

*EMPLEO, CRECIMIENTO Y CAMBIO CULTURAL:  
RETO DEL SIGLO XXI\**

Leonardo Pizani\*\*

Ser empresario no es fácil, ser empresario es muy complejo y difícil; y si ser empresario es difícil en términos generales, lo es todavía más en países como el nuestro, que forma parte de los países poco estructurados en sus economías, sus organismos oficiales; digamos que no es lo mismo montar una empresa en Venezuela que en los Estados Unidos o en Alemania, países donde es mucho más sencillo constituir una empresa, por lo menos desde el punto de vista de la tramitación y de las formalidades legales. Entonces, con base en estas premisas, uno aprende mucho con experiencias como la que yo tuve con la fábrica de juguetes educativos, la cual quebró, y uno analiza y profundiza esas experiencias.

Entrando ahora sí en el tema, que tiene que ver con empleo, crecimiento económico, cambio cultural y la pequeña y mediana empresa –yo lo titulé “Reto del siglo XXI”–, y la razón del nombre es que este tema que estamos discutiendo no es de ninguna manera un tema privativo de Guayana, no es ni siquiera un tema privativo de Venezuela

---

\* El texto de la conferencia del Arq. Leonardo Pizani es una transcripción fiel de la grabación realizada a la misma el día de su presentación, y no representa una versión especialmente elaborada por el autor para su publicación en este libro.

\*\* Vicepresidente ejecutivo de FUNDES Venezuela

y eso es importante tomarlo en consideración a la hora de reflexionar sobre el mismo. Ya que este es un tema realmente de importancia mundial, y cuando digo de importancia mundial no estoy haciendo demagogia, ni tratando de hacer ver lo que no es, ni de darle importancia a algo que no la tiene.

En Japón en el año 1998, frente a la crisis –que fue la peor que ha sufrido Japón en 25 años después de la postguerra–, el gabinete japonés estaba discutiendo sobre este problema; los alemanes están discutiendo sobre este problema, ustedes leen la prensa española, ven que los españoles están discutiendo sobre el problema de la PYME. Si toman los libros y se meten en Internet, empiezan a ver la discusión en los Estados Unidos, donde también están debatiendo sobre el problema de la PYME. Es decir, no es de ninguna manera un tema que nos preocupe en Ciudad Guayana por la crisis de las empresas básicas, que ese es un punto que hay que aclarar: ¿Qué son las empresas básicas? ¿Las más grandotas o las que sostienen la economía? Porque las que sostienen la economía son las pequeñas y medianas empresas; entonces, no sé como llamarlas, pero en todo caso las conocidas como empresas básicas, no son un tema particular de Ciudad Guayana, son un tema muy importante en Ciudad Guayana como lo es, insisto, en cualquier parte del mundo en este momento, y voy a empezar con algunos ejemplos concretos, un poco para ubicarnos en el asunto: ¿de qué pequeñas y medianas empresas estamos hablando?, porque si no lo aclaramos desde el primer momento puede facilitar equívocos.

Para empezar vamos a hablar de tres ejemplos. El primero, el señor Francisco de Souto. Este señor vive en Mérida, yo creo que todos los que han ido a Mérida –y Ciudad Guayana tiene la virtud de que está llena de gente de otras partes de Venezuela–, así que puede haber muchos merideños y puede haber gente de otras partes que ha ido a Mérida de vacaciones, y todo el mundo que ha ido a Mérida ha visto en las carreteras vender el vino de mora y, posiblemente, haya tenido la gran mayoría la experiencia de que ese vino de mora una vez que se destapa hay que tomárselo, porque se daña muy rápido. El vino de mora es un vino casero, un vino hecho con tecnologías muy rudimentarias, y eso tiene el problema de que uno cuando abre la botella o se lo toma

completo y se emborracha, o no se lo toma completo y pierde media botella. Entonces eso le crea a uno problemas de consciencia, sobre todo cuando va manejando en esas carreteras de curvas. Bueno, este señor Francisco de Souto, cuyos hijos son ingenieros, estudiaron en la ULA, y por esa vía se empezó a interesar en el problema, le gusta el vino, sabe de vinos, es de origen argentino, y se puso a investigar y encontró con que en Portugal había una cepa para hacer vino de mora y entonces importó la cepa, pero cuando digo "importó" son importaciones que no es que se trajo un contenedor de vino o de cepa. No, son importaciones muy pequeñas y sencillas, son relativamente muy económicas y fáciles de hacer, y empezó a hacer pruebas con la cepa que trajo y, al final, terminó con una cepa italiana, consiguió 2 ó 3 tipos distintos, las fue probando y hoy en día el señor de Souto produce en el Vallecito 10 mil botellas anuales de un vino de mora añejado en barricas de roble, con 10 años de añejamiento. Ustedes lo pueden abrir, tomar un traguito, cerrarlo, guardarlo, volverlo a abrir al día siguiente, dejarlo una semana y abrirlo de nuevo en 15 días. No se daña, es un auténtico vino de mora, el señor de Souto le agregó un valor fundamental al tradicional vino de mora y vende todo el vino que es capaz de producir, pero no solamente eso, sino que está empezando a enseñar a los habitantes del Vallecito que hacen vino de mora, a hacerlo con cepa que permita hablar de vino de pura cepa como dicen los españoles.

Todos también hemos escuchado hablar alguna vez de franquicias, con toda seguridad, porque, además, es un tema de moda junto con el de la pequeña y mediana empresa. Siempre habíamos pensado, por lo menos yo, que las franquicias eran cosas de grandes empresas que creaban las franquicias y después vendían las mismas y aquí son muy conocidas las de Mc Donald's y 4 ó 5 de esas grandes empresas que tienen franquicias en Venezuela. Bueno, en Venezuela, una familia, una señora con sus 2 hijas, empezó vendiendo joyas de plata. Consiguieron artesanos que les vendían las joyas de plata y montaron una joyería que se llama La Escondida, y poco a poco fueron descubriendo que lo que ellas estaban haciendo tenían su propio saborcito, que no eran una joyería más sino que ellos habían de alguna manera descubierto una forma particular de vender las joyas de plata, de comercializar ese

producto, y entonces diseñaron y montaron una pequeña franquicia de La Escondida. Hoy en día esta familia tiene franquicias colocadas en Brasil, en Holanda, y en los Estados Unidos; una franquicia nacida en una empresa pequeña de Caracas.

Por último, como tercer ejemplo, les quería mencionar uno que es bien bonito e interesante ¿Quién hubiera pensado que se podían vender flores por una fibra óptica? Pasar una florcita por una fibra óptica es complicado; realmente, uno lo piensa y dice: “¿Cómo se van a mercadear flores por fibra óptica?” Bueno, resulta que hay un joven ingeniero que tiene todo un sistema de mercadeo de flores, tiene hoy 450 floristerías afiliadas en todo el mundo y vende flores en cualquier parte del planeta, sentado cómodamente frente a su computadora. Tiene un sistema ya organizado; ese es otro negocio de los que yo quiero hablar, es decir, de una pequeña o mediana empresa que está empezando a nacer en el país con muchísima fuerza.

Yo he estado pensando lo paradójico de que esta charla fuera en Ciudad Guayana, si Ciudad Guayana fue de alguna manera la ciudad pionera en Venezuela con relación a un modelo de desarrollo determinado, que fue el Modelo Cepalino. Si en Venezuela alguien busca un ejemplo de aplicación del Modelo Industrialista Cepalino, no hay mejor modelo que lo que pasó en Ciudad Guayana.

Ciudad Guayana se creó a imagen semejanza del Modelo Cepalino, y ustedes en ese sentido, los que vinieron a vivir a Ciudad Guayana, porque en Ciudad Guayana había en esa época 20 mil habitantes, no existía Ciudad Guayana, sino sólo San Félix y un núcleo de Santo Tomé de Guayana... A los que vinieron y crearon Ciudad Guayana les tocó ser pioneros de ese proyecto, ahora a ustedes, que son los hijos o los nietos de aquellos que vinieron primero, les corresponde ser los pioneros de otro modelo de desarrollo que es radicalmente distinto, que es diferente y que tiene que ser enfrentado de manera diferente y con herramientas distintas y para el cual ustedes tienen ventajas competitivas fundamentales, porque una de las herramientas esenciales de ese nuevo modelo de desarrollo es el conocimiento.

Una de las características de este nuevo modelo de desarrollo es que no todo se puede aprender de los empresarios exitosos de antes,

porque es distinta la forma en que se hacen las cosas de los empresarios exitosos del pasado; muchos no son exitosos ahora y, en todo caso, no todo lo que ellos hicieron nos puede servir de referencia para hacerlo nosotros, nos puede servir de referencia quizá, en algunos casos, para no hacer lo que ellos hicieron pero no necesariamente para copiar lo que hicieron aun cuando hayan sido exitosos en su época. Les toca entonces a ustedes ser pioneros, no solamente porque les corresponde una nueva etapa en el desarrollo de Guayana, enfrentando un nuevo modelo de desarrollo, un nuevo paradigma que se ha ido desarrollando en el mundo, sino que, además de eso, les corresponde ser pioneros hasta en la forma de ser empresarios porque no es solamente en Ciudad Guayana, es que en Venezuela no sabemos ser empresarios. En términos generales, los venezolanos no hemos sido preparados para ser empresarios, no hemos sido formados para eso, ni los que estudiamos en la universidad, ni los que no estudiamos en la universidad; nosotros fuimos formados para trabajar en grandes empresas o para ser empleados del Estado. Esto implica un enorme esfuerzo para nosotros, y es por eso que digo que hay que ser pioneros también para ser empresarios, porque los empresarios de antes tenían que enfrentar un determinado conjunto de problemas, y los empresarios de ahora tienen que enfrentar otros problemas distintos, y tenemos todos que comprender esto y que aprender a hacerlo.

En este sentido, entonces, ustedes son pioneros por partida doble: son pioneros, porque les corresponde refundar Ciudad Guayana en un proceso de construcción de una nueva economía, y son pioneros, porque les corresponde, además de eso, aprender a ser empresarios en un país y en una región en donde, lamentablemente, nunca nos enseñaron a ser empresarios. Hasta los términos confunden, antes se hablaba de competencia, ahora se habla de competitividad, calidad y servicio; esas eran palabras impensables antes, asociatividad, alianzas estratégicas, dimensión y atraso tecnológico, es decir, hay hasta un vocabulario nuevo, un vocabulario que tenemos que ir aprendiendo, pero en este nuevo modelo, el conocimiento es esencial y ustedes allí tienen la principal ventaja, que es que tienen acceso al conocimiento, que tienen en sus manos los mecanismos, los instrumentos para adquirir ese conocimiento, para procesar ese conocimiento, para utilizarlo en función de llevar adelante

proyectos que permitan desarrollar empresas, desarrollar ideas, desarrollar proyectos económicos.

Voy a hacer algo que sobre todo los que conocen el tema me van a tener que perdonar, pero la experiencia me indica que es bueno aclarar algunos conceptos y términos que, en general, se utilizan y hemos manoseado, hemos terminado dándole un sentido que no es el verdadero, y por esa razón me parece importante aclarar algunos conceptos que nos permitan entender mejor a la PYME, a la pequeña y mediana empresa. Yo creo que si nos vamos a meter en este problema, si estamos pensando en desarrollo sustentable, si estamos pensando en el desarrollo de Guayana, si estamos pensando que la pequeña y mediana empresa es esencial para lograr ese desarrollo sustentable, tenemos que empezar a manejar con propiedad algunos conceptos vinculados a la pequeña y mediana empresa.

La primera cosa que quiero dejar bien clara es que hay una confusión en la que todos caemos muchísimo, que es la PYMI confundida con PYME. Utilizamos las dos expresiones como si fueran la misma cosa y, realmente, no lo son. Y no es que no sea la misma cosa porque uno es con "i" y el otro en con "e"; es que, realmente, cuando uno analiza lo que se quiere decir con PYMI y lo que se quiere decir con PYME, hay dos concepciones de desarrollo distintas. Cuando nosotros hablamos de PYMI, estamos hablando de pequeña y mediana industria, estamos refiriéndonos al sector manufacturero y de alguna manera, cuando nosotros solamente hablamos de pequeñas y medianas industrias manufactureras, estamos reflejando la misma política cepalina, la misma política industrialista del Modelo Cepalino que dominó la escena de las políticas económicas durante tantos años.

Cuando nosotros hablamos de PYME, nosotros estamos hablando de pequeñas y medianas empresas, y las pequeñas y medianas empresas son un genérico que comprende comercio, servicio y manufactura, y de alguna manera deja ver el nuevo modelo de desarrollo, el nuevo paradigma productivo del que estamos hablando, en el cual las empresas se relacionan y trabajan en redes y la relación entre comercio, servicio y manufactura es esencial para lograr el éxito de cualquiera de ellas. Entonces, no es gratuito que hablemos de PYME, que hablemos de

pequeñas y medianas empresas o de micro empresas y no de micro industrias o de pequeñas y medianas industrias, uno abarca al otro, las pequeñas y medianas empresas son manufactura, comercio y servicios, y es a eso a lo que nosotros nos referimos cuando hablamos de PYME, no es una casualidad.

En segundo lugar, otro de los grandes errores que cometemos, es eso de decir los "micro empresarios", "los pequeños empresarios", "los medianos empresarios", como si los empresarios fueran pequeños, más grandes o medianos. Lo que cambia es la empresa, pero el empresario es siempre un empresario, uno puede hablar de micro o mediana empresa, pero uno no puede hablar de micro o mediano empresario, que es lo que normalmente hacemos cometiendo un error muy grave, porque eso de alguna manera trasluce una visión con relación a la responsabilidad empresarial que tiene el empresario en la micro empresa, las obligaciones, las tareas, la responsabilidad en las decisiones que toma como que si fueran menores que las que toma el empresario de la gran empresa, como si tomar decisiones en la gran empresa sea mucho más difícil que tomarlas en la pequeña empresa. No, un empresario en una micro empresa está tomando decisiones que para su empresa son tan importantes como lo son para el empresario de la gran empresa para su gran empresa, en ese sentido, entonces, es bien importante que hagamos un esfuerzo por no confundirnos.

El otro concepto que me parece también importante y relevante en este momento es dejar bien claro, una confusión que tiende a hacerse en el lenguaje cotidiano, sobre todo en la prensa, donde se ven casi como sinónimos, "atraso tecnológico" y "pequeña empresa". No tiene nada que ver una cosa con la otra, y para ustedes, para estas nuevas generaciones, lo pequeño es mucho más adelantado tecnológicamente que lo grande, pero durante mucho tiempo tecnológicamente en el aparato productivo uno no podía separar las grandes empresas de las tecnologías de punta y las pequeñas empresas de tecnologías atrasadas, incluso, se hablaba de tecnologías intermedias, tecnologías apropiadas. Se trataba de encontrar el nombre que justificara el tipo de tecnología utilizada en las pequeñas y medianas empresas. No, resulta que el desarrollo de las telecomunicaciones, el desarrollo de la biotecnología,

el desarrollo del estudio de las aleaciones, cada día favorecen más los establecimientos de pequeñas y medianas dimensiones, porque lo que privilegia es el conocimiento y éste ustedes saben donde está, entonces no tiene nada que ver la dimensión de los establecimientos con el nivel de la tecnología que utiliza, por el contrario los desarrollos tecnológicos últimos favorecen los establecimientos de pequeñas dimensiones.

Otra de las cosas que me parece importante señalar es que el éxito de la empresa no se mide por el crecimiento de la empresa, ese es un error al que hemos inducido los que hablamos de pequeñas y medianas empresas, incluso hasta por la forma como las mencionamos y transmitimos la sensación de que eso fuera un período de vida de un ser humano que pasa de pequeño a mediano y después llega a grande si es muy exitoso, pero eso es mentira, estadística e históricamente la micro empresa nunca llega a ser una gran empresa, salvo las grandes excepciones como la Apple, la Microsoft, donde estamos hablando de grandes ejemplos excepcionales en la historia del mundo de la economía, pero en realidad de las millones de empresas que hay en el mundo, son pequeñas empresas que se mantienen pequeñas, medianas empresas que se mantienen medianas. Puede ser que alguna empresa pequeña por necesidad de su propio desarrollo busque crecer hasta un nivel, hasta uno que es el adecuado para atender el mercado que están buscando pero no necesariamente el crecimiento es sinónimo de éxito, por el contrario, lo que sí es sinónimo de éxito es encontrar la dimensión adecuada para atender el mercado que se quiere conquistar y que se quiere atender, y eso es una decisión empresarial, el tamaño adecuado es una decisión empresarial que viene, fundamentalmente, del conocimiento que tiene el empresario de su propia empresa y de su negocio, esa es una decisión que toma el empresario a partir de lo que es el control que él ejerce sobre los factores de producción de su propia empresa, es decir, el empresario que de verdad conoce a su cliente, el empresario que de verdad conoce su competencia y que realmente conoce la tecnología que necesita aplicar, que sabe comprar las materias primas y compra las mejores para obtener mejores productos, que lleva la contabilidad y control a los costos, que produce con buena calidad y con eficiencia, ese empresario es el que ejerce un control sobre su empresas que le permite tomar la decisión de decir voy a crecer o no.

Una empresa pequeña tiene éxito cuando se conoce a sí misma, cuando se consolida, cuando es capaz de controlar los factores de producción que ella maneja.

Es importante también aclarar aquello de donde hay pequeñas empresas es en los países atrasados, pues no hay nada más falso. Es en los países industrializados donde más micro, pequeñas y medianas empresas hay, y mientras más industrializado es el país más importante es el papel y el rol que estas empresas juegan. Nosotros somos atrasados porque no tenemos suficientes pequeñas y medianas empresas, nosotros no somos industrializados porque no hemos logrado desarrollar una pequeña y mediana empresa pujante, moderna, eficiente, capaz de competir, el día que nosotros tengamos empresas con esas características seremos industrializados. No hay país en el mundo que haya logrado la industrialización sin desarrollar una red poderosa de pequeñas y medianas empresas modernas y eficientes, de tal manera que construir, desarrollar, promover la pequeña y mediana empresa es clave si nosotros queremos construir un modelo de desarrollo sostenible para Venezuela. Si ustedes quieren trabajar en una Guayana sustentable tienen que ser el motor para la construcción de esa pequeña y mediana empresa o de esa micro empresa moderna y eficiente. Un ejemplo, es que en Estados Unidos en el año 1996, las pequeñas y medianas empresas eran responsables del 52% de las exportaciones en el país que reúne el mayor número de grandes empresas en el mundo, nadie lo duda.

En mi opinión, tres características fundamentales del cambio de paradigma son: una actitud emprendedora, la tecnología, y la dimensión de los establecimientos fabriles, esos tres elementos son fundamentales para generar un nuevo modelo de desarrollo.

Las características de la nueva empresa pequeña son: empresas dinámicas, bien informadas, dispuestas al cambio, abiertas a la asociación, son emprendedoras, producen con calidad, tienen excelentes niveles de productividad y prestan buenos servicios, no son nada del otro mundo, es lo que todos aspiramos de las empresas de las que vamos a comprar, cuando nosotros como consumidores o como clientes vamos a comprar algo, eso es lo que esperamos y eso es lo que las empresas

pequeñas tienen que dar para realmente ser competitivas y mantenerse en el mercado.

En el caso del emprendedor, es lo mismo, no son grandes secretos, lo que pasa es que nadie nos lo había dicho pero son cosas de sentido común: ¿qué es lo que tiene que hacer un emprendedor para meterse en una empresa?, ¿tiene que tener una fórmula mágica, tiene que ser tocado por Dios? No, tiene que tener sentido común y tiene que tener sentido empresarial, que es lo que, lamentablemente, nunca se nos enseñó. Ni en la universidad, ni en la vida aprendimos a ser empresarios en Venezuela; ahora es que la necesidad nos está obligando a pensar en eso, porque ya un estudiante de la universidad no sale seguro a trabajar en PDVSA o a trabajar en CVG; ahora un estudiante de universidad cuando está por graduarse tiene que empezar a pensar dónde va a trabajar y, en consecuencia, tiene que empezar a pensar cómo va a generar su propio empleo, qué cosa va a hacer para trabajar cuando se gradúe y eso no es otra cosa que buscar una idea, ser emprendedor. Ahora, ¿cómo se busca una idea? Hay que observar el entorno, el mercado, la competencia, la tecnología, los proveedores, planificar, conversar, informarse, anotar, esas son cosas absolutamente de sentido común, pero son cosas sin las cuales no es posible construir un proyecto de una nueva empresa. Antes era sólo necesario ser empresario para poder ser exitoso, es más era casi una garantía de ser exitoso y la Real Academia Española definía lo de ser empresario como: "quien con responsabilidad propia toma a su cargo una empresa". Hoy en día se necesita, además de ser empresario, ser emprendedor, porque sentarte solamente a administrar no es suficiente, hoy en día tienes que tener la posibilidad de estar permanentemente buscando ideas, dinamizando tu negocio, buscando información, sabiendo cómo se está comportando tu clientela, qué es lo que necesita tu cliente, qué es lo que le ofrece tu competencia, a qué precios está vendiendo, cuál es la tecnología del mercado; es decir, tiene que tener una actitud mucho más dinámica de la que se le exigía al empresario de antes por eso nosotros preferimos hablar de que los emprendedores no son solamente aquellos que tienen una idea y quieren montar una empresa, nosotros decimos que hoy en día los empresarios deben ser emprendedores si quieren ser exitosos.

La tarea no es fácil, no es sencilla; es muy complicada. El problema no es solamente de dinero, el que piense que es problema de dinero está equivocado y Venezuela entera es la mejor demostración de que el problema no es solamente de dinero, aquí se ha invertido mucho dinero en grandes, medianas y pequeñas empresas que han fracasado, y cada vez que tú le preguntas a un empresario ¿qué necesitas?, te responde: dinero y yo resuelvo. Y cada vez que uno hace un diagnóstico de la empresa, y uno se mete en la empresa a ver qué es lo que está pasando, cómo está funcionando la empresa, se encuentra con que en un 75% de los casos los problemas se pueden resolver sin necesidad de nuevos endeudamientos, que lo que necesitan es planificar mejor, organizar mejor, trabajar mejor, ser más productivos y eficientes, ser más exigentes consigo mismo, es decir, hay muchas cosas que hacer dentro de una empresa antes de pensar en que con dinero se resuelve el problema. Se puede, simultáneamente, corregir la falla en la organización y conseguir los recursos que hagan falta para que esas correcciones tengan sentido y, realmente, se conviertan los recursos que se consigán, en una nueva inversión para esa empresa.

La otra cosa que me parece bien importante, sobre todo cuando se trata de nuevos empresarios emprendedores, nuevos emprendedores con ideas que no tienen empresas que están comenzando, es que entendamos que no somos islotes, que mi proyecto de hacer "vino de mora" no es un proyecto aislado, en el Vallecito, en las cercanías de Mérida, que si yo no entro en Internet y me comunico con empresarios en Portugal y en Italia, yo no hubiera podido hacer el "vino de mora de pura cepa" como lo estoy haciendo, que yo no hubiera podido vender una sola flor en Monagas o en Guayana viviendo en Caracas si yo no hubiera logrado interactuar y trabajar en redes con otros empresarios, con 450 empresarios que están metidos quien sabe dónde haciendo lo mismo. Hoy en día, una de las características esenciales del modelo de desarrollo que está enfrentando la humanidad, es que se trabaja en redes, se interactúa y que nosotros por más pequeño que sea nuestro negocio somos parte de esa red, y que donde estemos vamos a tener de una u otra manera que contar con alguno de esos elementos, a lo mejor nunca lleguemos a conocer un corredor de bolsas o nunca tengamos nada que ver con la bolsa de Caracas. Efectivamente, nunca inscribimos nuestra

empresa en ella, y ni siquiera las grandes empresas venezolanas están inscritas muchas de ellas; en Venezuela no existe esa tradición como sí existe en otros países, pero todos nosotros vamos a tener que ver con bancos, con garantías; todos aquellos que de una u otra manera pensemos en montar un proyecto y llevar adelante una idea y crear una empresa. De la misma manera la relación con las universidades, con la capacitación, con los servicios asociativos, cooperativas, asociaciones de empresas, todas estas son tareas fundamentales en las cuales tenemos que trabajar para poder competir, programas de calidad, asociatividad versus competitividad, transporte y comunicaciones, promoción y difusión, leyes, reglamentos, decretos. Con relación a la asociatividad me parece muy importante recalcar algo bien interesante de esta nueva manera de producir que se está dando: antes, cuando se hablaba de competencia, era imposible pensar en que dos empresas del mismo ramo pudieran cooperar para después salir al mercado, hoy en día cuando hablamos de competitividad una de las características es que podemos cooperar con empresas en algunas partes del proceso productivo y después competir frente al cliente, el caso típico es el de las materias primas. Una empresa pequeña que necesita comprar materias primas, tiene que comprar en pocas cantidades y, entonces, le ofrecen precios muy elevados, condiciones muy difíciles, le exigen pagos de contado, le venden muchas veces la materia prima de mala calidad, se la entregan después que le entregan a los grandes compradores, es decir, tienen dificultades los empresarios de una pequeña empresa para comprar materias primas, pero si se unen varios empresarios y compran las materias primas, juntos pueden lograr mejores condiciones, mejor calidad y, en fin, todo lo que no lograban solos, aunque después salgan cada uno por su cuenta a vender su producto y a competir en el mercado pero han logrado primero una ventaja importante entre ellos al unirse y al asociarse.

Por último, quiero llamar la atención sobre que en este modelo es esencial la interacción de tres sectores de los que ustedes ya conocen. En primer lugar, es fundamental la participación del sector de ciencia y tecnología, que en mi opinión en Venezuela incluye al sector educativo, es decir, ciencia y tecnología en Venezuela incluye la educación por

razones que tienen que ver con dónde están las instalaciones de los laboratorios, dónde están los investigadores, los tecnólogos, etc. En segundo lugar, el sector productivo que tiene que entender que necesita el sector de ciencia y tecnología para avanzar, tiene que entender que la relación con el sector de ciencia y tecnología para él es un buen negocio y el sector de ciencia y tecnología tiene que entender, que la relación con el sector productivo es un buen negocio para la ciencia y la tecnología también. Por último, es esencial la participación del sector financiero, en el momento en que nosotros logremos que el sector financiero entienda que su relación con el sector productivo, para financiarlo, para que éste a su vez financie al sector de ciencia y tecnología, es un buen negocio para el sector financiero, en ese momento nosotros muy posiblemente habremos dado un paso muy importante para poner a andar la rueda del desarrollo, en donde cada uno de los sectores va a buscar al otro porque le interesa y le conviene la relación con el otro sector. En ese sentido creo que hay que alentar, mover y promover esa relación intersectorial.

Como se me pide que hable de empleo, tengo las cifras de empleo para que se vea la importancia de la pequeña y de la mediana empresa en la generación de empleo, estas son cifras del mes de mayo de 2000, de acuerdo con la OCEI, y se puede observar que de una fuerza de trabajo de 10MM de habitantes están ocupados 8.781.000; 1.300.000 trabajan en el sector público y 7.481.000 trabajan en el sector privado. Por definición, lo que la OCEI llama sector no estructurado que es la micro y la pequeña empresa del sector informal en general por definición, es privado. En consecuencia, si nosotros restamos el sector no estructurado del sector privado nos queda un sector regulado de 2.881.000 personas y nos encontramos con que el 61% de las personas que trabajan en el sector privado de la economía, trabajan en micro y pequeñas empresas, del sector formal un 50% trabaja en micro y pequeñas empresas pero formalizadas, es decir que en realidad en Venezuela casi todo el mundo trabaja en la pequeña y mediana empresa.

Quiero terminar con una reflexión con relación al año 2001. Yo no se cuántos de ustedes se gradúan el año 2001, pero en todo caso, el que esté pensando instalar un negocio en el año 2001 tiene, como dijimos al

principio, que pensar en el entorno. Una de las cosas que cualquier persona que quiera desarrollar un proyecto, una idea; que tenga las ganas de montar una empresa tiene que tomar en consideración siempre, es el entorno en el cual se mueve. Por eso me parece importante comentarles cuál es la expectativa que hay en el país con relación a la economía para el año 2001. Y es interesante, porque mientras en lo político, uno siente un ambiente entusiasta por parte del gobierno y uno muy deprimente por parte de la oposición y de quienes no están en el gobierno, en donde se debate la cosa entre blanco y negro y entre que todo es bueno o todo es malo, que hay una situación de angustia en unos sectores que se encuentran realmente deprimidos; uno en lo económico se encuentran con que este país tiene el año que viene en puertas uno de los mejores años en la economía venezolana en los últimos tiempos, tal como lo reflejan los datos que voy a mostrar, que son todos datos que ya ustedes conocen.

En primer lugar, tenemos una moneda estable, nadie duda de eso, por lo menos para el año que viene, entiendo que incluso los más críticos de las políticas del gobierno prevén 2 ó 3 años de estabilidad monetaria, no prevén grandes devaluaciones en el futuro próximo, estoy hablando de los 2 ó 3 años, hay un economista que sí dice que viene por allí una gran devaluación, pero la vaticina a partir del tercer año, es decir que no el año que viene, por lo tanto, el próximo año quien quiera montar un negocio sabe que tiene una moneda estable. En donde hay un poquito mas de discusión es con el tema de la inflación, porque, efectivamente, el gobierno habla de una inflación para el año que viene del 12% y los analistas estiman que va a ser alrededor del 14% o el 15%, y los economistas de la oposición hablan del 18%. La diferencia entre la apreciación del gobierno y la de la oposición en esa gradación tiene que ver con el volumen del presupuesto del año que viene, y se dice que este es muy grande que va a entrar mucho dinero al mercado y que al entrar tanto dinero se va a acelerar una poco la inflación, pero, en todo caso, el rango inflacionario está entre 12% y 18%. No estamos hablando de 113% como tuvimos en el año 1995 que hacía la economía absolutamente inmanejable, un 10% de inflación mensual hace casi imposible cualquier proyecto económico, un 1% de inflación mensual es relativamente

manejable. Un precio del barril de petróleo, alrededor de los 25 dólares, en eso también hay acuerdo generalizado, hay un acuerdo no firmado, pero un acuerdo expreso entre los países consumidores y los países productores de petróleo, la banda, el precio del petróleo se estima que va a estar entre 23 y 28 dólares; y se estima que va a ser 25 o 26 dólares el precio y eso es lo que se prevé para el año 2001 y para el año 2002.

En segundo lugar, quiero referirme a las fuertes reservas internacionales; tenemos más de 20 millardos de dólares en reservas internacionales, lo que alcanzaría para comprar 2 años de importaciones para Venezuela, y una balanza de pago altamente favorable con un precio del petróleo altamente estabilizado en 25 dólares el barril, con unas políticas económicas –y aquí si surge una interrogante que es absolutamente nueva– que es el cambio de los dos Viceministros del Ministerio de Industria y Comercio, después que habían venido trabajando el último año y medio uno de ellos, y dos años el otro, y se había de alguna manera estructurado una política económica que daba la sensación de que se iba a estar aplicando durante un tiempo. Sorpresivamente, nos encontramos con que renuncian los dos Viceministros y eso crea una incógnita. Ojalá no haya nuevos cambios en la política económica, porque eso sí crearía mil incertidumbres o, por lo menos, varias incertidumbres el año que viene, pero yo supongo que no, supongo que esas políticas económicas siguen dependiendo fundamentalmente de CORDIPLAN y en éste está Jorge Giordani, quien, como ustedes saben, es el jefe de la política económica del gobierno y todo indica que él va a seguir allí, y que esas políticas económicas se van a mantener cambie quien cambie en el Viceministerio de Industria y Comercio.

Con relación al comportamiento de los sectores de la economía, lo que les estoy diciendo es la versión de los presidentes de las cámaras o de las empresas líderes en estos sectores de los que les voy a hablar, es decir, es la opinión de los empresarios y no la opinión del gobierno. En telecomunicaciones vienen 2.000 MM de dólares de inversiones en el año 2001, en construcción, contra una inversión que este año fue del 1% del PIB, se estima que el año que viene la inversión va a ser del 7% del PIB, es decir, se estima un crecimiento en la inversión del 700%, que se

supone que va a producir un crecimiento en el sector, superior al 10%. Como ustedes saben, construcción, además, dinamiza muchos sectores; dinamiza madera, plástico, arcilla, etc. Farmacia estima un crecimiento del 5% al 7%, alimentos está más o menos en el mismo orden, turismo ve con mucho optimismo al año que viene, porque este año, a pesar de todos los problemas políticos y de elecciones que tuvo el país, hubo turismo equivalente al del año pasado, es decir, se mantuvo el turismo y se piensa que el año que viene va a crecer; Vestido y calzado, se piensa que ya se llegó al foso y que al aumentar el consumo del año que viene, va a empezar a mejorar también. El único sector que manifestó dudas sobre el comportamiento del año que viene es el sector agropecuario, que dice que no ha habido cambios sustanciales en las políticas y que ellos no ven que eso les permita realmente crecer de una manera distinta.

Ahora les voy a dar muy rápidamente 5 ejemplos de empresas pequeñas, pura y simplemente para que las conozcan.

Estábamos hablando que el sector agropecuario tiene problemas, bueno este empresario del que quiero hablarles primero, no los tiene. Este señor siembra lechugas con hidroponia y le vende toda su producción a Mc Donald's, está instalado en Mérida y no tiene ningún problema.

En segundo lugar: tres muchachos de Lara se unieron para hacer un proyecto, montar una empresa de desarrollo de software y tuvieron éxito, ahora tienen una empresa de casi 60 empleados, le venden a PDVSA y están exportando incluso algunos software.

El tercer ejemplo es bien interesante, es una pareja de farmacéutas que estudiaron en la Universidad de los Andes y que salían a recorrer el páramo a buscar hierbas medicinales y a conocer las tradiciones medicinales de la zona; fueron desarrollando una planta de medicinas naturistas y hoy en día tienen una fábrica que tiene 3 pisos, todos los empleados trabajan uniformados con máximas medidas de higiene, pero lo más interesante, por lo menos en mi opinión, son dos cosas muy interesantes de esta experiencia: la primera, es que ellos desarrollaron proveedores, es decir, al principio ellos conseguían las hierbas con las que trabajaban, se las compraban a los campesinos, porque eran silvestres y entonces los campesinos se las buscaban por ahí y se las traían, a partir

del éxito que han venido teniendo ellos, han llegado a acuerdos con los campesinos de la zona y los campesinos mantienen sus sembradíos tradicionales, pero, además de eso, siembran un cuadro con alguna de las hierbas medicinales que estas personas les encargan. La otra cosa que quería mencionar de ellos, es que el gerente de tecnología de la empresa, el que se está encargado del espacio web y de la venta por Internet, es el hijo de 14 años de esta pareja; es interesante como toda la familia se va incorporando.

El cuarto ejemplo, es el de un muchacho que le gustaban los deportes náuticos, empezó a fabricar botes de goma inflable y hoy tiene el 20% del mercado Norteamericano desde Venezuela.

Otro ejemplo es el de un grupo de ingenieros de la Universidad Simón Bolívar, son tres ingenieros que en el año 1993 presentaron el proyecto de un aparato que detectaba la presencia del cuerpo humano en lugares cerrados a través del calor corporal, y ese aparato cuando no detectaba presencia humana apagaba todo, apagaba la luz, la televisión, el aire acondicionado, bueno se ganaron un premio de tecnología, montaron una empresa y han hecho una serie de desarrollo para muchas empresas, por supuesto los hoteles y las empresas grandes les compran los aparatos que apagan la luz.

El último de los ejemplos que les daré es el de una pareja también en Mérida que descubrió, estudiando la historia de Mérida, la historia de la artesanía. Que en Mérida a finales del siglo XIX se producía seda natural con gusanos de seda y que éstos comían una planta que se llama morera, que se estaba dando silvestre, porque no tenía ninguna utilización. Consiguieron una beca, se fueron un par de años a la India, regresaron y trajeron unos telares preciosos para trabajar con el hilo del gusano de seda y hoy en día importan los huevos que le llegan congelados en una caja, crían los gusanos, hablaron con los campesinos de la zona y entonces ahora los campesinos les siembran la morera, porque los gusanos parece que comen mucho y entonces están criando gusanos de seda y haciendo seda natural en Mérida.