

LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL

Antonio Francés

Venezuela se industrializó de manera tardía pero bastante acelerada en comparación con otros países latinoamericanos. La sustitución de importaciones constituye una política explícita del Estado venezolano a partir de 1960. Por otra parte, la Constitución Nacional de 1961, en el artículo 97, pone bajo el control del Estado las industrias básicas pesadas. Estas disposiciones responden a una política que establece la división de la actividad industrial entre el sector público y el sector privado, siguiendo criterios bastante precisos. La extracción y procesamiento de las materias primas quedaba en manos del Estado. La industria petrolera, nacionalizada en 1975, la petroquímica, la del hierro y el acero, la del aluminio, y la del carbón han sido desarrolladas por medio de empresas públicas. La manufactura, en general, ha sido desarrollada por la empresa privada.

La actividad empresarial en Venezuela se inicia con el comercio de exportación e importación en la época colonial. La Compañía Guipuzcoana era una empresa paraestatal; pero después de la Independencia se establecen empresas privadas, muchas de origen extranjero. El desarrollo industrial en Venezuela se inicia alrededor de 1880, simultáneamente con la llegada del ferrocarril, el telégrafo y el alumbrado público por gas y, más adelante, la energía eléctrica. El sector financiero nace con la fundación del Banco de Maracaibo en 1882 y del Banco Caracas en 1890. Las primeras empresas de servicio público fueron compañías privadas de electricidad y teléfonos, de propiedad extranjera, fundadas en las últimas décadas del siglo pasado.

Antonio Francés es ingeniero eléctrico, PhD en Gerencia en Áreas Estratégicas y Organización, profesor del IESA.

LA POLÍTICA DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Desde las primeras décadas de este siglo existían en el país empresas industriales, las cuales manufacturaban productos de consumo corriente, como jabón, velas, telas y algunos comestibles. La segunda guerra mundial, al impedir el flujo de bienes importados, dio origen a una primera etapa de sustitución de importaciones, por iniciativa de los empresarios mismos. En la década del 40 se comienzan a fabricar en Venezuela productos tales como cemento, cerveza, pinturas, maizina, aceite, comestibles, cerámica y neumáticos.

En la década del 50 el ingreso petrolero se duplicó gracias al otorgamiento de nuevas concesiones. Se abrieron nuevos y mayores mercados para las empresas manufactureras establecidas, y se produjo un extraordinario *boom* de las importaciones. Al mismo tiempo, Venezuela había alcanzado su tasa piso de crecimiento poblacional, 4,3 por ciento, y había dado cabida a más de un millón de inmigrantes, en su mayoría europeos. La migración masiva de la población del campo a la ciudad estaba transformando rápidamente a Venezuela en un país eminentemente urbano.

La política oficial de sustitución de importaciones se adopta en un momento en el cual el país necesitaba crear empleo en las ciudades, y el sector político veía en la industria la opción más atractiva para crear fuentes de trabajo estables. El crecimiento del sector industrial motorizaría, se esperaba, el de los sectores financiero, comercial y de servicios.

El Estado venezolano promovió la industrialización con todos los medios a su alcance. En primer lugar, mediante una política aran-

celaria fuertemente proteccionista. Para 1989, el arancel máximo alcanzaba el 135 por ciento, y el arancel promedio superaba el 60 por ciento. Todavía más importante, gran número de productos estaban en las listas de importación prohibida o de importación reservada al Estado. En segundo lugar, mediante el otorgamiento de facilidades para el establecimiento de las empresas. Estas incluyeron créditos preferenciales por más de 27 mil millones de bolívares durante el período 1960-1989. También se otorgaron exoneraciones de impuestos nacionales y municipales, y de aranceles para la importación de bienes de capital e insumos. Por último, el gobierno adoptó la política de "compre venezolano", según decreto 512 de la Junta de Gobierno, del 9 de enero de 1959.

UN MUNDO DE OPORTUNIDADES

Nadie estaba mejor posesionado para aprovechar las oportunidades que ofrecía esta política que los empresarios ya establecidos. Sin embargo, las oportunidades parecían alcanzar para todos, y surgieron numerosos empresarios nuevos, muchos de ellos profesionales asalariados, dispuestos a arriesgarse, o inmigrantes imbuidos del espíritu de empresa.

Según registros del Ministerio de Fomento, fueron aprobados 9.840 proyectos industriales entre 1962 y 1989. De ellos, 1.250 en la década del 60, 3.450 en la del setenta y 5.240 en la del ochenta. Las empresas multinacionales pronto se acogieron a esta política, estableciendo plantas en el país para envasar, ensamblar o producir, según el caso, los bienes que antes importaban desde sus casas matrices. Ejemplos significativos de la participación de las empresas multinacionales los constituyen la in-

dustria automotriz, la industria farmacéutica, la de cables, la del vidrio y las de equipos electrónicos y electrodomésticos.

La adhesión de Venezuela al Acuerdo de Cartagena en 1973 restringió considerablemente las posibilidades de participación de las empresas extranjeras, obligándolas a convertirse en empresas de capital mayoritariamente nacional. La banca internacional quedó excluida del mercado venezolano. A partir de ese momento, las inversiones extranjeras se redujeron substancialmente. La mayoría de las inversiones extranjeras directas que se realizaron a partir de 1973 se efectuaron en asociación con capital nacional.

Las trabas establecidas para las inversiones extranjeras abrieron, sin duda, nuevas oportunidades para los empresarios venezolanos, en particular de los más experimentados y mejor establecidos. Los grupos empresariales existentes crecieron y se diversificaron. Se establecieron y surgieron grupos nuevos, y algunos de los ya existentes llegaron a adquirir gran tamaño e importancia.

La década del 70 estuvo caracterizada por el repliegue de las empresas multinacionales y el desarrollo simultáneo de las empresas del Estado. La nacionalización de la industria petrolera y las inversiones en las industrias del acero y el aluminio, en electricidad y telecomunicaciones, le dieron un papel aún más prominente a las empresas del sector público. El entorno de la empresa venezolana se ha caracterizado por un crecimiento económico acelerado en las décadas del 50, 60 y 70, y considerable estabilidad política. Ha habido un solo cambio de régimen en cuatro décadas, lo cual representa un desempeño notable en América Latina.

Las nuevas empresas privadas se desarrollaron, a menudo, con una base propia muy exigua. Usualmente contaban con poco capital propio, haciendo uso para sus necesidades de inversión y ca-

pital de trabajo, de préstamos de instituciones financieras públicas y privadas. La tecnología se adquiría totalmente en el exterior, muchas veces mediante proyectos de planta construidos "llave en mano". Los gerentes solían ser improvisados, y los obreros eran campesinos recién llegados del medio rural, quienes por primera vez se incorporaban al trabajo fabril. Las nuevas empresas dependían generalmente del exterior para el suministro de las maquinarias y equipos que necesitaban. Gran parte de los insumos eran importados, inclusive piezas y partes para ser ensambladas. Se dependía de los servicios de empresas foráneas para el adiestramiento del personal técnico y, en muchos casos, el mantenimiento de la planta misma. A pesar de su ineficiencia, este proceso llevó a la creación acelerada de una base industrial hasta entonces inexistente en Venezuela. Aun cuando no se dispone de estadísticas confiables, vale la pena destacar que se observa una presencia de inmigrantes entre los empresarios, marcadamente mayor que su participación porcentual en la población del país.

El énfasis estuvo en el crecimiento rápido más que en la consolidación. Había, simplemente, demasiadas oportunidades en el entorno. Lo que hacía falta para aprovecharlas era sobre todo iniciativa, contactos adecuados y una cierta capacidad empresarial. Para tener éxito, se necesitaba contar con un grupo de gerentes de confianza en quienes delegar responsabilidades en las nuevas empresas. La tecnología, el financiamiento, la mano de obra, podían obtenerse sin demasiada dificultad. De esta manera, las empresas crecieron y se diversificaron, pasando a constituir grandes y pequeños grupos de empresas, organizados a menudo como corporaciones.

En consecuencia, se observa un marcado predominio de la forma corporativa en el sector privado venezolano. Sin embargo, este predominio no se debe únicamente a

su capacidad para expandir sus negocios en períodos de desarrollo acelerado, sino a su versatilidad para superar algunas rigideces y limitaciones del entorno, como son la escasez de talento gerencial, la dificultad de acceso al capital, o la necesidad de tener contactos gubernamentales de alto nivel, con considerable eficacia.

LA ÉPOCA DE LAS VACAS GORDAS: LOS PRINCIPALES RASGOS

Los siguientes párrafos describen al entorno de la industria venezolana entre 1960 y 1989, aunque muchos de sus rasgos se han mantenido en la década de los 90.

El juego se desarrolla entre pocos actores nacionales

Si hay un rasgo que salta a la vista de inmediato en relación al medio ambiente de las empresas venezolanas, es el pequeño número de participantes de cada tipo. Para comenzar, el número de empresas que encontramos en cualquier rama industrial es reducido; pero el número de competidores para líneas de productos específicos es todavía menor. En pastas alimenticias, papel y cartón, cerveza, detergentes, vidrio, productos químicos, grasas, cemento, acero, etc., el número de competidores se cuenta con los dedos de una mano. En calzado, confección, tipografía y herrería, la tecnología permite que las fábricas sean pequeñas y encontremos numerosos competidores. Pero, aun cuando no encontremos una gran concentración industrial a nivel de los productores, la encontramos entre sus proveedores de materia prima, o entre los distribuidores, así como en la banca e inclusive a nivel laboral, dada la importancia que han alcanzado los sindicatos únicos de las industrias.

El número reducido de participantes en el mundo de la producción y la economía permite establecer relaciones personales más allá de la vinculación distante que teóricamente predomina en los