



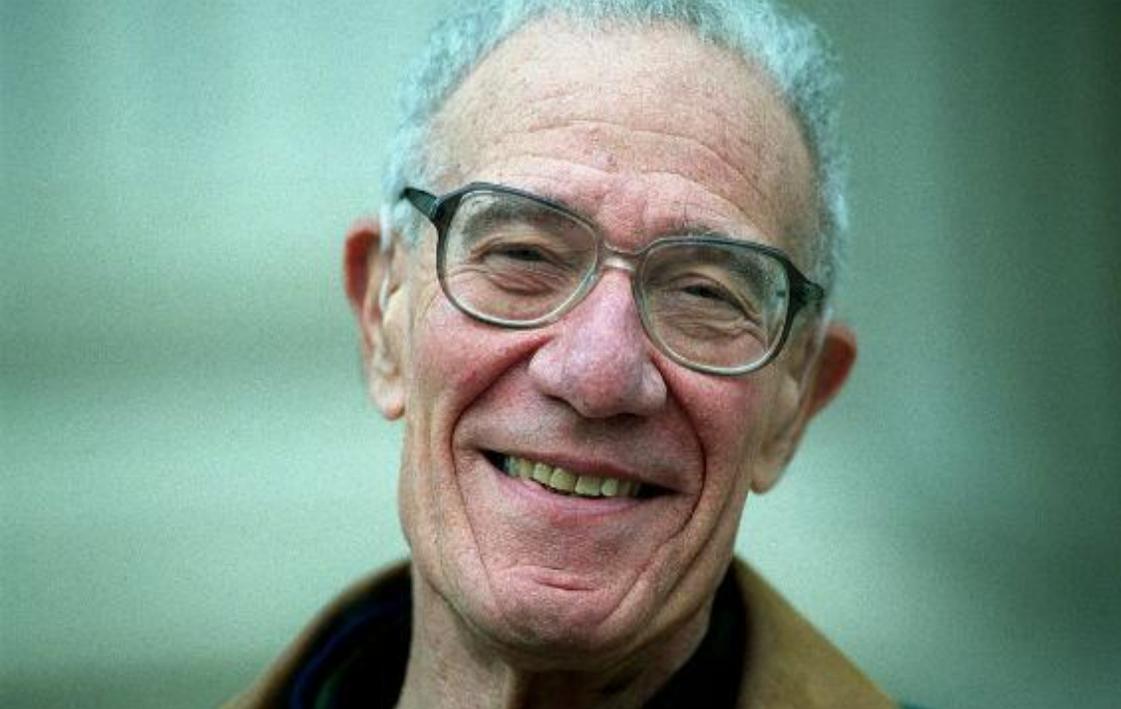
¿EMPRENDER PARA EXPORTAR?

ECONOMISTA MARÍA ISABEL DÍAZ



CONDICIONES PARA LA **CREACIÓN DE UNA OFERTA EXPORTADORA** DE EMPRENDIMIENTOS VENEZOLANOS





Desde la **visión clásica y neoclásica**, se establece que el crecimiento económico está asociado a un aumento de la productividad del trabajador o un aumento de su dotación de capital.



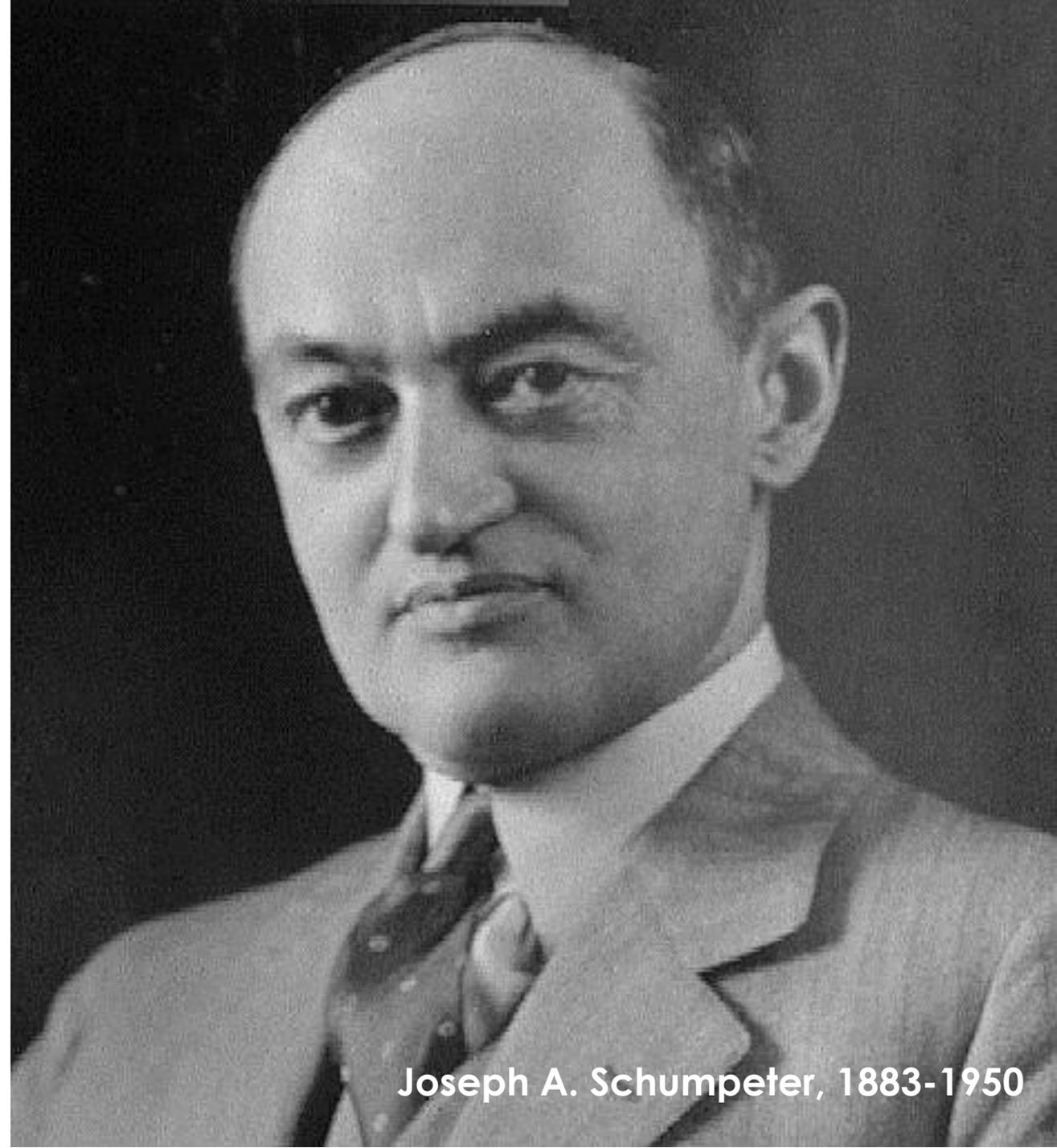
Modelos de crecimiento económico y el emprendimiento



Esto da cuenta de que la acción determinante para impulsar el crecimiento económico es el fortalecimiento de empresas existentes y hacerlas más eficientes. Es decir, se basan en la inversión en capital.

Schumpeter y otros economistas seguidores, lograron identificar al emprendedor en la dinámica económica empresarial.

Desde el análisis schumpetereano, el emprendedor es un sujeto característico que está dentro de una empresa en funcionamiento, que, por su personalidad inquieta, genera una disrupción en el mercado e impulsa una nueva situación de competitividad tras cada salto innovador.



Joseph A. Schumpeter, 1883-1950

A blurred background image of a man in a teal shirt walking through a crowd, holding a pink object. The man is in the foreground, slightly out of focus, and is walking towards the right. The background is a busy, crowded area with many other people, also blurred. The overall scene suggests a public event or a busy street.

Sin embargo, hay emprendedores que están aislados de la dinámica empresarial. Son aprendices de empresarios que buscan en otros, la experiencia y el saber, para transformarse en generadores de bienes y servicios.



Paul Michael Romer, 1955

Romer (1986), Lucas (1988 y 1992), Grossman y Helpman (1991), establecen la idea de que existen mecanismos de transmisión de conocimientos entre las empresas y los individuos, destacando su relevancia para la creación del capital humano como factor de crecimiento económico. Bajo esta visión es posible dilucidar el contexto que potencia el nacimiento de nuevos empresarios.



Michael E. Porter

En los trabajos de Porter, 1990; Baumol, 1993; Lumpkin y Dess, 1996, podemos ver la importancia que tiene el emprendimiento en la economía.



La principal razón económica para participar en el comercio exterior, es obtener nuevos ingresos en divisas, por las ventas

¿Para qué exportar?



Otras motivaciones que impulsan a los emprendedores a exportar son:

Diversificar clientes: Esto reduce la vulnerabilidad del negocio al colocar sus productos en varios países, permitiendo que exista un elemento atenuante ante los cambios cíclicos del mercado nacional, lo que aumenta la sustentabilidad del negocio en el largo plazo.



Aprovechar otros mercados, cuando cae la demanda nacional: Si el emprendedor desarrolla productos o servicios que se utilizan solamente en ciertas épocas del año a nivel del mercado local, puede vender en otro país a fin de balancear la demanda a lo largo del año.



Desarrollo profesional del emprendedor: El reto de exportar implica formular una estrategia operativa más ordenada, que incluya un plan de exportación y la conformación de áreas especializadas en la empresa. Esto conduce a un mayor nivel de profesionalización y manejo técnico, lo que puede representar una motivación para el emprendedor.

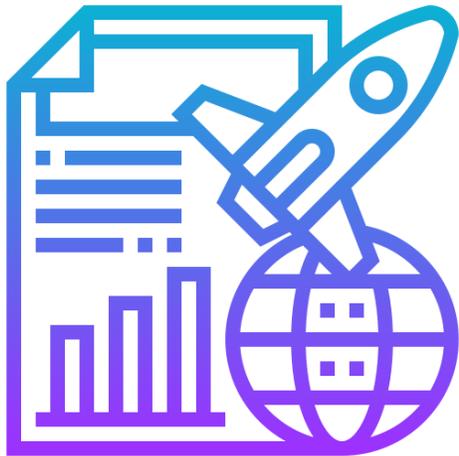


Ampliar los conocimientos y experiencias: Al participar en el mercado internacional, el emprendedor irá obteniendo acceso a información sobre las nuevas tecnologías, métodos de comercialización y estrategias de los competidores extranjeros. Al aprender el método de exportación, es posible que sea capaz de asesorar a otros para que también lo hagan.

¿Qué exportar?

1. El excedente de producción que no es consumido en el país: Si existe un exceso de oferta, el emprendedor tiene la opción de vender la producción en el mercado externo, evitando pérdidas innecesarias
2. Los productos o servicios que están diseñados para el consumo exterior, previo estudio de mercado y adecuación de las capacidades de producción

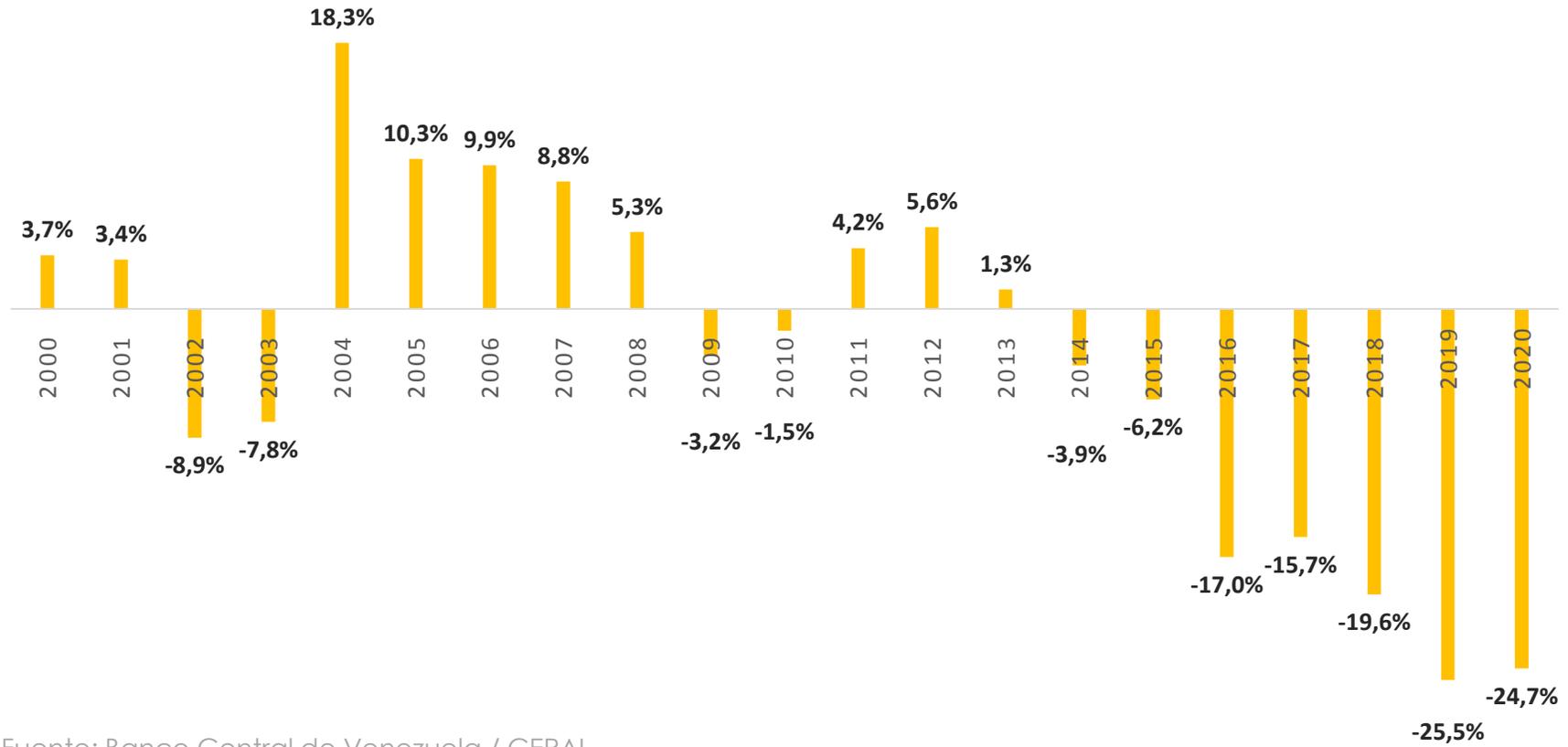
Condiciones para el emprendimiento exportador



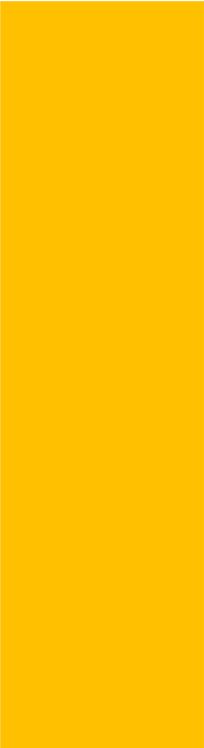
Guachimbosa, Lavín y Santiago (2019) sostienen que existe:

Una serie de condiciones marco que influyen directamente en la actividad emprendedora, como el soporte económico, políticas de apoyo institucional y programas al efecto, la formación emprendedora (...), la investigación, desarrollo e innovación en la transferencia del conocimiento, infraestructuras físicas y de negocio, las condiciones sociales de aprecio al emprendimiento y por último, aunque no menos importante, los atributos individuales que contemplan características demográficas, percepciones y motivaciones para dar inicio a nuevas empresas sean éstas por necesidad u oportunidad. (p.73)

VARIACIÓN PIB (2000-2020)



Fuente: Banco Central de Venezuela / CEPAL



Una clara respuesta de la sociedad venezolana, a la caída de la producción, la pérdida del poder adquisitivo generada por la hiperinflación que inició en noviembre de 2017 y el aumento del desempleo, así como los efectos naturales que ha dejado la pandemia de COVID-19, fue emprender.

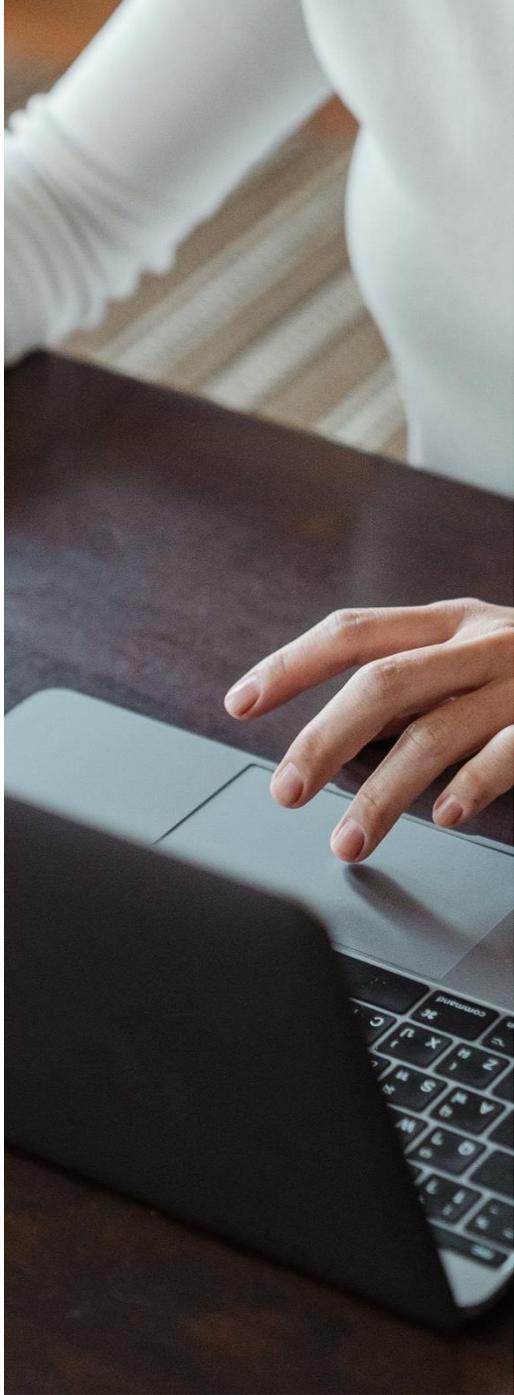






La creación de la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (15 de octubre de 2021), constituye un marco inicial de reconocimiento para **un nuevo actor económico en Venezuela: El Emprendedor.**

Por esta vía, cada organismo público ha reaccionado ofreciendo un paquete de soluciones a los emprendedores, en el marco de sus competencias.



Apuntando a ello, se recomiendan algunas estrategias, a la hora de formular políticas públicas para el sector emprendedor con miras a la exportación:

- ✓ **Facilitar la movilidad de mercancías de emprendedores (ventas a pequeña escala)**
- ✓ **Alinear la permisología y requisitos para ser un emprendedor exportador**
- ✓ **Crear productos e instrumentos financieros adecuados para emprendedores exportadores (medios de pago, productos crediticios, avales, seguros, etc.)**
- ✓ **Incubación de productos y servicios de emprendedores, con miras a la exportación**
- ✓ **Enlazar las funciones de inteligencia comercial o investigación de mercados realizados por el sector público, con otros actores del Ecosistema Nacional de Emprendimiento, a fin de conducir sectores económicos hacia la exportación o ampliar actividades económicas de acuerdo a la demanda internacional.**
- ✓ **Incluirse en el Ecosistema Global de Emprendimiento, las métricas globales sobre el tema y mantener conexión con los mercados para emprendedores que están en desarrollo**

¿Es posible crear una oferta exportadora de emprendimientos venezolanos?

El proceso de crear una oferta exportadora constituida por emprendimientos venezolanos, básicamente se resume de la siguiente manera:



El sector emprendedor puede incluirse en la oferta exportadora venezolana por dos vías

AMPLIACIÓN

Inserción de nuevos emprendedores en la oferta exportadora ya identificada, constituida por los rubros y sectores que ya han establecido una ruta comercial con el sector externo (sectores que ya poseen clientes identificados o mercados garantizados). Las posibilidades de inclusión de nuevos emprendedores por esta vía, van desde la cadena de valor que se genera a escala nacional -necesaria para generar la exportación-, o en la cadena de valor a escala internacional, donde el emprendedor tendría una conexión directa con el cliente o consumidor de su producto o servicio.

DIVERSIFICACIÓN

1. Detección de nuevos productos venezolanos y búsqueda de nichos para colocarlos, lo que implica afinar la función de investigación de mercados a mayor escala y con mayor segmentación.
2. Detección de demanda internacional de productos venezolanos que no han sido exportados o no han sido aprovechados en negocios internacionales. Esto generará el impulso de nuevas actividades o sectores económicos a nivel interno.

Por otro lado, el emprendedor, que es el actor principal de este proceso, deberá asumir los siguientes retos:

- **Cubrir los costos iniciales del proceso exportador**
- **Conocer el mercado internacional y los actores que intervienen: competencia, bienes sustitutos, bienes complementarios, consumidores, aspectos culturales, etc.**
- **Avanzar hacia la estandarización de la producción o generación del servicio**
- **Mantener el volumen de la producción o la naturaleza del negocio en el tiempo**
- **Manejar instrumentos financieros de orden internacional y aumentar su destreza en el ámbito cambiario.**
- **Manejar los términos y estrategias de negociación internacional, condiciones y plazos, así como las dinámicas de rueda de negocios, ferias internacionales, misiones, etc.**

Recomendaciones finales

Si se trata de productos

1. Comienza a incluirte en una cadena de valor nacional que esté conectada con la exportación y aprende. Gana experiencia. Visualiza los mercados internacionales. Contempla la escalabilidad: crecer en volumen o en rubros.
2. Usa la paquetería como mecanismo de arranque, pero no te estanques allí. Para ser un exportador estrella debes pensar en tres cosas: Sostenibilidad de la producción, volumen y competitividad, en términos de precios, calidad, atributos, etc. Si no tienes eso empezando, no te frustres. Debes crear músculo.
3. Aprende a manejar los tipos de cambio con todas las divisas y sus diferenciales, incluyendo el manejo de criptomonedas. Esto se convierte en un negocio derivado del comercio internacional.

Si se trata de servicios

1. Expande tus servicios a otras fronteras, y usa todos los medios de pago que puedas. Aprende de cómo puedes cobrar y cambiar a la moneda de tu preferencia.
2. Igualmente, ofrece calidad y confiabilidad. Los servicios tienen una base fuerte en la reputación. Estandariza los servicios tomando en cuenta una audiencia mucho más amplia, toma en cuenta los temas culturales y las preferencias.
3. Aun siendo servicios, estandariza y automatiza los mecanismos de atención.
4. Usa el marketing digital, tanto para productos y servicios, y emula las bondades del metaverso. El hecho de permitir al cliente en la construcción de tu producto o servicio, la posibilidad de elegir previo a la compra, o vivir experiencias, podría ser tu elemento diferenciador.



@economistamarisabel

ECONOMISTA MARÍA ISABEL DÍAZ