

Lo que debes saber sobre "emprendimientos" y nadie te dice: precisiones y recomendaciones

Author : 15 y Último

Equipo editorial 15 y Último

La publicación la semana pasada del texto de Jessica Dos Santos El ["arte" de "emprender"](#) abrió un interesantísimo debate en nuestras redes sociales y en la sección de comentarios de la página.

Algunos cuestionan los emprendimientos y otros los reivindican. Mientras, hay quienes nos han pedido consejos y *tips* que puedan hacerle la vida más fácil a quienes se ven ahora sumados –por lo general contra su voluntad- en dicho tren.

A este respecto, a continuación haremos dos cosas. En primer lugar, unos comentarios que buscan dar respuesta a varias de las inquietudes planteadas por nuestros lectores y lectoras en torno al tema. Y luego, algunas recomendaciones para aquellos y aquellas que, en el marco de la coyuntura crítica que atravesamos, están "emprendiendo".

1. Con respecto a lo primero, habría que empezar diciendo que los emprendimientos es el nombre romántico **-millennial-** que hoy día se le da al resuelve generalizado que la gran mayoría nos hemos visto forzados a hacer, volcándonos a lo informal para sobrevivir a la pulverización salarial, del poder adquisitivo, los derechos laborales y el trabajo formal, ocurridas en los últimos años pero de manera especial entre finales de 2017 y lo que va de 2019.
2. Y se trata de un detalle no menor: pues el tema principal de los emprendimientos en la coyuntura actual es que no surgen como una decisión autónoma que las personas toman, lo que sería absolutamente respetable, sino como una imposición del contexto, lo cual lleva a que la mayoría de los emprendimientos se hagan con las uñas y en condiciones generalmente bastante precarias.
3. Por otra parte, pero por la misma razón, el emprender se ha convertido en la alternativa a la emigración. De hecho en lo concreto se trata de un fenómeno de migración económica, en este caso del sector laboral formal al informal. Y es que en la medida en que va en aumento las personas que están dejando los trabajos que han hecho toda su vida para dedicarse a comerciar, producir por su cuenta o prestar servicios, la emigración como alternativa, no obstante, se va cerrando, en el sentido que ya no es la misma válvula de escape que era hace uno o dos años atrás. En consecuencia, y como de algo hay que vivir en la vida, la "opción" que "están tomando" muchos y muchas es eso que llaman "emprender".
4. Y decimos "opción" y "están tomando", así entre comillas, porque, repetimos, en realidad no es una decisión individual tomada en un contexto con opciones elegibles: en la gran

mayoría de los casos se trata de una elección forzada, que lleva a que mucha gente abandone los oficios y profesiones para los cuales se formó y con los cuales contribuía al país, para dedicarse a otras que en no pocos casos no les gusta o que los introduce de lleno en el mundo de la precariedad laboral y la incertidumbre. Todo esto con el fin de no irse a otros rincones del planeta a ser mano de obra barata mientras se es víctima de la xenofobia, lo que además, significa [abandonar a sus familias y afectos](#).

5. Quienes promueven los emprendimientos como política pública saben esto y por eso lo promueven, porque así como emprender es la “opción” a no irse también es la válvula de escape de la destrucción de los puestos de trabajo formales en el sector público y de los derechos laborales en general. Destrucción que, como sabemos, comenzó a darse como consecuencia de la guerra económica primero, pero ahora también de la política económica propiamente tal.
6. En este sentido, y en lo que a la política económica se refiere, hay que separar muy bien los emprendimientos de la promoción que se hizo hace algunos años de las Empresas de Producción Social (EPS) y otras formas asociativas de producción. En aquellos casos, nunca se supuso la precarización laboral y tampoco entró en conflicto con el empleo formal en el sector público ni en el privado. Y de hecho, la prueba es que así como se avanzó en eso también se avanzó en la defensa de los derechos laborales, siendo el ejemplo más acabado la promulgación de la ley orgánica del trabajo, los trabajadores y trabajadoras en 2012. Pero con los emprendimientos pasa todo lo contrario. Y es que así como se toleró el bachaquerismo con todos sus males asociados como mecanismo “alternativo” a la comercialización tradicional, ahora se promueve el emprendedurismo como válvula de escape a la destrucción del trabajo y el achicamiento del Estado.
7. Desde este punto de vista, hay que decir con todas las letras que el emprendedurismo es otra forma de llamar al capitalismo popular que hace algunos años los enemigos del chavismo promovieron como alternativa al proyecto socialista. Y tiene el mismo efecto: es el colchón precario al cual se ven lanzados quienes fueron víctimas de la destrucción de sus salarios y puestos de trabajo. Colchón que tiene la gran virtud a efectos de los hacedores de la política económica de aminorar el conflicto social, en el sentido que evita o reduce las posibilidades de que los trabajadores y trabajadoras nos organicemos para defender derechos colectivos que costaron años de luchas gremiales y que fueron la gran bandera del chavismo y se supone (¿lo es?) del “gobierno del presidente obrero”.
8. Pero además de ello, el emprendedurismo así entendido se convierte en el germen del capitalismo salvaje con todas sus desigualdades y miserias, pues además de lo ya dicho sobre la precarización, en vez de tender a la solidaridad en medio de la crisis tiende al resuelve individual y al sálvese quién pueda y cómo pueda.
9. En virtud de todo lo anterior, pensamos que adicional al hecho de que necesariamente hay que garantizar la subsistencia en esta etapa, no debemos como sociedad abandonar la defensa de los derechos laborales, ni caer víctimas de la estigmatización del empleo formal, ni de quienes dicen –tanto dentro y en las periferias del gobierno como en la oposición- que el emprendedurismo es la alternativa al “rentismo populista”. Sobre todo porque quienes aseguran eso por lo general lo hacen desde la comodidad de tener sus

subsistencias aseguradas, lo que incluye trabajos formales o “empredimientos” bien enchufados en privilegios o fortunas previas (cuando es el sector privado) o de instancias públicas (cuando el caso es el otro).

10. Pero además porque una sociedad no es gente resolviendo cómo puede en medio de sus penurias individuales, sino proyectos de construcción colectiva. Y el emprendedurismo no coadyuva a eso sino justo a lo contrario: a exacerbar el individualismo y la atomización de cada quien en su cuadrado viendo como resuelve, lo que en muchos casos se traduce en joder a otro.

Ahora, si igual te ves obligado o quieres aprovechar el tren...

Pero en la medida en que, como dijimos, la gran mayoría nos vemos forzados a emprender para subsistir, y en la medida que esto incluye a mucha gente querida y honesta que conocemos y a otros muchos que no, si el caso es que lo estás haciendo o piensas hacer, te recomendamos las siguientes cosas:

1. Mantente informado e informada del contexto de manera realista. Estamos en una crisis muy profunda sin término corto de solución y que además implica un cambio profundo de la economía y de la sociedad.
2. Define bien la actividad que vas a desarrollar, preferiblemente que conjugue la posibilidad de hacer negocio con el hecho que te guste, ya que dado el contexto adverso tendrás que dedicarle mucha energía y tiempo.
3. En la medida de lo posible (aunque quienes escribimos este texto no somos ejemplo de ello) si tienes un trabajo fijo o formal procura no abandonarlo. Si el costo emocional y económico de mantenerlo se hace insoportable entonces hazlo. Pero si no, considera mantenerte como una inversión a futuro así en el corto plazo no te da frutos. Por otra parte, los trabajos formales te dan una rutina y disciplina que suele ser más productiva que la incertidumbre de los horarios “flexibles” de los emprendedores.
4. La crisis causa el abandono de muchas empresas y proveedores del mercado. Es algo para estudiar y aprovechar porque te abre posibilidades en cuanto emergjas como alternativa a suplir los vacíos dejados. Pero además te ayuda a elegir bien rechazando aquellos nichos que ya pueden estar saturados. Por ejemplo: ser *community manager* era tremenda idea hace unos años, pero ahorita que todo el mundo quiere serlo ya no lo es tanto, *ergo*, búscate otra cosa, porque allí la competencia es muy fuerte y hasta saturada.
5. Si el caso es que vas a comerciar o producir algo siempre serán preferibles los productos de alta rotación y demanda.
6. Define muy bien tu consumidor o público objetivo. Estúdialo y caracterízalo detenidamente, casi antropológicamente. La segmentación actual es muy compleja: hay nichos de consumo muy diferenciados así como de ingresos, pues la crisis no afecta a todo el mundo de la misma manera.
7. Los cambios en los patrones de consumo se han impuesto por sobre los gustos y las fidelidades de marca, así que debe aprovecharse la oportunidad. Lo mismo pasa con las

- presentaciones estándar: no todas las bebidas deben ser de litro o medio litro, por ejemplo.
8. Los precios no se fijan con las estructuras de costo tradicionales, debes tomar en cuenta el movimiento descontrolado de unos y otros en hiperinflación, la dispersión, etc. Pero además los costos tuyos para vivir. Debes mantener un monitoreo constante del comportamiento de tus insumos y mantenerte al día en cuanto a innovaciones, regulaciones, cambios, problemas, etc. Anticipar es la clave. Recuerda que comprar adelantado es la mejor manera de ahorrar. Lo que además te permite ser competitivo en precios, lo cual debería ser la ventaja de los nuevos productos en la coyuntura actual.
 9. Nunca se es demasiado quisquilloso en lo que a contabilidad refiere y garantizarte flujo de caja.
 10. Debe asumirse que estamos en un contexto de caos monetario, en el sentido que circulan varios tipos de moneda y formas de pago a la vez. Ve para qué te sirve cada una, cuál será tu prioridad, etc., dependiendo de tu rama de actividad, zona del país, etc. Por razones obvias, lo ideal es intentar captar la mayor cantidad posible de divisas y gastar las menos. Pero nunca te quedes sin bolívares. En el contexto venezolano actual, las cripto son una opción más de ahorro o reserva de valor, pero resultan poco prácticas para operar.
 11. De cajón: sustituye y prescinde de las importaciones. Así incluso un insumo en lo inmediato te resulte más barato si lo importas -por las razones que veremos más adelante- opta en la medida de lo posible por la versión nacional, tomando en cuenta la complicación para el acceso a divisas y la agudización del bloqueo y las sanciones.
 12. Procura integrarte verticalmente y haz encadenamientos, garantizándote proveedores que te sean alternativa y para los cuales tu seas alternativa. Pero no te vuelvas dependiente.
 13. Agrega valor positivo y significado simbólico a tu trabajo. Lo artesanal y alternativo no significa precario y chimbo. La calidad del producto siempre debe apostar a ser la mejor dentro de tus posibilidades, lo mismo el diseño y el cuidado de las formas es importante.
 14. Se competitivo en materia salarial, si el caso es que tienes trabajadores. Es decir: paga bien, no solo por un tema de ético y justicia social sino porque la emigración y la dispersión de esfuerzos hace muy difícil retener talentos.
 15. Planifica en corto y toma decisiones rápidas.

Y recuerda que...

1. A nivel mundial, el porcentaje de emprendimientos que no supera los tres años de vida está por el orden del 80%. Así las cosas, si por cualquier razón el tuyo no prospera o decides abandonarlo porque no vale la pena, no te sientas mal ni dejes que te hagan el bullying del fracasado.
2. Aunque pueden ser varias las claves dependiendo de los casos, la más importante para el éxito de un emprendimiento es la inversión inicial.
3. La historia de los jóvenes que se hicieron ricos en el garaje de sus casas tipo Bill Gates o las lacrimógenas tipo *En búsqueda de la felicidad* son ideología barata. Desde luego, esforzarse es importante y tener talento y perseverancia, pero también muchas otras cosas que no siempre dependen de uno. Si quieres escuchar algo muy entretenido al respecto te

recomendamos esta charla de [la economista italiana Mariana Mazzucato](#)

4. Volviendo al numeral uno del segmento anterior, sobre la necesidad de estar informados y el contexto realista toma en cuenta lo siguiente: aunque el gobierno hace sucesivos llamados a la producción como parte de la solución estructural a la crisis, no obstante, su política económica pone serios palos a las carretas productivas, tanto como las pone el bloqueo. Por solo citar el palo más grande: dada la decisión de combatir la hiper-inflación contrayendo la masa monetaria, hoy día sale más barato importar que producir a lo interno, pues si bien la hiperinflación se ralentizó los últimos meses, en el agregado los precios han subido mucho más que el tipo de cambio, sumando costos en bolívares que prácticamente no valen nada pero que cuesta mucho conseguir justamente porque en eso consiste la política del BCV: que no haya bolívares para que no se gasten en dólares, motivo por el cual más del 50% de las transacciones en la actualidad se realizan directamente con esta moneda u otras divisas, además de las cripto y el trueque.
5. Por esta razón es que han proliferado los llamados bodegones, que en realidad no lo son en el viejo sentido del término de lugares de venta de productos suntuarios o exquisiteces. Un bodegón ahora es un lugar donde venden productos hasta hace poco de consumo masivo pero que ahora por sus precios ya no lo son y que además son importados, pues o se fueron los fabricantes o sale en todo caso más barato traerlo de afuera y menos engoroso, sobre todo porque el gobierno eliminó una gran cantidad de aranceles y permisos (incluyendo sanitarios) para importar.
6. En resumen: producir e innovar es más cuesta arriba que nunca, pero también más necesario que nunca y pese al escenario adverso pareciera posible desarrollar estrategias que lo permitan, colectiva, familiar o individualmente, si se cuentan con las herramientas necesarias. Esto no es garantía pero te da más chances.