una apuesta coyuntural (y válida, de bolas que es válida) en esta obra titulada: "sálvese quien pueda". Pero ¿y después qué?

Yo, hace unos días, renuncié a nueve años y medio de trabajo en el Estado, he escuchado unas 10 propuestas laborales, he negociado mis servicios unas 15 veces, he llorado de frustración otras 20, y he concluido que, en una realidad tan perversa, no hay dinámica que funcione.

Cuando el maremoto pase, nos tocará hasta reconstruir los conceptos laborales.

Seguimos.