

LA GERENCIA EN LA CULTURA DE EXPORTACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA VENEZOLANA

*Erquis Martínez*¹

Resumen

El artículo que se presenta, tiene como propósito fundamental explicar el tema relacionado con la gerencia en la cultura de exportación de la pequeña y mediana empresa venezolana. Para nadie es un secreto que la economía de un país depende en gran medida de sus ingresos por exportaciones, si bien es cierto que son diversos los factores que contribuyen con el desarrollo económico, no es menos cierto que en un mundo globalizado es imposible mantener una economía sana, productiva y competitiva si no se cuenta con un proceso interno de desarrollo empresarial que este a la altura de los retos que demanda el concierto internacional en diferentes áreas como gerencia, tecnología, inversiones, etc., que por ende genere ingresos de manera permanente, segura, estable y con valor agregado en todos sus componentes, permitiendo a su vez el bienestar de las partes, factores que redundaran en el incremento en el Producto Interno Bruto (PIB) del país. Para ello se hace necesario desarrollar empresas propias del país que sean capaces de competir en el mercado externo y de esa manera tributar a lo interno, implementar programas gerenciales que estén a la vanguardia de los grandes mercados tecnológicos.

Palabras clave: gerencia, empresa, exportación, mercado, tecnología

1 Erquis Martínez. Licenciado en Administración de Empresas egresado de la Universidad Experimental de Caracas. Magíster en Comunicación Social egresado de la Universidad Internacional Iberoamericana. Magíster en Ciencias Administrativas mención Gerencia Estratégica egresado de la Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez. Doctorante en Gerencia en la Universidad Latinoamericana y del Caribe. Corredor de seguros, nacional e internacional. Gerente de operaciones estratégicas de la empresa Pacific Blue International. issaemartinez@gmail.com

THE MANAGEMENT IN THE EXPORT CULTURE OF THE VENEZUELAN SMALL AND MEDIUM COMPANY

Summary

The article that is presented, has as its fundamental purpose to explain the topic related to the management in the export culture of the small and medium-sized Venezuelan company. It is no secret to anyone that a country's economy depends to a large extent on its export earnings, although it is true that there are various factors that contribute to economic development, it is no less true that in a globalized world it is impossible to maintain a healthy, productive and competitive economy if there is not an internal business development process that is up to the challenges demanded by the international concert in different areas such as. Management, technology, investments, etc., that therefore generates income in a permanent, safe, stable and value-added manner in all its components, allowing in turn the well-being of the parties, factors that will result in the increase in the gross domestic product (GDP) of the country, for this it is necessary to develop companies of the country that are capable of competing in the external market and thus pay taxes internally, implement management programs that are at the forefront of the large technological markets.

Keywords: management, company, export, market, technology.

Introducción

Venezuela, con 916.445 Km², ha sido dotada por la naturaleza con una posición geográfica inmejorable, siendo la reserva petrolera más abundante del planeta, poseyendo las cuartas reservas probadas de gas natural, la primera reserva de oro del mundo, encontrándose grandes yacimientos de materiales estratégicos como: Torium, Coltán, Hierro, Bauxita, Manganese, Níquel, yeso, carbón, diamantes, etc. Es asediada por potencias externas que observan en esas riquezas la oportunidad de asegurar el bienestar económico de sus empresas. No obstante, pese a las grandes dotes otorgadas por la naturaleza, Venezuela no es un modelo de prosperidad. Su

potencial ha sido escasamente aprovechado, por cuanto sus habitantes no han alcanzado un nivel de calidad de vida coherente con la riqueza natural, lo que se endosa en gran medida a la escasa planificación gerencial en la actividad petrolera la cual no se ha utilizado en su potencial con miras a desarrollar otras áreas económicas del país.

Según Ugalde y otros (2004), los niveles de pobreza para el año 1978 alcanzaban el 25% de los hogares venezolanos, pero para el 2001 alcanzan el 60%, mientras que la pobreza crítica durante el mismo período pasó del 10% al 30%. Este aumento de la pobreza no sólo está relacionado con las condiciones del mercado laboral sino también con las condiciones sanitarias y ambientales de la población. Venezuela no ha podido alcanzar el anhelado desarrollo, tampoco el bienestar de todos sus habitantes, pues siempre sus objetivos y caminos locales trazados han estado ensombrecidos por incongruencias estimuladas por situaciones e intereses internacionales, y porque sus acciones y prácticas económicas no se han fundamentado en el desarrollo sustentable o pensando en el bienestar de generaciones futuras. Al igual que otros países no desarrollados, el comercio exterior venezolano se limita a la exportación de materias primas con poco valor agregado, cuya explotación intensiva incrementa la vulnerabilidad de la biodiversidad de sus riquezas naturales por el avance de los daños ecológicos irreversibles.

En este escenario queda claro que el país vive un proceso de cambios políticos, económicos y sociales que ha calado hasta lo más profundo de su sistema económico. El otro país productor de petróleo crudo como principal recurso de exportaciones ya no existe, por lo que se hace necesario plantear un nuevo enfoque socioeconómico que permita la activación y el renacimiento de nuevos factores gerenciales que desarrollen políticas y planes económicos con miras a trazar nuevas estrategias y de esta manera incrementar las ofertas exportables de la pequeña y mediana industria del país.

La cultura exportadora

Según Ramírez (2000) define que la cultura exportadora es una serie de destrezas y/o habilidades para poder incorporarse en un mercado internacional y dirigir su fabricación a los mercados extranjeros (p. 12). En un informe publicado por Credit Suisse (Reuter, 2022), para el año 2022,

Venezuela presentaba unas perspectivas de crecimiento de 20% anual en su PIB, ello básicamente impulsado por la demanda de materias primas no petroleras con principal demanda en los mercados ruso, chino, indio, iraní y turco. Estos datos obligan a prestar especial atención en el desarrollo interno de Venezuela como proveedor confiable en algunos rubros que intentan desarrollarse, aunque permanezcan aún incipientes y con muchas carencias.

Aunque muchos economistas plantearon el dato como un “rebote” económico, es innegable que el mundo requiere y demanda productos y servicios. Venezuela, aunque siempre se distinguió como un país exportador de materias primas petroleras, cuenta con zonas industriales en cada región del territorio que podrían ser activadas para suplir algunas necesidades de mercados emergentes. El país cuenta con capital humano valioso aunque en los últimos años ha experimentado una diáspora de profesionales calificados, en este momento continua la preparación de nuevos factores protagónicos en las aulas de las universidades del país que sin duda pueden contribuir con el renacimiento de una nueva política gerencial que tendrá frutos en el futuro inmediato, el país cuenta con grandes reservas de agua dulce y tierras especiales para el cultivo que son el capital más importante de una nación que procura desarrollarse de forma uniforme en todos los sectores de su economía.

La misma institución financiera Credit Suisse, otorgó perspectivas de crecimiento para el país para el año 2023 de hasta el 8% anual en su Producto Interno Bruto (PIB) lo que explica, si tomamos en cuenta el efecto negativo de recesión producido a la economía mundial entre los años 2020 y hasta el momento debido a la pandemia Covid-19, la guerra ruso-ucraniana, el bloqueo económico al país y la caída en la demanda de productos y servicios a escala global (Reuter, 2022).

No obstante, un factor de importancia capital lo es la ralentización en la producción interna de Venezuela en razón de la escasa planificación gerencial y la inactividad de las zonas industriales, el deterioro en el sistema de servicios públicos (electricidad, aguas, transporte, tratamiento de residuos, entre otros) que impide un crecimiento acelerado de algunos sectores que pudieran contribuir con el impulso productivo y la reactivación del parque industrial, además de la migración de mano de obra calificada: profesionales, técnicos y obreros, lo que supone un duro revés en cualquier sistema económico.

Pese a todos estos hechos que, deben ser tomados en cuenta en un país que se resiste a seguir siendo exportador de materias primas, Venezuela presenta un panorama si se quiere favorable. La puesta en marcha de diversos convenios de cooperación económica con países emergentes y no alineados (NOAL) así lo refleja. Pese a que en Venezuela no existe una cultura exportadora en su industria local, diversas instituciones en el país como el Ministerio del Poder Popular para el Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior, (BANCOEX), la Cámara de Exportadores de Venezuela y algunos entes particulares están empeñados en dar un impulso a un sistema de economía exportadora que sea la nueva doctrina de producción.

En este sentido, es necesario unir esfuerzos con los diversos factores involucrados en aras de dar viabilidad a este anhelo del sector productivo venezolano. Se debe acometer iniciativas en toda la cadena exportadora para que, de esta manera, sea factible cumplir con el objetivo final, que no es otro, de implementar planes de gerencia estratégica en todos los sectores productivos, activar la industria, comenzar a producir, ser competitivos y conquistar mercados.

Hacia una teoría de la cultura exportadora

Tal como lo hemos comentado, la nueva realidad macroeconómica mundial, latinoamericana y venezolana particularmente lleva a plantearse la necesidad de impulsar el movimiento exportador con miras a diversificar la actividad y la oferta exportadora del país, de implementar programas estratégicos de gerencia que permitan desarrollar habilidades para competir en el mercado internacional actual. En este momento, se hace necesario profundizar en la teoría de la cultura exportadora en las pequeñas y medianas empresas de Venezuela. Es conocida la naturaleza de país importador y mono exportador que tiene Venezuela, por lo que invertir los paradigmas, utilizando como punto de honor solo frases retóricas y consignas políticas, no es fácil. Los cambios requieren movimientos tangibles y estratégicos, así como el concurso de muchos factores con miras a poder alinear todos los esfuerzos en procura de ese fin.

La importancia de la pequeña y mediana industria como factor económico productivo del país es innegable. No obstante, estas se enfrentan a un mundo globalizado donde la competencia es feroz, por lo que los diseños estratégicos de acción deben contemplar de forma definitiva la

internacionalización. Es así que, para alcanzar sus objetivos, los distintos factores empresariales deben trabajar de la mano con el Estado, quien tendrá siempre el poder de fomentar dicho avance, mediante políticas especiales, tratados y convenios internacionales dirigidos al fortalecimiento de la industria nacional en todas sus fases.

En cualquier sector económico se necesitan algunos factores definitorios al momento de considerar cualquier iniciativa como una opción factible. Es así que la confianza, trayectoria, reglas claras, el compromiso, los precios competitivos y atractivos son algunos de esos factores que sin duda serán la puerta de entrada para que la pequeña y mediana industria venezolana pueda tener acceso a mercados de consumo y servicios en el exterior.

No obstante, esta no es la realidad de Venezuela. En los últimos años se han presentado una serie de desajustes macroeconómicos que ha sumergido a la economía del país en una severa crisis económica, política y social, afectando el mercado laboral y fomentando un sector informal de la economía en franco menoscabo de las bases que dan sustento a una economía de un país fuerte y próspero.

Para revertir esta realidad se requiere del concurso de todos los factores, gobierno, obreros, empresarios, universidades, sociedad civil organizada, entre otros. Que permita implementar medidas entre las cuales se encuentran, entre otras, la promoción y el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias a través de la instrumentación de políticas crediticias e incentivos fiscales. En respuesta a las crecientes necesidades de financiamientos del sector, igualmente es menester atender la demanda local del mismo, con la mira puesta a impulsar la industria nacional y lograr cautivar mercados foráneos, beneficiando así el desarrollo de las actividades no petroleras y generando empleos de calidad dentro del país.

La política de cultura exportadora empresarial no debe verse como un hecho aislado en el contexto político. Por el contrario, debe ser una política de Estado inserta dentro de los planes de recuperación y desarrollo económico de la nación. Esta política debe ser el resultado de un consenso nacional entre todos los factores involucrados en la tarea. La cultura exportadora de las pequeñas y medianas empresas de Venezuela es una exigencia tanto del sector privado como del sector público que se encuentra pendiente y no permite más atrasos.

La pequeña y mediana empresa es, por excelencia, el sector mayor generador de empleos, aunque cada unidad productiva se maneja entre

unos cinco hasta quince empleados. Su gran número hace que sea muy importante con su aporte en la baja de los indicadores de desempleo, este sector en Venezuela representa según Marotta (2021) un 70% de la fuerza laboral formal, constituida por unas 450.000 pequeñas y medianas empresas que emplearían a unas 4.500.000 personas. Según cifras del Instituto Nacional de Estadísticas para el año 2014, en Venezuela existían 10.500.000 de personas empleadas en el sector formal privado.

Según datos de la CEPAL, (2001). En nuestro continente tenemos ejemplos en materia de oferta exportable con origen en la pequeña y mediana industria. Es así como; Brasil, México, Perú, España, Paraguay y Argentina poseen una gran experiencia en la materia, pues son naciones con gran impulso en este sector de la economía. Es el caso muy particular de Brasil, país que, aunque cuenta con reservas probadas de petróleo, se vio en la necesidad de crear una política de impulso a la pequeña y mediana industria con el objeto de incrementar su oferta exportable, en esta nación, para el año 2022, se contaba con 14.8 millones de micro y medianas empresas, de las cuales 4.5 millones son formales y 10,3 millones son informales, pero que igualmente generan empleo y contribuyen con el PIB de la nación.

En Brasil, las medidas económicas pueden agruparse de la siguiente manera: (1) Créditos de emergencia para cubrir el salario de los trabajadores que ganen hasta dos salarios mínimos; créditos con límites según tamaño de empresa para generar la expansión de la oferta de capital y se liberan los créditos reembolsables a través del programa de generación de ingresos, así como créditos para microempresarios informales; (2) impuestos: se permite la reducción de impuestos a las pequeñas y medianas empresas hasta en un 40%; aplazamiento de los impuestos y contribuciones a la seguridad social; (3) beneficios de emergencia: reducción de las horas de trabajo de hasta el 50% manteniendo el vínculo laboral. En caso de suspensión de trabajo, el salario será del 100% con cargo al seguro de desempleo; en caso de reducción del trabajo, el salario se reduce proporcionalmente a las horas trabajadas.

En Argentina, a pesar de que la nación presenta una grave situación económica, las organizaciones empresariales que agrupan a la pequeña y mediana industria no se quedaron con los brazos cruzados e impulsaron junto al ejecutivo algunas medidas económicas que corresponden a: (1) Créditos, destacando la creación de un Fondo de Garantía; (2) impuestos,

como exenciones del pago de manera temporal; (3) programas de emergencia, especialmente la prórroga del pago de la seguridad social; (4) acceso a servicios bancarios, prohibiendo el cierre de cuentas bancarias por cheques sin fondo y la denegación de créditos a empresas en mora de impuestos y (5) subsidios, a lo que corresponde principalmente el pago de salarios suplementarios pagados por el gobierno. Es decir, se privilegió la permanencia, sanidad y operatividad de las pequeñas y medianas empresas mediante la ayuda directa y asistida.

En el caso de México, entre las medidas económicas pueden diferenciarse las siguientes: (1) Créditos, que beneficiaron a un millón de pequeñas y medianas empresas, siendo requerido como requisito que no hayan reducido el salario ni hayan despedido a sus trabajadores. Es así que serán beneficiarias con préstamos unas 500 empresas provenientes de la economía formal y 500 de la economía informal. Por otro lado, (2) impuestos, bajo la forma de la devolución del IVA a los contribuyentes. Un caso más de atención directa con políticas cercanas al sector.

Perú es otro caso digno de tomar en cuenta, a pesar de la inestabilidad política reinante en ese país. La asistencia no se hizo esperar y, en general, las medidas económicas en Perú se pueden agrupar de la siguiente manera: (1) Fondo de Apoyo Empresarial, a fin de que las pymes mantengan su actividad en emergencia. (2) Extensión de la vigencia de la Ley 30.975 Agroideas, medida destinada a mantener la gestión, acceso al mercado y manejo empresarial de las pymes agrarias; (3) Créditos a través del Fondo de Garantías FAE para el sector turismo; garantizar préstamos a las pymes por un valor del 4% del PIB y expandir al 90% el Fondo Crecer con el objeto que cada pyme pueda acceder a capital; y (4), en materia de impuestos, extender la declaración del impuesto a la renta para las pequeñas y medianas industrias.

Estos son algunos ejemplos de atención al sector exportador existente en la pequeña y mediana industria de la región y del cual sus pares venezolanos, deben tomar como ejemplo, los aspectos positivos de estas medidas. Es sabido que en Venezuela ambos sectores presentan retrasos enormes respecto al resto del continente. La poca industria exportadora venezolana fue pulverizada por algunos factores que dieron al traste con lo poco de funcionabilidad que poseía el parque industrial del país. Igualmente, las medidas coercitivas impuestas como forma de sanciones económicas han terminado de dar una estocada al sector, por lo que hay

que relanzar la política de atención a la pequeña y mediana industria con potencial para exportar.

La historia nos muestra que el comercio internacional se ha abierto camino para llegar a todas las sociedades, generando diferentes impactos y transformaciones, dependiendo de la velocidad con que llega y de la capacidad que tengan los miembros de esa sociedad para absorberlo. Desde antes del siglo XXI, se hablaba y se sigue hablando de grandes procesos de globalización, transmitiendo un mensaje en el que todas las personas son miembros integrales de un solo mundo, en el que todos tienen derecho al acceso a mejores condiciones económicas, educativas y mejor calidad de vida en líneas generales.

Empero, la necesidad de desarrollar una cultura exportadora con base en las pequeñas y medianas empresas de Venezuela, el mundo globalizado en el que vivimos y la necesidad de integrarse a una economía global marcan un camino ineludible para el sector exportador venezolano en aras de contribuir con el desarrollo del país. Pudiéramos señalar que la cultura exportadora está directamente alineada con las actitudes, los valores y el comportamiento que llevan a considerar la actividad como fundamental para el desarrollo no solo de las pequeñas y medianas industrias, sino que estamos hablando en el contexto macroeconómico de un país en su conjunto. Esas actitudes deben incluir no solo al Estado como apoyo o pieza fundamental, señalamos de forma directa al empresariado y al personal componente de esas unidades productivas quienes deben internalizar las prácticas que crean esa cultura.

En este sentido debemos hacer un análisis del tema que nos propone mos a abordar en el trabajo. Tal como ya lo hemos comentado, encaramos una investigación respecto a la cultura de exportación en las pequeñas y medianas empresas venezolanas. Según Gutiérrez (2002), el regionalismo presenta diferencias en su estructura y alcances, pues muchos de los acuerdos incorporan nuevos temas y lejos de referirse solo a aspectos comerciales incorporan medidas sanitarias y ambientales. Uno de estos casos donde participa Venezuela se dio en la Ronda de Uruguay del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT).

El GATT ha sido una de las iniciativas más importantes del régimen de comercio a favor de la liberalización de los intercambios internacionales y de eliminación de restricciones al libre comercio, creado en 1948 con miembros de la mayoría de países no comunistas (Mochón, 1992) y tiene

como principio básico la no discriminación en el comercio internacional, donde solo se permite anteponer objetivos de salud pública, seguridad o conservación de recursos naturales cuando se pueda comprobar que no sean pretexto para limitar la competencia extranjera, y donde dichas medidas sean aplicadas tanto a productos de consumo nacional como a los de importación. Estas son oportunidades para analizar y abordar a lo interno de Venezuela en conjunto con el Estado y empresarios, cómo aplicar elementos de la gerencia en lo estratégico que permitan los avances del país en materia de cultura exportadora en la pequeña y mediana industria.

Conclusión

A lo largo de la historia de Venezuela el país ha experimentado una serie de cambios lógicos y naturales propios de los avances y las nuevas dinámicas de desarrollo en ciertos sectores. Es el caso de los sistemas tecnológicos, los procedimientos de investigación, los modos y preferencias en el consumo, los sistemas educativos, etc. No es el caso de las tendencias en la concepción del tipo de negocios en las pequeñas y medianas industrias en materia de exportaciones. En este sector nos hemos quedado rezagados respecto al resto del continente. Es innegable que el último siglo el país ha cambiado en su parque industrial, pero ese cambio no ha sido suficiente ni a la velocidad que se requiere.

Hasta la tercera década del siglo XX, la economía venezolana conservó la estructura prevaleciente durante todo el siglo XIX: la de una economía agrícola, de lento crecimiento y escaso desarrollo de las fuerzas productivas. Un proceso violento de cambio estructural ocurre con la explotación comercial del petróleo y la creciente corriente de ingresos externos que llevó a una expansión poco vista en economías en desarrollo. Basta reseñar que entre 1936 y 1958, el producto interno de la economía venezolana creció a un ritmo promedio del 9% anual, la tasa más elevada para país alguno de América Latina (Oficina Central de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República, 1968).

Este sostenido período de expansión económica no podía darse sin la compañía de profundas transformaciones socioeconómicas y demográficas. El crecimiento del ingreso per cápita vino acompañado de un acelerado proceso de urbanización, así como de un desarrollo industrial incipiente dirigido a satisfacer los crecientes requerimientos internos. A partir

de los años cincuenta, la tasa de crecimiento de la actividad industrial comenzó a superar abiertamente el crecimiento global de la economía en lo que habría de ser el despegue industrializador de la economía venezolana.

Referencias

- Cepal (2001). *La sostenibilidad del desarrollo en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades*. Santiago de Chile. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Disponible en <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2322-la-sostenibilidad-desarrollo-america-latina-caribe-desafios-oportunidades>
- Gutiérrez, Alejandro. (2002). Globalización y Regionalismo Abierto: el caso de Colombia y Venezuela en la Comunidad Andina de Naciones. *La integración Latinoamérica*, compilado por José Briceño y Ana Bustamante. Mérida: Consejo de Publicaciones de la ULA.
- Marotta L., Demetrio (2021). La informalidad laboral en Venezuela: definiciones, medición y desafíos. *Notas sobre la Economía Venezolana N° 11*, octubre 2021. Caracas: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales IIES. UCAB.
- Mochón, F. (1992). *Economía Básica*. 2da. Edición. España: Editorial McGraw Hill.
- Ramírez, C. (2000). *La cultura exportadora*. Trabajo en línea. Disponible en: [https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/5178/RITA%20CECILIA%20TORRES%20TORRES.pdf?sequence=1#:~:text=Ram%C3%ADrez%20\(2000\)%20define%20que%20la,fabricaci%C3%B3n%20a%20los%20mercados%20extranjeros](https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/5178/RITA%20CECILIA%20TORRES%20TORRES.pdf?sequence=1#:~:text=Ram%C3%ADrez%20(2000)%20define%20que%20la,fabricaci%C3%B3n%20a%20los%20mercados%20extranjeros). Consulta 6 de julio de 2023.
- Reuter. (2022, abril 7). Economía Venezolana podría crecer en un 20% en 2022: Credit Suisse. *Periódico El Economista*, Artículo en línea, Ciudad de México. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Economia-de-Venezuela-podria-crecer-un-20-en-2022-Credit-Suisse-20220407-0048.html>. Consulta. 14 de febrero de 2023.

Ugalde, S.J., Luis; España, Luis Pedro; Lacruz, Tito; De Viana, Mikel; González, Lissette, Luengo, Néstor Luis y Ponce, María Gabriela (2004). *Detrás de la Pobreza Percepciones: Creencias y Apreciaciones*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.