



**APORTES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA TRANSFORMACIÓN
ECONÓMICA A TRAVÉS DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS EN LA
CONSULTA POPULAR**

Febrero 2026





APORTES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA A TRAVÉS DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS EN LA CONSULTA POPULAR

INTRODUCCION

La Presidenta Encargada, **Delcy Rodríguez**, dando cumplimiento a las orientaciones establecidas por nuestro Presidente de la República, **Nicolás Maduro**, en el Plan Reto Admirable **2026**, ha convocado la 1era Consulta Popular del año **2026**, estableciendo como prioridad el impulso a los Proyectos vinculados a la Transformación Económica y la Transformación de las Ciudades más Humanas.

Así mismo, ha convocado también el encuentro nacional de la economía comunal y la economía del emprendimiento, para el impulso y fortalecimiento del nuevo modelo económico sostenible del país.

Desde el Movimiento Emprendedor como parte del Gran Bloque Histórico que conforma el Gran Polo Patriótico y los Movimientos Sociales, nos sumamos al proceso de la Consulta Popular, mediante 3 tareas principales: 1) La organización de los emprendedores en cada circuito comunal y comuna para promocionar el impulso de los Proyectos Productivos, 2) Acompañamiento y asesoramiento a los Proyectos Productivos aprobados en todas las Consultas, y 3) Propiciar espacios de aprendizaje e intercambio de conocimiento que



contribuyan a la consolidación de los Proyectos Productivos aprobados en la Consulta Popular.

Este documento recoge en capsulas los aportes indispensables que colocamos a disposición del poder popular para contribuir al fortalecimiento de una metodología de desarrollo de las iniciativas productivas que se van a impulsar en la próxima consulta popular.

ANTECEDENTES

En **2015**, el Presidente de **Estados Unidos, Barack Obama**, emite una orden ejecutiva en la cual declara a **Venezuela** como una amenaza inusual y extraordinaria para la seguridad nacional de los **Estados Unidos**.

Desde ese entonces, se han impuesto de manera ilegal más de **1000** medidas coercitivas unilaterales en contra de nuestro país, con el objetivo de asfixiar la economía venezolana y provocar el derrocamiento del Gobierno Nacional mediante el colapso y el caos social.

Las llamadas “sanciones” a lo largo de estos años han generado un criminal impacto en nuestra economía y en el bolsillo de las familias trabajadoras de nuestro país, lo que obligó a muchas familias que dependían económicamente de su salario, a reinventarse mediante la fórmula del emprendimiento para recuperar sus ingresos y proteger la calidad de vida de sus hogares.

En **2020**, el mundo atravesó por una emergencia de salud pública con la pandemia del **COVID-19** que entre otras cosas aceleró la transición hacia el mundo digital, y la proliferación de emprendimientos digitales que funcionaban desde el hogar y que permitieron garantizar en el caso de Venezuela el sustento de muchas familias.

En **2021**, el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela, **NICOLAS MADURO MOROS**, convoca al Congreso Bicentenario de los Pueblos, y se crea el **Primer Congreso Nacional de Innovación y Emprendimiento** del cual surgen las propuestas de impulsar una Ley



Nacional de Emprendimiento y el método de las 4F del emprendimiento, y es así como se inició desde el Gobierno Bolivariano de la mano de la Vicepresidenta Ejecutiva, **Delcy Rodríguez**, una política pública para el apoyo de los emprendedores como héroes y heroínas anónimas a través del programa **Emprender Juntos**.

¿Qué son las 4F?

Después de un profundo y extenso debate a nivel nacional con todos los sectores del país involucrados en el emprendimiento, se adoptó como una de las conclusiones principales del Congreso Nacional de Innovación y Emprendimiento, el fortalecimiento del Ecosistema Venezolano de Emprendimiento, basado en 4 pilares principales: **Formación, Formalización, Financiamiento y Ferias**.

Toda emprendedora o emprendedor asume las 4F como procesos permanentes de preparación y crecimiento constante, que le permite dar los pasos necesarios para garantizar el avance de su emprendimiento.

¿Qué significa ser emprendedor?

Existe una creencia, de que uno es emprendedor cuando llega el crédito, cuando se registra el papel legal o cuando finalmente se tiene el local pintado. Esta posición confunde el emprendimiento con el apoyo, frenando el potencial que encontramos en nuestras comunidades.

Ser emprendedor no se logra con un crédito: el dinero es solo combustible, si el motor no sirve, el combustible se desperdicia; ser emprendedor, no se logra con un curso: el conocimiento sin ejecución es solo teoría acumulada; ser emprendedor no se logra con tener un local: las paredes no venden, vende el valor que aportas; y tampoco se logra ser emprendedor con una figura jurídica: un sello y una firma no crean clientes ni resuelven sus problemas.

En la Venezuela de hoy, cuando condicionas el avance de tu idea a que ocurran estas cosas, no estas emprendiendo estas esperando, y el que



espera se queda atrás. Emprender es un estado de resistencia, no se trata de tener un proyecto productivo funcionando, sino de lo que haces cuando nada funciona.

La Consulta Popular se convierte en una gran oportunidad e impulso para esos proyectos que vienen a fortalecer la economía local, pero es necesario, comprender que eso no es garantía de éxito, para ello lo que se requiere es ser emprendedor.

Ser emprendedor no es para cualquiera, a lo largo de la historia y en cualquier parte del mundo implica el desarrollo de un conjunto de cualidades y virtudes especiales que debemos cultivar en nuestros productores y emprendedores comunitarios.

Seguramente se pueden identificar muchas competencias o habilidades importantes para ser emprendedor, pero aquí te compartimos los 10 principales que universalmente son aceptadas como las competencias emprendedoras:

- Búsqueda de Oportunidades e iniciativa
- Persistencia
- Cumplimiento de los compromisos
- Exigencia de calidad y eficiencia
- Asumir riesgos calculados
- Fijación de Objetivos
- Búsqueda de Información
- Planificación y Seguimiento Sistemáticos
- Persuasión y contactos
- Independencia y confianza en los propios medios

El propósito como motor de los Proyectos Productivos

La Consulta Popular es un impulso económico para fortalecer la economía local, pero la consolidación de estas iniciativas productivas



que tendrán el apoyo financiero, depende en buena medida del compromiso y la constancia de la comunidad a lo largo del tiempo.

Para ello, es necesario conectar a los miembros del proyecto con el propósito, que no es solo el cumplimiento de un objetivo o alcanzar una meta, sino descubrir la razón de ser del proyecto, identificando y uniendo 4 fuerzas principales:

- **Pasión**, ¿Qué es lo que más disfrutamos cuando ponemos en marcha el proyecto?
- **Talento**, ¿En qué nos destacamos o somos buenos?
- **Necesidad**, ¿Qué problema real de nuestra comunidad estamos solucionando?
- **Sostenibilidad**, ¿Cómo haremos para que el proyecto no se detenga?

El análisis del entorno para asegurar la viabilidad de los proyectos productivos

Muchos emprendedores arrancan con una idea, pero la verdad es que ante los desafíos la mayoría va desistiendo al pasar el tiempo, la falta de una planificación dinámica que se vaya adaptando a los cambios es una de las principales razones para alta tasa de mortalidad temprana de los emprendimientos.

Iniciar un proyecto productivo suponiendo que a penas se terminen de elaborar los productos, los clientes van a comenzar a comprar es uno de los errores más comunes, que podemos evitar cometer. Por eso antes de poner en marcha cualquier proyecto, es necesario hacer un análisis de las fuerzas del mercado, que nos permita validar rentabilidad y sostenibilidad. Estas son las 5 fuerzas del mercado:

- **La rivalidad entre competidores existentes:** Aunque parezca obvio, la verdad es que muchos emprendedores empiezan un negocio sin analizar la competencia existente, que son aquellos

que hacen exactamente lo mismo que tu, determinar cuantos son, cuantos clientes atienden, cuales son sus ventajas y desventajas, es crucial tenerlo en cuenta antes de tomar la decisión de iniciar un emprendimiento o un proyecto productivo.

- **La amenaza de nuevos competidores:** Uno de las fuerzas más peligrosas son los nuevos competidores, porque cuesta anticiparse a ellos. Si cualquiera puede montar lo mismo que tú, mañana mismo tendrás otros competidores, con la típica estrategia de vender más barato y eso destruye el beneficio de todos.
- **Productos sustitutos:** A veces tu competencia no es quien hace lo mismo, sino quien resuelve la misma necesidad de otra forma. Dicho de otra manera, los consumidores no compran productos, compran soluciones. Si tu solución se vuelve cada vez más costosa o difícil de conseguir, terminaran buscando otra forma de resolver su problema. Hace unos cuantos años en nuestro país la gente dejó de comprar harina de maíz y optó por comer harina de yuca o de plátano. Las dificultades económicas de aquel momento, llevaron a los venezolanos a cambiar sus hábitos de consumo, sustituyendo productos alimenticios a los que tradicionalmente estaba acostumbrado por otros más accesibles y disponibles.
- **El poder de los clientes:** Si vendes a un único cliente, él tiene el poder, puede imponerte comprar tus productos al precio que el considere, aunque sea perjudicial para ti, porque tu funcionamiento depende exclusivamente de el, por lo que debes diversificar tu cartera de clientes, entendiendo que entre más clientes más posibilidades tienes de mantenerte en el tiempo.
- **El poder de los proveedores:** El proyecto no puede depender de un único proveedor, si el proveedor sube el precio de la materia prima o se queda sin inventario o decide cerrar, tu proyecto se detiene, así que es necesario crear alianzas y buscar alternativas

locales, que ante cualquier escenario puedas hacer que el Proyecto siga funcionando.

Diseñando mi Proyecto Productivo

Un Proyecto Productivo, es un sistema que crea, entrega y captura valor, mediante la articulación y organización de 9 aspectos indispensables que deben engranarse para su óptimo funcionamiento. Aquí te compartimos los 9 aspectos básicos:

- **Segmento de Clientes:** ¿A quién le solucionas el problema? ¿Dónde están ubicados? ¿Necesitan tu solución y están dispuesto a pagar por ella?
- **Propuesta de Valor:** ¿Qué problemas solucionas a alguien en específico? Y ¿De qué manera te diferencias de la competencia?
- **Canales de Venta:** ¿Cómo llega el producto a tu cliente? ¿Usas redes sociales? ¿Posees tienda física?
- **Relación con los clientes:** ¿Cómo tratas a tus clientes? ¿Qué mecanismos de fidelización usas para que la gente vuelva a comprar?
- **Fuentes de Ingresos:** ¿cómo generas ingresos al proyecto? ¿Cuál es el precio ventas? ¿Cuál es tu volumen ventas?
- **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para que el proyecto arranque y no deje de funcionar? Toma en cuenta, personal técnico, materiales, maquinaria, etc
- **Actividades Clave:** ¿Cuáles son las actividades indispensables para que arranque el proyecto y se mantenga en el tiempo?
- **Alianzas Clave:** ¿Qué personas, organizaciones públicas o privadas son indispensables para el Proyecto funcione?
- **Estructura de Costos:** ¿En qué se te va el dinero? Materias primas, personal, alquiler, transporte, etc.

Inteligencia Artificial para la formulación de los Proyectos Productivos

La Inteligencia Artificial (IA) para un emprendedor es una herramienta poderosa para acelerar el desarrollo de sus ideas, la IA no es un sustituto del pensamiento humano, sino un asistente técnico estratégico disponible las 24 horas para ayudar a organizar, redactar y proyectar la visión del negocio.

Esta herramienta nos permite aterrizar las ideas y convertirlas en un modelo de negocio ágil y flexible, que no solo se adapta a los cambios del entorno, sino que nos ayuda a ajustar nuestras ideas para que el proyecto no se detenga, sin importar las dificultades o los imprevistos que se presenten en el camino.

Gestión Financiera: Protegiendo el valor de nuestro trabajo

Para que un proyecto productivo sea sostenible, no basta con generar ingresos; es fundamental saber administrar el valor de lo que hemos producido. En economías con variaciones de precios constantes, el manejo inteligente del flujo de caja es la clave para que el emprendedor pueda reponer su inventario y seguir creciendo.

Nuestra moneda, el Bolívar, es la que usamos para nuestras transacciones diarias, y para proteger el poder adquisitivo de nuestras ganancias frente a la inflación, es necesario aprender a utilizar herramientas digitales que nos permitan resguardar el valor de nuestro capital de trabajo de manera inmediata.

Uno de los mecanismos que podemos utilizar para ello, es el uso y tenencia responsable de las criptomonedas, principalmente de las criptomonedas estables, como el USDT o USDC, que guardan una referencia con el dólar, y que, al ser usada mediante las plataformas venezolanas debidamente autorizadas por el ente competente, nos permiten de manera transparente disponer de nuestros ingresos cuando sea necesario, sin tener el temor de que pierda su valor real.

