

# Los retos que asumen los pequeños comerciantes para surgir en Venezuela

El comercio en Venezuela, así como todos los oficios y trabajos, se ha visto perjudicado significativamente por la crisis socioeconómica que afronta el país. Es común escuchar en las calles críticas sobre ciertos precios o abastecimiento, así como ver en redes sociales opiniones al respecto. Sin embargo, los pequeños comerciantes también son víctimas de la inestabilidad económica y buena parte de ellos intentan mantenerse en el estrecho margen de los precios razonables que no pongan en riesgo su negocio.

El equipo de El Diario conversó con varios venezolanos que decidieron poner en marcha proyectos independientes para mejorar su situación económica.

Nora Espinel, socióloga con maestría en Ciencias de la Educación, atravesó una “situación económica fuerte” hace un par de años y consideró que era el momento de cambiar el rumbo de su trayectoria. Con el pago de un bono vacacional invirtió en su formación en otra área que, aunque no fue la que estudió, siempre fue de su agrado: la cocina. La decisión de Espinel cobró más fuerza al tener en cuenta a sus dos hijos adolescentes y su reciente separación conyugal.

De esa forma surgió Los Sabores de Lita, un emprendimiento de repostería, pastelería y panadería artesanal que está próximo a cumplir dos años de actividad.

## Principales dificultades de los pequeños comerciantes en Venezuela

Para Espinel, quien está cursando un doctorado en Artes y Cultura del Sur, la principal dificultad de los pequeños comerciantes en Venezuela radica en las consecuencias de la hiperinflación.

Desde el punto de vista del vendedor, la hiperinflación te obliga a subir los precios de forma involuntaria, a estar constantemente pendiente del dólar, de cómo se maneja el mercado y otros factores similares. Además, en el país el tema de la calidad es complejo y se relaciona con este punto. Mientras mayor es la calidad, obviamente tus productos tienen que ser un poco más costosos; eso te lleva a desarrollar estrategias para

poder luchar contra la competencia”, señaló.

Comparte en

Por su parte, Luz Mora (TSU en Administración de Empresas) y José Gregorio Márquez, comerciantes de la parroquia Sucre de Catia, Caracas –dueños de una carnicería que también es abasto–, revelaron que el capital es otro requisito fundamental. En líneas generales, puede resultar una dificultad para quienes deseen empezar un emprendimiento de venta con suficientes productos.

Sueldo mínimo. Desde mayo de 2021, el régimen de Nicolás Maduro ubicó el salario mínimo integral en 10 bolívares (anteriormente Bs. 10.000.000), cuyo monto base es de Bs. 7, complementado con otros Bs. 3 de un bono de alimentación.

“Goyo” Márquez, como le dicen en la zona en la que reside, explicó que se requieren mínimo 3.000 dólares para establecer un comercio con un local pequeño y los productos básicos alimenticios de paquetes. Sin embargo, estimó que si se desea incorporar carnes y productos refrigerados, se debe disponer de aproximadamente \$ 15.000, lo cual incluye inversión en neveras y otros equipos necesarios.

La corrupción e inseguridad también son factores que perjudican a los pequeños comerciantes, añadió Mora; esto, principalmente por las trabas para la obtención de la materia prima por parte de las compañías, así como los hurtos y robos armados que puedan cometer algunos malhechores.

María Castillo de Potella, profesora de música que ha realizado varios emprendimientos en paralelo –como Rincón Dulce Caracas, Pizarras Potcas y Atelier Creativo– comentó a El Diario que otra dificultad es el sistema de entrega de los pedidos. En su caso, como el de muchos emprendedores en el país, no cuenta con delivery por no poseer vehículo propio, mientras que el transporte público no garantiza que los productos lleguen a tiempo y en buen estado.

Por tanto, Potella tuvo que limitarse a pautar las entregas en su sector o en zonas cercanas a su casa en Ruperto Lugo, Catia (Caracas). Espinel también concordó con esto, pues tuvo que limitar su rango comercial a Los Teques (Miranda), donde reside.

¿Por qué quedarse en Venezuela y no aventurarse en otros países? Las razones de cada comerciante para mantenerse en Venezuela y no apostar por otras posibilidades en el exterior varían. Espinel, por su lado, comentó que ama a su país y aseguró estar convencida de que actualmente está viviendo una etapa de metamorfosis. “Todo ha sido un proceso de educación, formación y

preparación para un futuro mejor, y lo quiero vivir estando aquí. No critico a los que se han ido porque cada quien escoge su destino”, estimó.

Adicionalmente, Espinel dio fe de muchos familiares, amigos y conocidos que están pasando por momentos duros en el extranjero. Por tanto, prefiere “pasar trabajo” dentro de su país que fuera de él, manteniendo las esperanzas de que pronto todo cambiará para bien.

En cuanto a Castillo de Potella, confesó que la capacidad económica de su núcleo familiar no es óptima como para salir del país y garantizar hospedaje, alimentación y los recursos básicos para cada miembro del hogar. De hecho, la diversidad de emprendimientos que están realizando es precisamente para subsistir en el día a día, a pesar de que todos son profesionales.

Tenemos varios emprendimientos porque un solo ingreso no es suficiente para vivir aquí. Por ejemplo, mi hija, que se encarga de elaborar tortas, pasapalos y dulces, es licenciada en Enfermería. Mi hijo, que se encarga de hacer piñatas y de los diseños gráficos, está a un semestre de graduarse de arquitecto. Mi hija menor vende artículos de belleza y hace maquillajes, pero es música, ahorita está terminando su bachillerato”.

–María Castillo de Potella, profesora de música y emprendedora venezolana.

Márquez y Mora tienen una postura diferente. A su criterio, deben quedarse “luchando” en Venezuela porque consideran que es muy difícil conseguir buenos trabajos como extranjeros por su edad (ambos, mayores de 40 años de edad).

#### Afectaciones de la reconversión monetaria

De acuerdo con los entrevistados, la reconversión monetaria no ha implicado tantos cambios en la economía actual. Todos señalaron que la hiperinflación mantiene su flujo acelerado y la capacidad adquisitiva continúa siendo golpeada cada día.

En palabras de Mora, “la medida es solo disfrazar los montos y simplificar las cifras”. Lo que suele ocurrir ahora, añadió, es que las cifras en bolívares, al tener menos dígitos, son confundidas (por los clientes) con las cifras en dólares cuando no se especifica la moneda y solo dicen el número.

La también profesora de música, María Castillo de Potella, explicó que el sistema cambiario en sus compras y ventas es indiferente a la reconversión monetaria. Acotó que todos los

costos se manejan en dólares y buena parte de sus clientes compran sus productos con esta moneda o con su equivalente en bolívares, según la tasa del día.

Nora Espinel cree que el impacto de la reconversión monetaria hasta ahora es psicológico casi por completo. Indicó que en ocasiones los pequeños comerciantes pueden llegar a pensar que los están robando o que perdieron toda su inversión, aunque realmente las cuentas son las mismas, con menos ceros.

Beneficios de ser un pequeño comerciante en Venezuela

Según las experiencias y declaraciones de los comerciantes, los beneficios de ser pequeño comerciante en el territorio venezolano son:

- Independencia. No se suele requerir nóminas ni una gran cantidad de personal, o al menos al principio. Control propio de las gestiones y decisiones del negocio.

- La contabilidad es mucho más sencilla.

- Como mini-comerciante o firma personal no se requiere formalizarse como persona jurídica.

- Mejores posibilidades de ingresar en el mercado, gracias a herramientas tecnológicas como los teléfonos inteligentes y las redes sociales.

Recomendaciones para empezar un emprendimiento en Venezuela

Al momento de dar los primeros pasos de un proyecto o negocio propio, en muchas ocasiones es difícil discernir la manera óptima de comenzar. Sin embargo, las experiencias y consejos ajenos siempre pueden servir como guía.

Los comerciantes de Catia José Gregorio Márquez y Luz Mora sugieren a quienes deseen emprender, que se enfoquen preferiblemente en la venta de alimentos. Sostienen que es el área comercial con mayor demanda. Asimismo, tener suficientes ahorros para la disposición del local y los productos es obligatorio.

Márquez estimó necesario practicar dos factores adicionales: la paciencia y adaptación respecto al tema de la pandemia.

Ofrecer atención y calidad de los productos, además de difundir su trabajo, es de vital importancia, según Mora, sobre todo en la actualidad. Con este punto concordó la profesora de música.

María Castillo de Potella afirmó que se deben analizar las necesidades actuales de las personas para centrarse en suplirlas

y garantizar un negocio exitoso. “También hay que evaluar lo que uno tiene y lo que uno sabe hacer”.

Reunirse con algún familiar o persona de confianza con quien conformar una especie de sociedad para aligerar la carga también es una opción que destacó Castillo.

Las recomendaciones de Espinel:

- Ser positivos.
- Prepararse y profesionalizarse, aprovechando el aprendizaje que se puede obtener a través de YouTube, Instagram, Facebook, entre otros.
- Nutrirse en el área legal, en el área financiera y en el área en que se desarrollará el emprendimiento.
- No fiar ni regalar los productos o servicios.
- Separar la amistad de los negocios.
- Evitar caer en desánimos.

Estos ciudadanos han demostrado que es posible emprender en Venezuela; aunque se deben tener en cuenta todas las dificultades por superar y adaptarse a la realidad actual.

Con información de El Diario