

La crisis económica no amilana a las multinacionales

CARMEN SOFÍA ALFONZO ■ Periodista

Las filiales de firmas internacionales siguen considerando a Venezuela un mercado atractivo, pese a los indicadores económicos que exhibe el país.

LA ECONOMÍA VENEZOLANA vive una de las crisis más agudas de los últimos tiempos. Después de crecer 5,4 por ciento entre enero y marzo de 2012, en el mismo período de 2013 apenas logró 0,7 por ciento, de acuerdo con los resultados del primer trimestre del producto interno bruto que divulgó el Banco Central de Venezuela (BCV). La desaceleración está aderezada con elevados índices de inflación y devaluación del bolívar a comienzos de año: una mezcla de factores que no anticipan otra cosa que contracción.

La inflación llegó a 6,1 por ciento en mayo pasado, también según el BCV. Desde junio de 1996 no se observaba un nivel tan alto del índice mensual de precios al consumidor. En esa oportunidad se ubicó en 7,1 por ciento, producto del levantamiento de los controles de precios y cambios que estableció Rafael Caldera en su segundo gobierno.

La devaluación anunciada el 8 de febrero de 2013 elevó el precio del dólar de 4,3 a 6,3 bolívares: un incremento de 46,5 por ciento. Sin duda, estos indicadores hacen cuesta arriba las operaciones de cualquier empresa, nacional o extranjera. En lo que se refiere a la devaluación, las reacciones de las multinacionales presentes en el país no se hicieron esperar. Compañías de la talla de P&G, Chrysler, Ford Motor, Telefónica, Kellogg, Kimberly Clark, Avon y Colgate-Palmolive reconocieron que la medida afectó a sus filiales venezolanas y ocasionó manchas en los informes financieros globales. Pese a estos resultados, las empresas se mantienen en el país y han manifestado su intención de hacerlo por mucho tiempo más.

Eduardo Porcarelli, profesor de la Universidad Central de Venezuela y profesor invitado del IESA, afirma que hay muchos motivos para tal comportamiento de las multinacionales, pero destaca uno en particular: Venezuela es un mercado atractivo e importante para el mundo por su capacidad de compra. «Esto funciona como el mercado de capitales: mientras más costosa y riesgosa es una transacción, más rentabilidad genera. Aunque las empresas están conscientes de que es complicado hacer negocios en Venezuela, saben que obtendrán márgenes de ganancia elevados», explica.

La razón que esgrime Porcarelli es de peso, pero reconoce que tradicionalmente Venezuela ha sido un territorio que recibe poca inversión extranjera. El informe *Doing Business*, elaborado anualmente por el Banco Mundial, revela que entre 2000 y 2012 el ingreso de capital foráneo se redujo en 31,5 por ciento. A comienzos de este siglo llegaron 4.701 millones de dólares, mientras que el año pasado entraron 3.216 millones. En 2012 la inversión extranjera cayó quince por ciento, en comparación con 2011, cuando ingresaron al país 3.778 millones de dólares. Con estos resultados, Venezuela se une a Ecuador, Nicaragua, México, Bahamas, Granada, Saint Kitts y Santa Lucía como los únicos países de la región con reducción de la inversión foránea, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

«Para apreciar las proporciones de las cifras basta con ver el capital foráneo que reciben los países vecinos. Mientras que el año pasado Venezuela fue receptora de apenas un poco más de 3.000 millones de dólares, a Brasil ingresaron más de 55.000 millones», indica Porcarelli, y advierte que la diferencia de tamaño entre estas economías no es responsable de la significativa variación de estos montos. Según Porcarelli, el sostenido carácter monoprodutor de Venezuela es lo que limita el flujo de inversión extranjera. Datos del BCV revelan que, en 2012, 96 por ciento de las exportaciones nacionales estuvieron relacionadas con la industria petrolera, y las ventas internacionales no petroleras cayeron 20,5 por ciento con respecto al año anterior.

El profesor destaca, en la historia contemporánea de Venezuela, dos momentos en los que el ingreso de capital extranjero se elevó: a finales de los años noventa y a comienzos de 2000, cuando los sectores petrolero y de comunicaciones, respectivamente, registraron aperturas. Los descensos de los años siguientes son producto del clima para invertir que exhibe el país; por ejemplo, las diversas y abundantes expropiaciones que ocurrieron durante el gobierno de Hugo Chávez y las regulaciones que deben enfrentar las compañías para operar

Venezuela es un mercado atractivo e importante para el mundo por su capacidad de compra

en Venezuela. «Los aumentos de la inversión extranjera de los últimos años se deben solamente al incremento de utilidades reinvertidas y dividendos por pagar a las multinacionales, no a más ingreso de capital foráneo», precisa.

Desde 2007 las filiales venezolanas no han podido enviar dividendos a sus casas matrices, porque la Comisión de Administración de Divisas (Cadivi) no les liquida dólares por ese concepto. No hay datos oficiales de cuánto tienen las multinacionales represado en el país sin poder repatriar. La Cámara Venezolano Americana de Comercio e Industria ha señalado que sus afiliados suman alrededor de 8.000 millones de dólares en dividendos retenidos en el país. En total, se calcula que hay aproximadamente 12.000 millones de dólares en Venezuela pendientes por repatriar.

Clima turbio y en el foso de la lista

Recientemente el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri) realizó un sondeo entre varios empresarios sobre las principales trabas para operar e invertir en Venezuela. El resultado revela que los principales problemas para el sector privado nacional son el control de cambios (establecido hace más de diez años) y los múltiples y engorrosos trámites para importar; después mencionaron la inseguridad personal y, por último, el acceso a mano de obra calificada.

Estos inconvenientes que reportó Conapri no son infundados. Datos de gremios empresariales e institucionales confirman las respuestas. En lo que se refiere al acceso a las divisas oficiales, distintos funcionarios del gobierno han reconocido que la sequía de dólares se agudizó considerablemente en 2013, lo que dificulta la capacidad operativa de las empresas. Datos de Fedecámaras indican que, hasta febrero, Cadivi le debía al sector privado nacional alrededor de 9.000 millones de dólares en solicitudes para la importación de insumos y materias primas. Luego de las mesas de trabajo que instaló el Ejecutivo con representantes de los sectores productivos, a mediados de mayo de 2013, el sector empresarial reconoció que habían comenzado a fluir los dólares, pero en cantidades casi imperceptibles, incapaces de resolver los problemas de la industria.

Conapri señala que el riesgo de expropiación es otro elemento que juega en contra del desarrollo empresarial del país. El Observatorio de Derecho de la Propiedad, del Centro de Divulgación del Conocimiento Económico para la Libertad, revela que a partir de 2005 las violaciones a la propiedad privada estaban a la orden del día. Entre 2009 y 2011 se intensificaron significativamente los ataques y solo en 2011 hubo 246. A comienzos de junio, la Asociación Latinoamericana de Industriales recomendó a los gobiernos de la región consolidar un marco jurídico que fomente las inversiones del sector privado.

Estos factores son los componentes principales de un panorama poco atractivo para la inversión extranjera. El informe *Competitividad Global 2012-2013*, elaborado y presentado por el Foro Económico Mundial que mide el grado de competitividad comercial de los países, revela que Venezuela es uno de los menos atractivos para hacer negocios del mundo: se ubicó en el puesto 126 de 144 países estudiados; descendió dos lugares con respecto al reporte correspondiente al período 2011-2012.

El Índice de Atractividad de Inversiones Urbanas, elaborado por el Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario de Colombia y la consultora privada Inteligencia de Negocios de Chile, señala que de 48 ciudades comparadas Caracas ocupa la posición 40, Maracaibo la 47 y Valencia el último puesto de las ciudades llamativas para la inversión en Latinoamérica. El control cambiario, la baja capacidad financiera y la inestabilidad macroeconómica del país, son los indicadores que ubicaron a Venezuela en el fondo. Ciudad de México, cuyo país tiene graves problemas de violencia y narcotráfico, se ubicó en el tercer lugar en la lista, después de Santiago de Chile y Sao Paulo.

Además de mercado atractivo

Las multinacionales tienen otras razones para seguir en Venezuela, más allá de la buena plaza comercial, afirma Eduar-

do Porcarelli. Pero el adverso clima de inversión frena inversiones nuevas. «Un país con tantos inconvenientes para hacer negocios no atrae nuevas firmas a venir y echar raíces».

La trayectoria de las compañías que ya están aquí es, según Porcarelli, una razón de peso para continuar. Las estrategias de la mayoría de las empresas multinacionales son a largo plazo en los países donde se radican. Volviendo al ejemplo del mercado bursátil, las empresas asumen grandes

Los aumentos de la inversión extranjero de los últimos años se deben solamente al incremento de utilidades reinvertidas y dividendos por pagar a las multinacionales, no a más ingreso de capital foráneo

riesgos a cambio de buenas recompensas. «Además, siempre confían en que el panorama mejorará». Mientras esto sucede, añade, algunas compañías deciden incursionar en segmentos en los que no lo hacen tradicionalmente, porque son áreas de negocios capaces de compensar el declive de la actividad económica y paliar los inconvenientes que atraviesa su operación medular.

Los elevados costos de cerrar las operaciones nacionales e instalarse en otro país constituyen otro motivo que mantiene las multinacionales en Venezuela, pese a las dificultades del mercado. Si a esto se suma la imposibilidad de repatriar los dividendos a sus casas matrices, la estrategia de gran parte de las multinacionales es reinvertir en el país. Aunque no es lo deseado, pues todas las compañías quisieran poder enviar regularmente ganancias a sus casas matrices, es una estrategia que se traduce en beneficios para el país. Representa mayor desarrollo industrial y empresarial, creación de más puestos de trabajos y consolidación de la presencia de la firma en Venezuela.

Aunque reconoce todas las debilidades, Porcarelli afirma que Venezuela tiene todas las potencialidades para convertirse en un gran receptor de inversión extranjera. «Solo por nombrar una, la ubicación geográfica le permitiría en convertirse en el punto conector entre los empresarios del norte y el sur del continente». Pero, para que esto ocurra, advierte, es necesario que el Ejecutivo establezca y ejecute políticas proclives a la inversión, a la actividad empresarial, que dé garantías mínimas de seguridad jurídica, flexibilice el tema cambiario y de regulación de precios y dé incentivos a los empresarios. «Esto por mencionar las cosas más inmediatas por hacer, pero se trataría de un cambio estructural, que si se lograra dar podríamos revertir esa tendencia histórica de un país poco receptor de inversión extranjera». ■

VALORACIÓN DE PROYECTOS | MIGUEL NAJUL



0212-555.42.63 / 44.60
ediesa@iesa.edu.ve

La valoración es quizás la disciplina gerencial más exigente, porque pone a prueba los conocimientos necesarios para analizar un proyecto y su entorno. Esta es la base de *Valoración de proyectos*, un libro que expone, de manera sencilla y recurriendo a ejemplos prácticos, los lineamientos teóricos de la valoración de negocios. La obra incluye un CD con una amplia muestra de modelos matemáticos diseñados en hojas de cálculo, que propone pautas para proyectar cuentas y variables.

