



pág 112  
no. 633  
abril  
2001

ANTONIO FRANCÉS

La empresa nacional

---

# ¿una especie en riesgo?



**A finales de la década de los 90, la empresa nacional ha experimentado un retroceso debido a la crisis financiera, al desmantelamiento de grupos empresariales, la venta de empresas a compradores extranjero y el cierre de establecimientos.**

La evolución de las empresas mercantiles no forma parte habitual de la historia, copada por las hazañas de los militares, las argucias de los políticos y las visiones de los profetas y filósofos. Sin embargo, a finales del siglo XX, hemos caído en la cuenta que la prosperidad de las naciones y la calidad de vida de sus pobladores dependen estrechamente de la vitalidad y el desempeño de sus empresas, privada y públicas, nacionales y extranjeras. Ellas son las responsables de crear empleo productivo y suministrar los bienes y servicios que demanda la población.

#### **Después del viernes negro**

Si bien, desde 1977 se observaba el declinar de la inversión nacional, definitivamente el 18 de febrero de 1983 cambió el viento en contra de la economía venezolana. El derrumbe del precio del petróleo, la fuga masiva de capitales, la crisis de la deuda pública que repentinamente apareció como impagable, transformaron el auge de la década de los 70 en la crisis de los 80. El Régimen de Cambio Diferencial y el auge financiado con la quema de las reservas internacionales, permitieron vivir de espaldas a la realidad en lo que un periodista extranjero llamó "un paraíso de tontos". La empresa nacional, tanto pública como privada, vivió en ese limbo, sin cambios drásticos hasta 1989.

La inversión pública y privada se redujo substancialmente. En la década de los cincuenta se había invertido anualmente cerca del 30 por ciento del PIB, lo que representaba una tasa similar a la alcanzada por Japón o Corea del Sur en sus períodos de expansión. Esta se redujo a menos del 20 por ciento en la década de los sesenta y superó el 40 por ciento en los 70, una tasa difícilmente manejable. A partir de 1984 se ubicó por debajo del 20 por ciento anual. El gobierno

central y las empresas e institutos del Estado carecían de capacidad para invertir, abrumados por el peso de la deuda pública contraída en años anteriores. Para el sector privado, acostumbrado a invertir con financiamiento del sector público, se acabaron los créditos blandos.

Después del Viernes Negro se produjo una nueva ronda de sustitución de importaciones. La escasez de divisas hizo más difícil la importación sobre todo de productos no esenciales. Por otra parte, las exportaciones no petroleras despegaron, alentadas por la contracción del mercado interno y gracias a la devaluación de la moneda que las hizo más competitivas. Entre 1983 y 1989 los exportadores recibieron un subsidio cambiario en adición al incentivo fiscal, lo que estimuló el surgimiento de empresas comercializadoras. También se benefició a las empresas del Estado, como Sidor, Venalum y Viasa con las mismas condiciones acordadas a las empresas privadas. Las exportaciones no tradicionales pasaron de 731 millones de dólares en 1982 a 2.931 millones de dólares en 1989, esto es, un incremento de 400 por ciento. PDVSA adoptó la política de la internacionalización para asegurar el acceso a esos mercados. Entre 1984 y 1989 se produjo el llamado "Milagro Agrícola" ya que, gracias a los subsidios en los fertilizantes, pesticidas y maquinaria agrícola, se incrementó la superficie cultivada y las cosechas fueron garantizadas por el Estado, frecuentemente a precios superiores a los del mercado internacional.

La década de los 80 fue para América Latina la década perdida. Con la excepción de Colombia, todos los países debieron enfrentar la crisis de la deuda que resultó en el freno al crecimiento económico, la caída del salario real, el incremento de la pobreza y la desigualdad. Venezuela no fue la excepción



### El nuevo paradigma neoliberal

Después de la segunda guerra mundial la tendencia en América Latina era hacia la expansión del papel de los gobiernos en la economía mediante el fomento de las empresas del Estado y la política de industrialización mediante la sustitución de importaciones. Venezuela llegó tarde a la aplicación de ambas políticas y fue uno de los países en donde ellas persistieron por más tiempo. La sustitución de importaciones como política oficial que restringe la importación para fomentar la producción nacional ha sido aplicada por todos los países desarrollados a excepción de Inglaterra en las etapas iniciales de su industrialización. La mayoría de ellos, aún teniendo mercados internos de gran tamaño, han pasado luego a la conquista de los mercados internacionales. Los casos más conocidos son los de Japón en la década de los 50 y Corea del Sur y Taiwán a partir de los sesenta. La reapertura del mercado interno a la importación se produce en la medida en que la producción nacional se considera suficientemente competitiva.

El movimiento hacia la reducción del papel del Estado se inició en 1973 en Chile y fue visto como una anomalía; en Inglaterra a partir de 1979 y en Estados Unidos a partir de 1981; adoptándose las políticas de apertura, privatización, reducción de los impuestos y desmantelamiento parcial del Estado de bienestar, conocidas como neoliberales en América Latina. Con ellas pierde relieve el objetivo de la equidad social y se enfatiza el crecimiento de la riqueza independientemente de su distribución, aún en el supuesto que este llegara a todos los estratos, a través del escurrimiento.

El proteccionismo y el estatismo habían generado considerable ineficiencia y corrupción, pero también habían producido varias décadas de crecimiento económico y una mayor igualdad en la distribución del ingreso. Sin embargo, la crisis de la deuda obligó a muchos países a someterse al consenso de los organismos multilaterales emprendiendo así, la apertura unilateral de su mercado interno, la privatización de las empresas públicas y la Reforma del Estado: Bo-

livia (1985), México (1988), Argentina (1989), Venezuela (1989), Colombia (1990), Perú (1990) y Brasil (1994).

### La apertura y el reviraje

La sobrevaluación de la tasa de cambio que persistió hasta 1989 si bien facilitaba la sustitución de importaciones hizo difícil pasar a la etapa de promoción de las exportaciones. En 1989, las reservas operativas internacionales se encontraban en 300 millones de dólares, el país no podía honrar la deuda y el crédito estaba cerrado. La necesidad de negociar con el Fondo Monetario Internacional exigía la apertura de la economía. Se predijo la desaparición de la industria manufacturera al reducirse la protección arancelaria de 130 por ciento a 10 por ciento y eliminarse las prohibiciones de importaciones. Sin embargo, ésta logra adaptarse en parte debido a la unificación de la tasa de cambio que entrañó una considerable devaluación de la moneda que disipó temporalmente la sobrevaluación que restaba competitividad a la producción nacional. Algunos grupos empresariales asumieron una política agresiva de internacionalización, otros redujeron su diversificación, líneas de productos para ganar eficiencia o adoptaron programas de calidad total para mejorar la competitividad de sus productos. La apertura del sector agrícola si bien se demoró hasta 1993 debido a la resistencia de los productores, en contra de lo esperado, la producción siguió aumentando así como la productividad salvo en dos renglones: el sorgo y la soya. La sustitución de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena fue reemplazada por la Decisión 220, la cual siendo menos restrictiva, impulsó la inversión y el comercio en la región.

En 1990-1991 se había producido un repunte de la inversión privada, un incremento económico, en el empleo y el salario real con la consiguiente disminución de la pobreza gracias tanto a los precios del petróleo, como al ajuste y liberalización. La crisis política de 1993 frenó el ímpetu de esta recuperación.

En 1994 se implanta nuevamente el control de cambios y el control de precios, pero no se da marcha atrás en la apertura comercial y ni en las

privatizaciones. En abril de 1996 se adoptó una política similar a la que se había combatido y que resultó menos exitosa en cuanto al intento de privatizar las empresas del Estado.

La crisis financiera bancaria llevó a la intervención de 18 bancos, equivalente al sesenta por ciento de la capacidad del sistema financiero y se otorgaron auxilios financieros por el orden de 1,8 billones de bolívares. Esta situación produjo un retroceso en la empresa privada nacional en el sector financiero.

Algunos de los grupos empresariales más importantes se desmoronaron como consecuencia de este conjunto de factores, vendiéndose muchas de las empresas a grupos internacionales. En 1997, PDVSA acometió el proceso de apertura que permitió a las empresas petroleras internacionales regresar al país para invertir. En los consorcios de la apertura participaron unas 50 empresas nacionales e internacionales. En 1997, los precios del petróleo subieron, pero en 1998 bajaron por debajo de los 10 dólares por barril, lo cual puso en entredicho la política de incremento de la producción. La turbulencia política y la incertidumbre mantuvieron alejada la inversión privada y paralizada la privatización de las empresas públicas en 1998.

De acuerdo con la Encuesta de Coyuntura de Conindustria, basada en una muestra de 380 empresas, en 1998, 47 por ciento de las empresas manufactureras redujeron su nómina y la reducción de plazas de trabajo en la industria alcanzó las 91.959, equivalente al 24,5 por ciento de la nómina en el período 1997-1998. Para el inicio del año 2001 se estimó el desempleo en 15,2 por ciento.

A finales de la década de los 90, la empresa nacional ha experimentado un retroceso debido a la crisis financiera, al desmantelamiento de grupos empresariales, la venta de empresas a compradores extranjero y el cierre de establecimientos. En contraste, la empresa multinacional ha recuperado parte de la preponderancia que tenía hace cincuenta años y se ha insertado no sólo en la manufactura y los servicios profesionales, sino en sectores de los cuales estuvieron excluidas hasta hace diez años como la banca, los servicios públicos y la explotación de hidrocarburos.



### ¿Empresa nacional en riesgo?

A la entrada del siglo XXI, Venezuela cuenta con un sector empresarial nacional mucho más desarrollado que el que existía hace cincuenta años, aunque inferior al que tendría de haber adoptado políticas más acertadas, tales como una protección temporal, selectiva y condicional y una tasa de cambio competitiva. Las empresas del Estado fueron la respuesta del Tercer Mundo frente a las multinacionales. Tenemos que reconocer que la batalla resultó desigual, sin embargo, PDVSA demostró que no era un empeño imposible. De no haber existido el empeño del Estado venezolano de utilizar la renta petrolera el desarrollo de la empresa nacional hubiese sido muy inferior al alcanzado.

Después de una corta recuperación en 1997, la recesión se hizo presente en 1998 y 1999. El valor de las empresas que cotizan en la bolsa se encuentra muy por debajo de su valor en libros y no digamos su valor como negocio en marcha. En esas circunstancias son vulnerables a Ofertas Públicas de Adquisición como la realizada con la Electricidad de Caracas. Una ola de adquisiciones puede dar al traste con lo poco que queda de la empresa privada nacional. Venezuela corre el riesgo de convertirse en una economía anfitriona en la cual todas las empresas importantes estarán en manos de inversionistas extranjeros.

El mundo del siglo XXI estará dividido entre países líderes que contarán con sus propias multinacionales y países anfitriones, donde habrá solamente filiales de las anteriores, empresas nacionales pequeñas y economía informal, cuyas economías serán cada vez más dependientes. Venezuela va por el camino de pertenecer al segundo grupo.

La experiencia indica que cuando las empresas pasan a propietarios extranjeros compran menos en el país debido a que las casas matrices tienen sus proveedores ya establecidos. El hecho de que se mantengan como simples filiales tiene dos consecuencias: las actividades del más alto nivel tales como la investigación y desarrollo, se ubican en la casa matriz y no en Venezuela, y por otra parte, no contribuye a la internacionalización de la empresa nacional, como es el caso de

las empresas venezolanas que establecen filiales en el exterior.

La Electricidad de Caracas tenía filiales en el exterior y ya fueron vendidas por AES. Un economista ortodoxo nos diría que la empresa toma decisiones racionales (en términos económicos) independientemente de quien sea el propietario. En la práctica las cosas son distintas. Las empresas multinacionales suelen optimizar su red internacional de suministros, producción y distribución de acuerdo con sus propios intereses, sin apego por ningún país específico, salvo por aquel en donde se ubica su casa matriz. Es mucho más fácil que una multinacional saque sus fábricas de Venezuela, a que lo hagan las Empresas Polar o Sivena.

Una señal clara del desarrollo de un país en el mundo actual es que cuente con verdaderas empresas multinacionales propias, aunque también sea anfitrión de las filiales de otros países. Es el caso de Corea del Sur con Samsung, Daewoo y Hyundai; de España con Telefónica Banco Bilbao Vizcaya y Endesa y de México con Cemex, Telmex y Bimbo. Venezuela cuenta con PDVSA cuyo futuro no se ve muy claro y con iniciativas modestas como las de Sivena, Mavesa, Venoco.

Los países que sólo son anfitriones como está ocurriendo en Venezuela, están destinados a un desarrollo dependiente en el cual se pone la economía en manos de otros, cuyas decisiones por no centrarse en el interés nacional pueden tener serias consecuencias.

Finalmente, es difícil concebir una élite nacional en el mundo capitalista que no cuente con un sector empresarial innovador y arriesgado y en donde el Estado no esté interesado en promoverlo.

La inversión extranjera, aunque necesaria, requiere de la contraparte nacional para lograr estimular la productividad y arraigar el capital humano que haga sostenible las transformaciones de la sociedad.

---

**ANTONIO FRANCÉS**  
INGENIERO ELÉCTRICO. PHD EN GERENCIA EN  
ÁREAS

**A la entrada del siglo XXI,  
Venezuela cuenta con un  
sector empresarial nacional  
mucho más desarrollado que  
el que existía hace cincuenta  
años, aunque inferior al que  
tendría de haber adoptado  
políticas más acertadas.**