

JÓVENES EMPRENDEDORES EXPORTADORES

El inicio de una nueva clase empresarial

Resumen: Fomentar una cultura de exportadores exige tenacidad pero también un conjunto de habilidades concretas para plantear alternativas viables. En este artículo se resumen algunas recomendaciones fundamentales para las nuevas generaciones de emprendedores comprometidos con la apertura de nuevos mercados y nuevas opciones de negocios.



Por
**JUAN GABRIEL PÉREZ
CHAUSTRE**
Subdirector de
Inteligencia de Mercados
Ministerio de Comercio Exterior
E-mail:
jgperez@proexport.com.co

Hacia finales de 1999 Colombia enfrentaba una de las más altas tasas de desempleo que afectaba no sólo a la población adulta sino a la mayoría de las nuevas generaciones de profesionales que se graduaban de las distintas universidades.

El gobierno nacional, consciente de esta situación y teniendo en cuenta las tendencias del mercado, desarrolló el programa Jóvenes Emprendedores Exportadores, una iniciativa del Ministerio de Comercio Exterior que tiene como objetivo principal facilitarle las herramientas necesarias para crear empresas exportadoras a los jóvenes egresados de instituciones de educación superior. Aunque el programa inició con un límite de edad de 28 años y exclusivamente dirigido a profesionales o estudiantes de estas carreras, a mediados del año 2000 se abrió la posibilidad a aquellos egresados de carreras de educación superior, es decir universitaria, técnica o tecnológica, de hasta 35 años de edad, o estudiantes de últimos semestres de estos programas sin límite de edad.¹

El programa Jóvenes Emprendedores Exportadores es concebido dentro del Plan Estratégico Exportador 1999–2009 como una herramienta más hacia el desarrollo de una cultura exportadora, buscando de esta manera la creación y consolidación de una nueva clase empresarial liderada por la juventud colombiana y adecuada a las necesidades del mercado internacional. De esta forma en el marco de la Primera Feria Juvenil para el empleo, Expocamello 1999, se dio a conocer el programa a más de 400 jóvenes por parte de la entonces Ministra de Comercio Exterior, doctora Marta Lucía Ramírez de

Palabras claves:
Espíritu emprendedor,
exportaciones, comercio
exterior, jóvenes
emprendedores.



ESTA NUEVA GENERACIÓN DE EMPRESARIOS EXPORTADORES, GRACIAS A SU COMPROMISO Y ENTUSIASMO, NOS HA PERMITIDO DESARROLLAR UN PROCESO DE APRENDIZAJE EN TORNO A LA GENERACIÓN EMPRESARIAL CON ENFOQUE INTERNACIONAL.

Rincón. Teniendo en cuenta la receptividad demostrada por los más de 2000 asistentes a este evento, en el mes de febrero de 2000 se inició la recepción de ideas de negocios de exportación propuestas por los jóvenes a través de anteproyectos que sirvieron como mecanismo inicial para filtrar las ideas más valiosas y consistentes.

Hasta finales de febrero de 2002 se recibieron 496 ideas con enfoque exportador provenientes de 29 ciudades del país cubriendo de esta forma gran parte del territorio nacional. Entre las iniciativas empresariales presentadas al Programa cabe destacar la gran diversidad de productos y servicios desarrollados por los diferentes equipos de trabajo. La mayor parte, un 43% del total de las iniciativas, provenían del sector agrícola y agroindustrial, en tanto un 22% correspondía a manufacturas, un 21% a servicios y entretenimiento y un 14% a textiles y confecciones.

De éstas, 124 han sido seleccionadas para empezar a desarrollar el Plan de Negocios de lo que serán las nuevas empresas. Esta nueva etapa es adelantada inicialmente a través de un paquete de capacitación y asesoría en la elaboración de los Planes de Negocios, lo cual incluye el seguimiento y la gestión de cada una de las iniciativas empresariales, con el fin de facilitar el inicio del montaje de la empresa y de la actividad exportadora.

Como parte fundamental de todo este proceso se destaca el apoyo dado por entidades del sector del comercio exterior, como Proexport Colombia, entidad dedicada a la promoción no financiera de las exportaciones no tradicionales, y vinculada a la asesoría y acompañamiento en la búsqueda de mercados internacionales; Bancoldex, Banco de Comercio Exterior, que brinda apoyo financiero a las empresas a través de una línea de crédito diseñada exclusivamente para este programa.

Luego de dos años de funcionamiento el programa Jóvenes Emprendedores Exportadores ha servido como aliciente para los nuevos profesionales colombianos; ha contribuido al desarrollo profesional, de muchos nuevos empresarios que han encontrado un proyecto de vida y de esta forma se encuentran hoy trabajando en la construcción de un nuevo país.

Se han celebrado dos Encuentros Nacionales de Jóvenes Emprendedores Exportadores. En el primero de ellos, celebrado en marzo de 2001 y con la asistencia de más de 2000 jóvenes de diferentes latitudes del país, se pudo comprobar el compromiso de

esta generación con la realidad que nos tocó vivir. El segundo, celebrado con un alto contenido motivacional y académico, logró, de nuevo, despertar el interés de una de gran audiencia que ratificó su compromiso por construir una nueva Colombia.

Fruto de esta experiencia, se han creado más de veinte empresas que en el último año han logrado exportar US\$500.000 aproximadamente; más de cuarenta empresas legalmente constituidas en diferentes regiones de Colombia, de sectores tan variados como el agrícola y el agroindustrial con productos como la tilapia y las frutas deshidratadas, o con proyectos de alto contenido tecnológico como equipos de electroterapia, permiten afirmar que la experiencia ha sido altamente productiva en la medida en que se ha logrado, alrededor de un objetivo, dar espacio a la juventud colombiana y, con el concurso de diferentes sectores, alimentar el sueño de una Colombia mejor.

Esta nueva generación de empresarios exportadores, gracias a su compromiso y entusiasmo, nos ha permitido desarrollar un proceso de aprendizaje en torno a la generación empresarial con enfoque internacional. Podemos concluir que para emprender una idea de negocio exportadora deben tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

- **Identificar una necesidad en los mercados de interés**, preferiblemente contando con información primaria del mercado meta, por ejemplo: comportamiento del consumidor, necesidades desatendidas en el mercado, nuevas tendencias, precios comparativos, capacidad de innovación y diseño, etc.
- **Entender que para desarrollar mi idea de negocio necesito aliados estratégicos** que brinden a la misma conocimientos complementarios, experiencia práctica en los temas relacionados con la empresa y recursos financieros, entre otros aspectos.
- **Dedicarse a la planeación sin descuidar la ejecución**, es decir, ir generando lineamientos para la empresa, retroalimentados por la experiencia de cada día.
- **Arriesgarse y no desfallecer frente a los problemas** que se presenten en el transcurso de la creación de la nueva empresa.

Éstas son sólo algunas recomendaciones, para llegar a ser un verdadero emprendedor.