

Emprendimiento: La nueva fórmula para escapar de la crisis económica en cuarentena

Desarrollar actividades económicas en Venezuela es una misión cuesta arriba desde hace al menos una década. La inflación y las políticas macroeconómicas implementadas por el gobierno chavista han acorralado a los empresarios a posiciones incómodas para trabajar. A estas dificultades se les sumó una barrera en marzo de este año, con la instauración de una cuarentena que paralizó casi en su totalidad al sector privado.

Pero, a pesar de estas condiciones adversas, **ha surgido un marco de oportunidades para que los emprendimientos emerjan.**

Aunque el oficialismo, apenas decretó la cuarentena, aseguró que se encargaría de la manutención de la población que quedaría recluida en el hogar a través de subsidios a las plantillas de empleados de las empresas paralizadas, bonos del sistema patria y distribución de alimentos mediante los Comités Locales de Abastecimiento y Producción (CLAP), los problemas de las familias venezolanas cada día crecen más.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), **Venezuela padece una grave situación de inseguridad alimentaria que solo parece empeorar**, especialmente a raíz de la llegada de la covid-19 al país y la paralización de la actividad industrial.

Ante la necesidad de la población y la libertad de compromisos laborales surgida a partir del estado de alerta nacional decretado por Maduro en marzo, muchos ciudadanos han decidido buscar alternativas para ganar dinero y, en algunos casos, han puesto en marcha ideas que tenían meses o incluso años en el tintero sin atreverse a sacar adelante. Empezaron a surgir los emprendimientos.

Ventana abierta para el emprendimiento

La inestabilidad laboral, la escasez de ingresos y el crecimiento de necesidades durante la cuarentena han sido ingredientes para el caldo de cultivo donde se ha desarrollado el emprendimiento nacional. Desde iniciativas pequeñas con poco presupuesto hasta proyectos estructurados con capital inicial se

han desarrollado en los últimos tres meses.

Si algo dejan en claro las experiencias de emprendimiento surgidos en cuarentena, es que aquellos relacionados con la gastronomía adquieren un rol protagónico. Este es el caso del negocio iniciado por **Alicia Godoy, una joven de 22 años que empezó a preparar y vender tortas bajo la marca que bautizó como [Falcony Sweets](#)**, en la búsqueda de mayores ingresos para terminar la remodelación de su casa recién comprada.

«Nos acabamos de mudar y el gasto más casa es la casa, pero vienen otros gastos grandes como la instalación de la cocina, la remodelación del baño, compra de línea blanca, cambio de piso, todas esas cosas. Empezamos porque hay que inyectarle dinero a la casa. Nos ha ido excelente y gracias a ese emprendimiento tenemos muchísima mayor capacidad ahorrativa y hemos ido comprando materiales de construcción», explicó.

Tras sufrir un recorte salarial en su empresa, empezó a pensar en ideas junto a su esposo para tener un apoyo económico adicional a sus salarios. **La propuesta surgió, como en la mayoría de los casos, como una simple casualidad.** Mientras se debatían sobre qué actividad sería rentable, Alicia preparó un postre simple en microondas, con pocos recursos pero el sabor necesario para vender al público. La torta despejó las dudas que tenían.

«Un día queríamos merendar algo, todo estaba cerrado por la cuarentena y yo hice una torta en el microondas. Mi esposo la probó y decidimos que haríamos tortas de Nutella. Teníamos un dinero ahorrado y lo invertimos en materiales para hacerlas», relató.



Sortear los obstáculos que supone la cuarentena no resulta imposible. A pesar de que **las restricciones dificultan actividades como comprar insumos y distribuir el producto a los clientes**, no han dejado de producir. Las órdenes son llevadas a un punto de encuentro en Plaza Venezuela por su esposo, José Iván Falcón. Los ingredientes necesarios para la elaboración de las tortas los han conseguido cerca de su zona de residencia, en Charallave.

Alicia sostiene que, aunque previamente tenían la idea de producir más dinero, **el emprendimiento no habría iniciado de no haber sido por la cuarentena**, y que pretende mantenerlo una vez que acaben las restricciones de movilidad y las medidas de

confinamiento.

«Este emprendimiento tiene que ver completamente con el inicio de la cuarentena. Siempre hemos tenido la inquietud de empezar un negocio, pero uno va desplazando eso. La cuarentena fue un momento de estar en la casa, inventar, hacer e iniciar», destacó.

Una historia similar es la relatada por **Arnaldo López, dueño de un emprendimiento que nombró *Burger Bistro***, que inició con buen pie mediante la venta de hamburguesas desde su creación en abril.

El nacimiento de *Burger Bistro* ocurrió tras la muerte de un famoso perrocalentero de la zona y la llegada de la cuarentena. Arnaldo, que siempre ha sentido pasión por la cocina, pensó en emprender algo relacionado con la venta de comida, pidió ayuda a sus padres que tenían el capital y tras evaluar las opciones, optaron por vender hamburguesas.

Combos de hamburguesas con papas fritas, nuggets o alitas de pollo son ofrecidos en el menú de *Burger Bistro*, que llegó a tener un promedio de 20 pedidos diarios durante mayo. Trabajan con un servicio de delivery para llevar las hamburguesas a las residencias en toda Caracas, desde las 3:00 pm hasta las 10:00 pm.

La inventiva, la colaboración y la capacidad de responder al contexto han sido claves para hacer los envíos en medio de las restricciones de movilidad y escasez de gasolina.

«El delivery empecé a trabajarlo con un vecino que tiene una moto. Cuando estaba el problema de la gasolina era un rollo, a veces teníamos que usar nuestro carro. También tengo varios amigos de la zona que trabajan de delivery, y me cobraban la carrera. Ahorita realizamos entregas con el carro de mi mamá», contó.

Para Arnaldo, esta experiencia de emprendimiento no ha sido solo un negocio temporal. A raíz del éxito que ha tenido, **decidió abandonar su carrera de administración en la Universidad Metropolitana y se comprometió con el objetivo de estudiar cocina en un futuro.** Su meta es dedicarse al negocio gastronómico a tiempo completo cuando acabe la pandemia.

De bazar vecinal a emprendimiento

La comunidad es el primer mercado, el público principal de cualquier emprendimiento, sea en cuarentena o no. La reclusión ha generado mayor contacto entre vecinos y con esto, surgen redes comerciales en edificios y urbanismos, que funcionan con la promoción de productos mediante plataformas digitales como grupos de *Whatsapp*. **Las experiencias de Alicia y Arnaldo poseen matices similares en este particular, pues la clientela más común e inmediata son los vecinos.**

El nacimiento de *Burger Bistro* y sus primeras promociones y ventas, se realizaron enteramente por grupos vecinales y, tras medir la recepción, acudieron al mercado externo. «Yo vivo en una residencia grande y, por el grupo de la residencia veía qué se vende», expuso Arnaldo.

La comercialización en algunos chats grupales de urbanismos deja ver la versatilidad con la que el ciudadano de a pie ha afrontado este período de paralización. Ofertas de todo tipo de alimentos, bebidas, productos varios e incluso servicios, son promocionados por este medio.

En un chat vecinal de un conjunto de urbanismos ubicados en Guarenas, se originó una red de ventas con constantes promociones diarias. **Comida, postres, víveres e incluso ropa o calzado son comercializados en estas residencias mediante *Whatsapp*.**



Contra viento y marea

La crisis económica y la paralización comercial de la cuarentena no son los únicos obstáculos que debe enfrentar un emprendedor en un país repleto de coyunturas. La ineficiencia de los servicios públicos está al acecho de las familias venezolanas, y la ausencia de agua potable, gas y electricidad es el común denominador, especialmente en el interior del país.

A pesar de los obstáculos, el ingenio y la creatividad termina despuntando cuando los ánimos son más grandes que la adversidad. Estas han sido las herramientas de emprendedores que padecen con mayor regularidad la ineficiencia del Estado.

Desde un modesto patio en una casa de Barquisimeto, Lara, tortas, catalinas y pizzas son horneadas gracias a un ingenioso **horno artesanal creado a base de barro y chatarra, para solventar los problemas de distribución de gas.** Esta fue la solución que encontró **Iris Miranda** para mantener a flote su principal actividad económica y pasión: la cocina y repostería.

«Me motivé a hacerlo porque en mi sector tenemos mucha escasez de gas. Soy de esas personas a las que no les gusta estar esperando que otros solucionen», aseveró Iris.



Esta higienista dental de 65 años se jubiló del Instituto de Prevención y Asistencia Social (Ipasme) hace diez años. **Debido a la situación económica y a su tiempo libre, decidió hacer de su pasión un negocio incluso antes de la cuarentena,** cuando empezó a pasearse por grupos de Facebook orientados a la gastronomía.

Tomó su rumbo al crear su propio grupo y compartir sus conocimientos, recetas e innovaciones con las seguidoras que empezó a adquirir con el tiempo. 'Te enseño a elaborar tortas fáciles', fue el nombre bajo el cual decidió bautizar su espacio virtual y, desde entonces fue tomando forma un proyecto que le llevó a **impartir talleres de panadería y repostería a lo largo de Venezuela y Cúcuta** mientras intercambia conocimientos con las integrantes de su grupo virtual.

Aunque los talleres son su principal fuente de ingreso y en definitiva se interrumpieron totalmente a causa de la cuarentena, la venta de algunas de sus creaciones y especialmente de sus recetarios le han permitido generar ingresos adicionales.

«Mi hija me ayudó a hacer unas guías de algunas de mis recetas. Son más de 100 recetas por Bs 200.000 (\$1 aproximadamente) y las vendo a precios accesibles para que puedan hacer sus postres y vender desde sus hogares. Es una forma de ayudarlas a que sean emprendedoras y yo puedo ayudarme económicamente», explicó.

Insiste en que la cuarentena no la ha detenido y **mantiene su compromiso de proporcionarle herramientas a sus alumnas para que también generen ingresos desde sus hogares.** «Aunque los talleres están suspendidos por la cuarentena, eso no me ha afectado para seguir enseñando por el grupo de Facebook. Les sigo compartiendo mis recetas, mis consejos, apoyo, orientación y ayuda», reiteró.

El objetivo de Iris es mantener sus talleres y, a largo plazo, comprar un horno industrial de cinco cámaras, una amasadora y

los utensilios que necesita para abrir una panadería artesanal. Tiene la misión de seguir formando personas en este espacio y ayudarlas a estructurar su emprendimiento. Ya cuenta con registro mercantil, inscripción en el Sistema Integral de Control Agroalimentario (SICA), local e incluso sello, solo le falta solicitar un crédito para tener capital.

Sello venezolano en el extranjero

El fenómeno de emprendimiento de venezolanos en cuarentena no solo se limita al territorio nacional. La situación también ha apremiado los bolsillos de los millones de venezolanos que se han visto en la necesidad de emigrar en la última década.

Aunque el desempleo ha desembocado en un proceso de **retorno de migrantes a Venezuela que, según datos del oficialismo, supera los 80.000 repatriados desde el inicio de la cuarentena**; en otros casos ha sido motivo de innovar y darle rienda suelta nuevos métodos para ganar dinero y soportar estos meses de incertidumbre.

Desde Buenos Aires, cachitos venezolanos empiezan a dar de qué hablar en plena pandemia. Una idea que inició como un «invento» le ha abierto a **Fabiana Hernández** las puertas de un posible negocio fructífero a futuro. A punto de cumplir un año en Argentina, Fabiana es una fisioterapeuta que emigró con su novio y, sin esperarlo, **vio florecer su «lado comerciante» gracias a sus habilidades en la cocina.**

Con tan solo 400 pesos argentinos (unos \$6) del presupuesto que tenía para hacer mercado, Fabiana compró jamón y tocineta con la finalidad de ensayar la venta de sus cachitos caseros empujada por la necesidad. No cobra en tres meses a pesar de que ha seguido trabajando para la empresa, sus ahorros se agotan y toda la carga económica la ha mantenido su pareja.

«No tengo respuesta de parte de ellos (la empresa). Tres meses trabajando que no me pagan. Nos comimos el colchoncito que teníamos y empecé a buscar que hacer», contó.

«Toda mi vida me ha gustado cocinar y soy una persona de trabajar por cuenta propia. Con mi profesión nunca he tomado como meta trabajar únicamente en un hospital, siempre mi sueño ha sido tener mi propio espacio. **Lo pude lograr en Venezuela, tenía mi propio centro de rehabilitación, fue una meta que tenía que pude lograr en poco tiempo**», aseguró Fabiana que ahora quiere encaminar esta experiencia al ámbito de la panadería.

La cuarentena ha provocado un cambio para su estilo de vida y posiblemente para sus aspiraciones en Argentina, ya que cree que el negocio de los cachitos tiene futuro. En poco menos de un mes ha logrado vender de forma fructífera el producto y ha invertido sus ganancias enteramente en la adquisición de equipos y materiales, pues al iniciar amasaba «al ojo» con una botella a modo de rodillo.

«No tenía balanza, rodillo, las tortas las batía con tenedor y con una botella de vino estiraba la masa. Todo lo hacía con medidas al ojo. Los primeros cálculos fueron al ojo, igual los precios», acotó.

En *Margarita's Bakery*, como Fabiana nombró su marca, el concepto es vender a precios accesibles. Explica que en Argentina se ha visto en la obligación de **abandonar muchas comidas típicas de Venezuela, no porque sean difíciles de conseguir, sino porque son costosos.**

«No hay necesidad de abusar con los precios. Lo que yo quiero es hacer un producto de calidad, casero como el que hago para mi casa. Eso es lo que le ha gustado a la gente, me han celebrado que llegan calientes y que ese calor sea de horno, no de microondas», argumentó.

Sin embargo, a raíz de este principio y a su nula experiencia en el campo de la comercialización de productos, los errores aparecen. En un intento de colocar más relleno en sus cachitos, sin darse cuenta empezó a producir a pérdida algunos lotes. Pese a los errores, esta corta experiencia ha **determinado a Fabiana a tener su propia panadería con esencia venezolana**, «esa en la que llegas en la mañana antes de irte al trabajo porque olvidaste hacer desayuno, pides algo, te tomas una malta y sales corriendo a tu trabajo».

Por los momentos, su producción es vendida casi netamente a través de delivery. Los servicios de este tipo abundan en ese país y ha logrado hacer envíos a distintas zonas de la ciudad.

¿Oportunidad o supervivencia?

Aunque los emprendimientos tengan un toque de romanticismo y los ánimos estén al máximo en sus primeras etapas, es pertinente tener en cuenta que **muchas iniciativas surgen de la necesidad y perecen una vez que esa necesidad es superada.**

La supervivencia, aunque genera ideas novedosas, no es garante de la sostenibilidad del proyecto en el tiempo. Así lo explica

José Ramón Llovera, presidente de la Fundación Ideas, al hacer la distinción entre la economía informal, la microempresa y la sobrevivencia.

«No todas las iniciativas traen lo mismo, la subsistencia no es emprendimiento. Hay que analizar si la cuestión es coyuntural o estructural», expone.

Para el presidente de esta fundación, que se ha dedicado a apoyar el emprendimiento desde hace 18 años, la aparición de todas estas iniciativas de negocio responden a la necesidad de la economía local de buscar sus propios mecanismos, lo que termina marcando la pauta de la actividad comercial del país, pese a sus condiciones macroeconómicas.

Según Llovera, la mayoría de los emprendimientos que surgen en esta etapa tienen características de «subsistencia» y **probablemente desaparecerán progresivamente cuando se recupere cierto ritmo de normalidad**. Sin embargo, espera que sobrevivan los que mejor sepan aprovechar las oportunidades, especialmente aquellos que establezcan un **sistema de ventas online efectivo**.

«Es prematuro hablar de generación de empleos, pero se están visualizando nuevas iniciativas y maneras de hacer las cosas, apoyados en las redes», resaltó.

Concurso Ideas

En medio de todo este contexto, con ideas puestas en marcha a raíz de la situación del país, el crecimiento del comercio informal en medio de restricciones y sobre todo la inexperiencia de muchos emprendedores, se organiza un concurso que recopila y apoya ideas sustentables y sostenibles en el tiempo.

La **Fundación Ideas** se prepara para darle inicio a una nueva edición del **Concurso Ideas**, que se celebra todos los años para premiar las mejores iniciativas de emprendimiento del país. En medio de la cuarentena se pondrá a prueba el ingenio de los venezolanos para aprovechar las oportunidades de negocio.

El proceso de convocatoria inició en junio y cerrará este 10 de julio, aunque se evalúa la posibilidad de extender el lapso de inscripción para recibir una mayor cantidad de propuestas. Llovera asegura que en la fundación están preparados para distintos escenarios según la cantidad de participantes, sus estados de origen y las medidas que tome el gobierno en los próximos meses.

Este concurso está dividido en varias fases y tiene la finalidad de que los participantes presenten, visualicen y encaminen sus ideas de emprendimiento que pueden enmarcarse en tres categorías: **social, negocio y digital**. Durante el proceso, recibirán asesoría profesional y los ganadores serán respaldados por empresas aliadas de peso en el país.

Cualquier emprendedor que desee participar debe ingresar a la página web del [Concurso Ideas](#) y enviar una **síntesis curricular** de los integrantes del equipo o la organización que aportará su idea; y consignar un **resumen ejecutivo de la propuesta**, superior a cinco páginas para la categoría de negocio o siete para la categoría social.

Con este panorama, queda demostrado que más allá de las propuestas estructuradas y los negocios improvisados, hay un grupo de venezolanos que buscan las formas de no dejarse aplacar por la crisis económica ni por la cuarentena, que dan forma a una economía informal que trasciende las restricciones dictadas por el madurismo y que sobrevive a la crisis industrial que sufre el país.

Con información de TalCual