

70 años de sector privado en Venezuela:

Tres decisiones que cambiaron su historia

Nelson Ortiz*

Dentro de las 100 empresas de mayor tamaño en América Latina hay apenas una sola empresa privada venezolana. Por otra parte, observamos que el valor de las empresas listadas en las instituciones bursátiles en la región, un buen indicador para medir el tamaño del sector privado de un país, oscila en un rango entre 30 y 80 por ciento del PIB mientras que en Venezuela este valor no llega al 5 por ciento. En términos absolutos tenemos que esta cifra es de alrededor de \$5 mil millones en comparación a Perú con \$40 mil millones, Colombia con \$60 mil millones para no mencionar Chile con \$175 mil, México con \$350 mil y Brasil con más de \$700 mil millones.

Esta situación contrasta con lo que históricamente había sido la situación del sector privado venezolano. En efecto, mientras en la típica nación latinoamericana en la segunda mitad del siglo pasado, la economía estaba dominada por una o dos familias tradicionales, en Venezuela eran numerosas las familias o grupos con una presencia importante. Este era el caso de apellidos como Boulton, Phelps, Mendoza, Machado, Branger, Tamayo, Sánchez, Salvatierra, Cisneros, Vollmer, Velutini, Sosa, Zuloaga, Capriles, Brillembourg, para mencionar algunos. Así mismo tenemos que hace apenas 15 años el valor de las empresas listadas en la Bolsa de Valores de Caracas era muy similar a las de Chile y Brasil, más de 10 veces superior a la de Colombia y 15 veces a la del Perú.

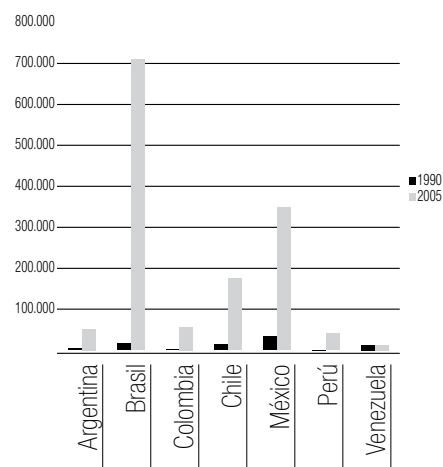
Existen diversos elementos que explican el colapso del sector pri-

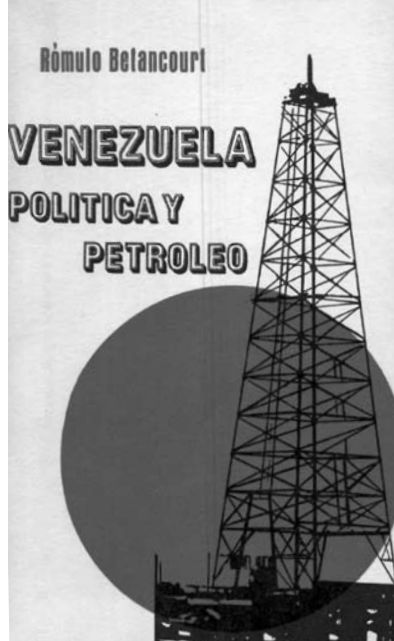
vado venezolano y su situación actual, en su gran mayoría vinculados a decisiones de políticas públicas. No obstante, hay tres en particular que queremos destacar, vinculados a puntos de inflexión en los ingresos petroleros del país: dos a favor y uno en contra.

Capitalización de Mercado de las principales bolsas latinoamericanas (en millones de bolívares)

Bolsas	1990	2006
Argentina	3.268	51.240
Brasil	16.364	710.247
Colombia	1.416	56.204
Chile	13.636	174.419
México	32.725	348.345
Perú	812	39.887
Venezuela (desde cierre 1991)	13.005	12.831

Fuente: Federación Iberoamericana de Bolsas y Bolsa de Valores de Caracas





El primero, ocurrido hace poco más de 70 años, a mediados de la década de los treinta, en la época en que aparecía el primer número de esta revista *SIC*. A raíz de la importancia que el petróleo había pasado a tener en la economía venezolana se generó un debate entre dos de las figuras más importantes de la época: Alberto Adriani y Vicente Lecuna, sobre la política cambiaria que debería seguir esta nación sub-desarrollada ahora dominada por el petróleo.

Alberto Adriani, abogado porque el país tuviera un tipo de cambio que estimulara las exportaciones y las actividades distintas al petróleo. Adriani, hijo de agricultores, nacido en Zea, Mérida, tenía muy frescos los recuerdos de la gran depresión de comienzos de la década de los treinta cuando los precios del café y otros productos agrícolas cayeron significativamente, llevando a la quiebra a muchos agricultores. En consecuencia, pensaba que el tipo de cambio debía estimular a las actividades distintas del petróleo.

Vicente Lecuna, banquero, argumentaba que el tipo de cambio debía, por el contrario, ser lo más fuerte posible. Esto para obligar a las empresas petroleras a cambiar más dólares para obtener los mismos bolívares que necesitaban para cubrir sus gastos en Venezuela. El debate fue ganado por Lecuna y ello marcaría el destino de nuestra economía, de nuestros sectores públicos y privado y de la forma de interrelacionarse, por lo que restaba de siglo XX. A raíz de ese momen-

to empezaría el tránsito hacia un largo período de estabilidad cambiaria y tipo de cambio fijo con una moneda sobrevaluada que no estimulaba las actividades productivas en los llamados sectores transables de la economía, fundamentalmente agricultura e industria.

Si bien es cierto que durante un largo período el país creció a altas tasas con una baja inflación, también es cierto que se generó un modelo de economía con un sector público muy fuerte y un sector privado con una alta dependencia del gobierno. Una definición muy acertada de lo que terminó siendo el modelo económico venezolano la dio Domingo Alberto Rangel, uno de los grandes estudiosos del tema del sector privado en Venezuela. En su libro *La Oligarquía del Dinero en Venezuela*, Rangel afirma que Venezuela era una nación de comerciantes y burócratas, una forma coloquial de decir que la política económica había favorecido a los importadores y al sector público.

El creciente ingreso petrolero facilitaba este modelo. Las voces más influyentes de la época, aun cuando podían diferir en lo político, apoyaban el modelo que el país seguía, de tener un Estado fuerte. Así por ejemplo, Arturo Uslar Pietri en un discurso a un nutrido grupo de empresarios reunidos en el club Venezuela en 1941 justificaba la necesidad de contar con un Estado fuerte. La siembra del petróleo debía ser liderada por el Estado. Rómulo Betancourt en su libro *Venezuela: Política y Petróleo* también justificaba un Estado fuerte. En consecuencia, el modelo de sector privado que se desarrolló en Venezuela fue dependiente del Estado. Desde la creación de bancos públicos como el Banco Industrial, el Banco Agrícola y Pecuário, la Corporación Venezolana de Fomento hasta la adopción de políticas públicas como aranceles y cuotas de importación reforzaron este modelo.

El segundo episodio que contribuyó a dar forma al modelo de sector privado que tiene Venezuela, tuvo que ver, con el uso de los recursos de la bonanza petrolera de 1973, cuando los ingresos del país se multiplicaron por cuatro, a raíz

del embargo petrolero de los países árabes. Aún tengo fresca en mi memoria la imagen del sacerdote Manuel Pernaut entrando al salón de clases en la UCAB en forma más estridente de lo que era característico en él y tirando los libros sobre el escritorio para llamar la atención nos dice: “jóvenes ahora sí que estoy preocupado por el futuro de este país, ¿han visto a qué nivel han llegado los precios del petróleo?”, y siguió diciendo “yo vengo de un pequeño pueblo de Navarra donde mis padres sembraban pimientos y recuerdo que cuando no había agua no había pimientos pero cuando había mucha agua pasaba lo mismo, tampoco había pimientos”. ¿Qué sabías y acertadas terminaron siendo las palabras de Pernaut!

A raíz de la avalancha de ingresos petroleros extraordinarios, Carlos Andrés Pérez anuncia al país que la abundancia será gerenciada con criterio de escasez y se anuncia la creación del Fondo de Inversiones de Venezuela para esterilizar esos recursos. Sin embargo, las realidades terminaron siendo otras. El presupuesto fiscal que había sido de 13.700 millones de bolívares en 1973 se lleva a 45 mil millones en 1974. Además, anuncia un significativo programa de endeudamiento externo que alcanzó a 7% del PIB en promedio durante los siguientes 4 años de su gestión. Tan impactante fueron sobre la actividad privada estas decisiones de política fiscal, como la decisión del gobierno de entrar a competir en algunos casos y de reservarse en otros, en prácticamente todos los sectores de la actividad económica. El Estado tomó control del petróleo y del mineral de hierro que eran privados y además entró o aumentó su participación en aluminio, acero, aviación, telecomunicaciones, electricidad, hoteles, petroquímica, televisión, astilleros, entre otros rubros.

Las consecuencias estuvieron a punto de ser pagadas en 1979 cuando el país estaba sumido en una crisis de balanza de pagos que obligó al Gobierno a adoptar una política de enfriar la economía. Sin embargo una nueva crisis en el Medio Oriente, esta vez a raíz de la

caída del Sha de Irán, duplica los ingresos petroleros y pospone hasta 1983 el pase de la factura por los errores cometidos.

La crisis del llamado Viernes Negro es el tercero de nuestros eventos. Si bien importante por su magnitud, tendría más impacto por las soluciones implementadas que por la crisis en sí misma. Al fin y al cabo las economías son como las personas que tienen sus enfermedades de tiempo en tiempo. No obstante, también puede darse el caso de que el remedio sea peor que la enfermedad y justo eso fue lo que ocurrió en Venezuela. En efecto, a partir de 1983 el país entra en un proceso de devaluación continua donde el valor de la moneda cae a menos del 0.1% de lo que valía al inicio de la crisis. Desde un punto de vista de las cuentas externas del país, la moneda por el contrario ha debido revaluarse ya que hay un superávit acumulado en la cuenta corriente de la balanza de pagos superior a los 100 mil millones de dólares. Sin embargo la devaluación se da porque no se ha podido lograr una disciplina y un equilibrio fiscal. Al ser el Estado el gran exportador, la devaluación le transfiere recursos del resto de la economía.

La transferencia de recursos del resto del país al sector público no está exenta de costos. En efecto, más allá de evitar tener un sector público eficiente, le resta poder de compra a toda la población lo cual a su vez se traduce en una menor demanda de bienes y servicios a las empresas privadas. Esto explica en gran medida la contracción del sector privado a partir del llamado Viernes Negro.

En los últimos 70 años el único esfuerzo importante por darle un empuje a la actividad privada se lo dio paradójicamente Carlos Andrés Pérez en su segundo mandato. El sector privado reaccionó favorablemente a las políticas de apertura de la economía adoptadas, e hizo una gran apuesta al largo plazo del país, después de más de 10 años sin invertir. No obstante, en febrero de 1992 los eventos políticos cambiarían el curso del mundo de los negocios en Venezuela. Estos fueron sucesos que muy pocos pronostica-

ron ya que la democracia venezolana, a pesar de sus problemas, lucía sólida.

A manera de anécdota recuerdo una conversación en Nueva York en el año 1996 entre Henry Kissinger y Teodoro Petkoff donde el primero le reclama al segundo que su jefe Rafael Caldera había puesto su reputación por el piso. En efecto, en noviembre de 1991 GTE lo había contratado para que le diera una opinión sobre la estabilidad política del país ya que se disponían a realizar una inversión cercana a los 2 mil millones de dólares en la privatización de CANTV. Kissinger concluyó que la podían hacer tranquilamente. El 4 de febrero de 1992 Henry Kissinger recibía una llamada del jefe máximo de GTE reclamándole el trabajo realizado y Kissinger le recordaba a Petkoff el papel que jugó Caldera ese día.

Henry Kissinger no fue el único en equivocarse en Venezuela en 1992. Una gran parte de los empresarios locales había hecho grandes apuestas al futuro de la economía y las habían realizado como suele hacerse en el mundo de los negocios, con dinero prestado. Esto es lo que origina en gran medida la crisis financiera de 1994 que borró del mapa a aproximadamente dos terceras partes del sector privado venezolano. Estos empresarios venezolanos serían sustituidos fundamentalmente por empresas multinacionales. De hecho, si hoy revisamos la lista de las 25 empresas mas grandes de Venezuela nos encontramos con que apenas 5 son empresas venezolanas y de esas 3 son bancos.

Esta debilidad estructural del sector privado venezolano a partir de la segunda mitad de los noventa facilitó no sólo la llegada al poder de Hugo Chávez sino el posterior control de la institucionalidad del país. En un país con un tejido empresarial mucho más denso, muchos de los cambios adelantados por la revolución de Chávez no hubiesen sido posibles o le hubiese tomado mucho más tiempo.

En el triste desenlace de la historia contemporánea del sector privado venezolano destaca el común denominador del petróleo, bien

cuando hubo bonanza o cuando, por el contrario, los ingresos cayeron. El impacto del petróleo en las economías donde este juega un papel importante ha sido ampliamente estudiado y de allí que la profesora de la Universidad de Stanford Terry Karl afirme en su libro *La paradoja de la Abundancia* que el petróleo es una bendición mixta para las naciones que lo encuentran. Asimismo, recientemente también se ha comenzado a estudiar los impactos del petróleo en la política de los países petroleros. Un buen análisis al respecto es el que hace el tres veces premio Pulitzer Thomas Friedman, en un artículo aparecido en la revista *Foreign Policy* titulado "La Primera Ley de la Petropolítica". En consecuencia, hacer negocios en economías petroleras es muy diferente que hacerlo en otras economías y esto fue lo que lamentablemente no entendieron muchos de los empresarios cuyos negocios hoy ya no están con nosotros.

Finalmente, queremos señalar que es interesante observar que muchos de los elementos que contribuyeron a la debacle del sector privado venezolano, los vemos reeditados en la Venezuela de fines de 2007. Algunos de hecho con más fuerza, para no mencionar los nuevos factores de carácter político que se han sumado. Esto hace que las perspectivas de que el sector privado venezolano recobre el espacio que tuvo en el pasado o que se parezca más a sus pares de América Latina sean poco favorables en el corto plazo.

* Economista.