

Emprendimiento en Venezuela en las condiciones actuales

Profesor Roberto Antonio Salaverría

rsalaverria@sbasociados.com.ve

06_2018



Recientemente la Asociación de Trabajadores, Emprendedores y Microempresarios (ATRAEM), me invitó a conversar sobre el Emprendimiento en la situación actual en Venezuela. Este artículo propone conceptos desarrollados por mí, como una serie de propuestas que varios economistas que han venido ofreciendo su conocimiento y experiencias para afrontar la situación de Hiperinflación que vive el país.

“Emprender es tener iniciativa, proponerse un objetivo y trabajar consecuentemente utilizando una serie de habilidades, así como los recursos disponibles hasta cumplirlo.

Para emprender con éxito cualquier proyecto resultan necesarias algunas competencias y características en la persona que impulsa las acciones tales como: Visión, Persistencia, Tomar Riesgos Calculados, Identificar Oportunidades, Redes de Apoyo, Cumplimiento, Calidad, Confianza en sí mismo, entre otras.” (Juan Ernesto Giménez .Centro de Emprendedores. Universidad Yacambú).

En Venezuela, además de estas habilidades, es necesario considerar el fenómeno hiperinflacionario que nos coarta y limita muchas iniciativas. No es lo mismo Emprender, por ejemplo, un negocio de mensajería en cualquier país de Suramérica que hacerlo en el nuestro, en donde conseguir insumos y repuestos para las unidades de transporte es todo un apremio.

Desarrollé el tema en cuatro puntos que creo que nos permitirán introducirnos en el tema, comprender algunos conceptos importantes para terminar con las recomendaciones para sobrevivir a esta la crisis que nos ha tocado vivir.

1.- HOY EN VENEZUELA

Venezuela se encuentra viviendo la contracción económica más severa de su historia. La inflación con sus resultados ha traído innumerables consecuencias desfavorables para el desarrollo económico del país. La población ha disminuido su capacidad de compras, ya que sus ingreso no crecen al mismo ritmo que lo hacen los precios.

Como han insistido diversos especialistas, existen una serie de eventos que explican este deterioro de nuestra moneda:

- Menos producción interna, generándose una capacidad ociosa en las plantas de las empresas, lo que a su vez conduce a una reducción de personal.
- Las expropiaciones selectivas.
- Implementar políticas de importaciones, de soslayo a la producción Nacional.
- Control de precios, en hiperinflación.
- Insuficiente oferta de divisas y poca transparencia del mercado cambiario.
- Reducción de la producción por parte de Petróleos de Venezuela (Pdvsa).
- Crecimiento desorbitado de dinero sin respaldo para financiar sector público;
- Abultados y sostenidos déficits del sector público;
- La indexación creciente de remuneraciones.

Todo esto se resume en una constante pérdida del poder adquisitivo, reflejado en la inflación acumulada en lo que va del año. Lo refleja claramente la inflación acumulada en la variación del Precio de la Canasta Básica familiar (CBF) publicado por el CENDAS-FVM para este año 2018:

Inflación en base a la Canasta básica familiar (CBF)				
Mes	Costo de la Cesta	Mes	Variación % Anual	Variación nominal
dic-15	139.273,68			
dic-16	743.596,00		434%	
dic-17	25.123.437,24	81%	3279%	
ene-18	35.392.706,24	41%	41%	10.269.263,00
feb-18	52.680.900,98	49%	110%	17.288.192,74
mar-18	75.446.014,83	43%	200%	22.765.113,85
abr-18	138.855.712,85	84%	453%	63.409.698,02
Inflación hasta 04/2018 según Canasta 453%				

Fuente: CENDAS -FVM

2.-HIPERINFLACIÓN: CONOCERLA PARA AFRONTARLA

La inflación se define como: Un proceso de aumento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios que se comercializan en la economía.

La intensidad del proceso inflacionario está relacionada con la magnitud que alcanza la tasa de variación del indicador que se utilice. Sin embargo, la calificación de muy baja, baja o alta dependerá del contexto y la realidad que vive cada país. A escala internacional los estudiosos de la economía coinciden en que tasas de inflación de un dígito (menos de 10% anual) son aceptables, sin embargo, es necesario considerar las características y los niveles de desarrollo de cada país. La inflación se considerará severa cuando la tasa anual esté cerca de 100% o más.

Cuando las tasas de variación anuales son elevadas, durante una serie consecutiva de años, se origina una espiral, un círculo vicioso, en donde la inflación estimula más inflación y las tasas

pueden llegar a superar los tres dígitos; en este caso se habla de un proceso hiperinflacionario. En estos momentos estamos experimentando tasas que rondan y exceden el 100% mensual.

Estamos en Hiperinflación.

Cuando la población tiene más dinero, aumentos de salarios u otra vía, la tendencia natural es comprar más bienes, lo cual puede provocar una demanda que no guarda relación con lo que se ofrece en el mercado, ocasionando generalmente un aumento en los precios de los productos. Dado que la inflación se produce por un desbalance entre la cantidad de dinero circulante y el nivel de actividad económica, el Banco Central de Venezuela, como autoridad monetaria, debe aplicar políticas que permitan mantener un volumen de bolívares en circulación acorde con el desempeño económico en su conjunto, a fin de lograr la estabilidad de los precios.

En forma sencilla puedo explicar el efecto en partidas que no se protegen de la inflación. :

Supongamos que en un periodo, sonde el Índice de inflación pasó de 116 a 160, se mantienen las siguientes partidas en **Bs.S**:

CUENTAS POR COBRAR (CxC) 10.000
CUENTAS POR PAGAR (CxP) (12.000)

Estamos considerando los 12.000 **Bs.S** como (12.000) **Bs.S** para significar que son una deuda. Esquemáticamente sería de este modo:

Para la cuenta por cobrar

lan		lac
	$i=37,93\%$	
116		160
CxC		CxC
10.000		?

Para la cuenta por pagar:

lan		lac
	$i=37,93\%$	
116		160
CxP		CxP
(12.000)		?

Estas partidas no se protegen, por lo que si estamos cerrando las cifras de los estados financieros cuando el índice actual es de 160 serían los mismos 10.000 Bs.S y (12.000) Bs.S respectivamente.

Si bien las cifras serían iguales nominalmente, ellas son distintas en cuanto a su poder adquisitivo, ya que entre estas dos cifras la moneda perdió el 37,93% de su poder de compra.

Podemos plantearlo de la siguiente manera:

lan			lac
	i=37,93%		
116			160
CxC			CxC
10.000			10.000
lan			lac
	i=37,93%		
116			160
CxP			CxP
(12.000)			(12.000)

Estamos colocando los 10.000 de cuentas por cobrar y los (12.000) Bs.S de cuentas por pagar, en otro color, ya que no son iguales. La pregunta sería con los **10.000** Bs.S actuales, se compraría lo mismo que compraba con los 10.000 anteriores. La respuesta es **No**, pues necesitaría un 37,93% más de Bs.S, para adquirirlo. Es decir, cuando el cliente nos pague, si no hubo un acuerdo de protección contra el poder adquisitivo (Indexación, intereses, etc.) perderíamos esta diferencia.

Para la cuenta por pagar, nótese que es el mismo caso para los **(12.000)** Bs.S actuales, sólo que en vez de que nos deban dinero, esta Entidad es la que debe, por lo que si las condiciones anteriores son iguales entonces la entidad estaría dejando de pagar el poder adquisitivo y quién lo perdería sería el proveedor en cuestión.

Si por el contrario compramos un Terreno por Bs.S 100.000. Considerando los índices comentado, el terreno se protegería de la inflación:

lan			lac
	$i=37,93\%$		
116			160
Terreno			
100.000			?

Tendríamos que sumar a los 100.00 la inflación acumulada, es decir:

$$\text{Costo actual del terreno} = 100.000 + 37,93\% \cdot (100.000) =$$

$$\text{Costo actual del terreno} = 100.000 + (100.000 \cdot 37,93\%) =$$

$$\text{Costo actual del terreno} = 100.000 + 37.930 = 137.930.$$

Luego, si actualmente voy a adquirir el terreno, considerando que sólo aumenta por inflación, lo mínimo que pagaría sería **137.930 Bs.S.**

Luego, debemos considerar en Inflación:

1. Existen partidas que no se protegen de la inflación: Efectivo, cuentas por cobrar, por pagar, etc.
2. Otras que se protegen de la Inflación como Terreno, Inmuebles, Inventarios, etc.
3. Si queremos administrar la inflación, debemos administrar adecuadamente estas partidas.
4. Los Intereses y la Indexación pueden ayudar a proteger partidas que pierden poder adquisitivo.
5. Solicitar créditos a una tasa menor a la inflación y adquirir bienes que se protegen de la inflación es una decisión sana en hiperinflación.

3.-RESULTADOS, MANEJO DE INVENTARIOS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS

En Hiperinflación se hace necesario considerar en la relación: Ingresos – Costos y Gastos, la pérdida monetaria, que es el costo relacionado con la administración, adecuada o no de la inflación:

MAROSSA, C.A

Período: 01/01/2017 al 31/12/2017

CONCEPTO	(Bs.S) Constantes	
Ingresos ordinarios	925.000,00	925.000,00
Costos por servicios	(400.000)	(400.000)
Gastos de administración	(120.000)	(120.000)
Otros gastos operacionales	(16.000)	(16.000)
Ganancia operacional	389.000	389.000
Resultado monetario		(300.000)
Impuesto a la ganancia	(116.700)	(116.700)
Ganancia neta del ejercicio	272.300	(27.700)
Otros resultados integrales	0	0
Resultado integral total	272.300	(27.700)

Cuando las Entidades no consideran estas pérdidas en sus Estados financieros, existe la posibilidad de que se descapitalice, sus decisiones en cuanto a gestión, proyecciones y presupuestos son establecidos sobre cifras irreales.

Inventario en Hiperinflación

Un aspecto fundamental en las Entidades que Producen y venden o compran y venden Inventarios es la gestión adecuada del mismo. Estos días leía por las redes sociales este planteamiento del profesor Henkel García:

Supón que eres comerciante. Hoy te llega un lote de producto con costo por unidad de 1.000.000. Debes reponer en 15 días y estimas que el costo nuevo será de 1.500.000 ¿A qué precio deberías vender el producto si quieres tener 30% de ganancia y reponer todo tu inventario inicial?

Henkel García U.

Luego de diversa respuestas e intercambios de Ideas concluye que:

- No pocas personas piensan que el costo de reposición debe ser asumido por el comerciante. Es decir, para ellos el dueño del negocio debe sacar de su bolsillo para reponer la totalidad del inventario que tenía previa a la venta del lote.
- Esta idea que algunos pueden ver como justa para el consumidor, a la larga terminará con una empresa sin inventario o con un comerciante totalmente descapitalizado. Es decir, esa vía garantiza la salida del mercado de ese negocio.
- Otra vía propuesta es la de financiar la reposición de inventario vía crédito bancario. Es una vía atractiva por las tasas reales negativas que tenemos, pero ese acceso al crédito es hoy bastante limitado.

Definir un precio cuando hay elevada inflación se dificulta, en primer lugar, porque no se sabe cómo se comportarán los costos de producción. Adquirir materia prima y pagar salarios, alquileres, servicios y el resto de los múltiples elementos que integran el costo de producción constituyen en conjunto una cifra conocida en el momento presente. Esa cifra será superior en el futuro, en una magnitud incierta

Para asegurar la rentabilidad —incluso la sostenibilidad— de sus operaciones los productores podrían fijar los precios con base en un margen, calculado a partir de los costos que se anticipan del producto o los resultados de inflación (**Costo de reposición**), precios de competidores directos u otra variable de referencia.

Esta forma de fijación de precios puede resultar sencilla, pero plantea al menos dos desafíos:

- Primero, puede ser difícil asegurar los precios de los insumos (o predecirlos correctamente), planificar compras debido a la incertidumbre en la demanda, contar con capital de trabajo para garantizar la procura de los insumos en cantidades adecuadas o incluso tener capacidad de almacenamiento para disponer de ellos al momento de producir, entre otras dificultades.
- Segundo, los compradores cambian sus decisiones cuando se acelera la inflación, lo cual incrementa la posibilidad de que, a medida que aumenten los precios, la demanda se haga en general más sensible a las variaciones de precios, es decir, más elástica. Obliga a cambiar el patrón de consumo: se deje de consumir algunos bienes, se reduzca el consumo de otros y se sustituyan unos bienes por otros.

En contextos de elevada inflación, se vuelve especialmente importante para los productores saber quiénes son sus consumidores, cuán indispensable es para ellos el consumo de sus productos, qué sucede con las ventas cuando caen los ingresos de la población y cuáles opciones existen en el mercado para suplir la necesidad que su producto atiende.

Es decir, es necesario tener una idea de la elasticidad y la naturaleza económica de cada producto para definir adecuadamente sus precios. Una estrategia de aumento indiscriminado puede conducir a una pérdida acelerada de ventas y el desplazamiento del consumidor hacia otros productos o mercados.

La estrategia: flexibilidad y rapidez en las decisiones

Cuando hay elevada inflación la inestabilidad requiere capacidad para tomar decisiones rápidamente. Y para ello hay que revisar las rutinas de comercialización de la empresa.

En un estudio sobre los episodios de hiperinflación que padecieron Argentina, Brasil y Bolivia, Swanson (1989) explica que, cuando el dinero pierde valor rápidamente, para cada transacción es importante el monto, pero también el momento en el que se ejecuta. Lo que hoy parece una decisión económica sabia —o, particularmente, lo que hoy parece un buen precio— puede dejar de serlo mañana, por un alza en los precios de los insumos, un cambio en los precios de otros bienes o un anuncio político o regulatorio.

Prestación de servicios

Los servicios deben obedecer una estructura de Costos que incluya: personal si es el caso, insumos, administración, traslados, depreciaciones, etc., pero lo más importante en inflación es revisarlos por lo menos cada mes. Importante definir la referencia más adecuada para determinar los cambios.

En el caso de Honorarios profesionales, es un poco más complejo, en tanto que existe un Intangible difícil de valorar, algunos Gremios nos invitan a considerar Para la estimación de los honorarios mínimos se debe tomará en consideración:

- a. La importancia, naturaleza y complejidad del servicio.
- b. Su experiencia y reputación.
- c. La situación económica del cliente.
- d. Si los servicios son eventuales, fijos o permanentes.
- e. El tiempo requerido.
- f. El grado de participación en el estudio, planteamiento y desarrollo del asunto.
- g. Si el Contador Público ha actuado como asesor o como personal dependiente o independiente.
- h. El lugar de la presentación de los servicios según se realice en la oficina del Contador Público o fuera de ella.

4.-CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de discernir sobre diversos puntos que pueden afectar el Emprendimiento, es fundamental considerar actualmente en Venezuela lo siguiente:


1. La situación en Venezuela es apremiante, si no se les busca solucionar nos pueden llevar a experimentar las peores experiencias sociales de países como Hungría, Zimbawe y Yugoslavia. Creemos en la participación y unión de todos para lograr el cambio necesario.
2. Es importante considerar el efecto de la inflación en las partidas que generan transacciones y administrar sobre todo aquellas que no se defienden de la inflación.
3. En Hiperinflación se debe fijar los precios con base en un margen, calculado a partir de los costos que se anticipan del producto o los resultados de inflación (**Costo de reposición**), precios de competidores directos u otra variable de referencia.
4. En la imprecisa tarea de calcular precios en hiperinflación, el comerciante debe especular constantemente para tal fin. Si el precio del bien queda muy por arriba, afectara en exceso las ventas y causara contracción de las mismas, caída de cantidades empeorando el flujo de caja. Y en caso de quedar muy por debajo, difícilmente repondrá inventarios.
5. La prestación de servicios obliga a sincerar y actualizar regularmente sus estructuras de costos.
6. En hiperinflación no existe control de precios posible, ni acuerdos entre productores y el gobierno. Podrían existir simulaciones de controles por motivos político-populistas, pero no más.
7. Las Recomendaciones para afrontar la Inflación de varios actores económicos de nuestro país, podemos resumirla como sigue:
 - a. **Adquiere activos o activos productivos:** evalúa adquirir -y financiar- activos que puedan irse revalorizando a la par de la inflación venezolana o que puedan robustecer tus ingresos. En una economía en crisis, una opción es invertir en bienes, pertenencias o valores que te generen dinero (mientras el valor de dicho activo se revaloriza con la inflación).
 - b. **Adquiere productos que necesites a futuro:** Debido a que los precios suben de manera acelerada, adquiere productos o artículos que necesites en un futuro cercano. Por ejemplo, aquel repuesto que necesitará tu vehículo, o para los gastos del bebe que viene en camino, etc. Esto de cara a que aproveches el valor presente de tu dinero.
 - c. **Edúcate:** La Educación en Venezuela es muy barata en comparación con otros países. Importante estudiar y prepararte para tomar decisiones financieras en inversiones y emprendimiento de manera informada.

- d. **El Dólar:** Comprar \$ aunque caros y pocos. No hay perspectiva de que el dólar vaya a bajar pronto, puesto que no hay consenso para ajustes económicos.
- e. **Endeudarse:** No tener miedo a endeudarse. TDC 29% anual, los intereses lo pagan la inflación. No tiene sentido no endeudarse. Pedir crédito para todo. Para una emergencia tener una TDC sin usar.
- f. **Manejo del Efectivo:** Administre adecuadamente el efectivo, pues en vista de que pierde valor con rapidez no debe mantenerse ocioso por mucho tiempo y los cobros deben hacerse lo más rápidamente posible.
- g. **Manejo de información,** para adelantarse a eventos posiblemente importantes, como aumentos de costos y especialmente modificaciones de política fiscal y monetaria, aumentos de salarios y regulaciones de precios.
- h. **Diversificación:** Hacer inversiones en economías más estables, acumular inventarios para ventas futuras o integrarse verticalmente, con inversiones en materia prima o instalaciones de distribución.
- i. **Resultados reexpresados:** Seguimiento adecuado, definir un método para ajustar por inflación los resultados observados.
- j. **Recurso humano:** deben estar preparadas para responder a sus solicitudes; Las compañías que deseen mantener su gerencia deben cuidarse de hacer equitativos los ajustes salariales. Páguele ya ese monto para retenerlo. En condiciones de alta inflación, los recursos humanos calificados se hacen muy escasos.
- k. **Si persisten precios regulados.** En ese caso, una estrategia para mantener la sostenibilidad es reducir costos. Identificar las actividades que implican costos significativos y evaluar si terceros pueden hacerlas a menores costos; evaluar los ciclos de producción para identificar actividades que no añaden valor; eliminar actividades que generan beneficios marginales en la cadena de valor.
- l. Una última recomendación recibida por las Redes Sociales:




Finanzas para tu
NEGOCIO

1. El dinero de tu negocio no es tuyo.
2. Separa tu dinero y el del negocio: abre cuentas separadas en el banco.
3. Págate un sueldo: así no tienes que "robarle" a la caja de tu negocio.
4. Mantén tus finanzas personales sanas para que no afecten las de tu negocio.
5. Haz un presupuesto personal que vaya paralelo al presupuesto de tu empresa.


SABER GASTAR con Gianco Abundiz