

## Capítulo 9

<b>Introducción</b>	305
<b>¿Cuánta falta nos hace el sector privado?</b>	307
La caída de la renta petrolera y el ensamble de la máquina productora de pobreza	307
<b>¿Cuánto invierte el sector privado en Venezuela y qué relación existe entre la inversión y el crecimiento?</b>	311
Los efectos del cambio del año base y la metodología de medición del BCV sobre la inversión y el crecimiento	314
<b>¿Cuánto se necesita invertir para crecer de forma sostenida?</b>	316
La relación entre inversión y crecimiento en Venezuela y algunas precisiones sobre el boom de inversión privada 1974-1978	316
La experiencia internacional de países en desarrollo en materia de inversión y crecimiento	321
<b>¿Cuáles son los principales determinantes del clima de inversión en Venezuela?</b>	323
Los factores macro	324
Los factores micro	328
Construyendo las bases para un mejor clima de negocios	334
<b>De vuelta a la ley de rendimientos marginales decrecientes</b>	336



## **La inversión privada y el empobrecimiento sostenido de Venezuela**

Miguel Ángel Santos



## INTRODUCCIÓN

La actividad económica privada se encuentra en el corazón del proceso de desarrollo. En el caso de Venezuela esta es una consideración urgente, porque desde hace veintisiete años la economía no se las ha podido arreglar para crear puestos de trabajo al ritmo del crecimiento de la fuerza laboral. Esta incapacidad ha desembocado en el deterioro sostenido de nuestros índices de informalidad y pobreza. La inversión privada surge no sólo como una alternativa viable sino posiblemente como la única, vista la capacidad cada vez más reducida de la renta petrolera para atender las necesidades de una población cada vez más pobre. Este hecho fundamental lamentablemente no ha tenido un espejo en las prioridades de políticas públicas de las administraciones que han regido el país desde 1973.

La inversión privada surge así como el vehículo a través del cual Venezuela podría tener acceso a una nueva realidad económica, aquella en donde nuestro consumo y nuestro bienestar guardan una relación más estrecha con nuestras capacidades para producir bienes y servicios de valor agregado. Más importante aun, una realidad en donde los impuestos se convierten en un vínculo entre la capacidad del Estado para producir bienes públicos y las posibilidades del sector privado para crecer y desarrollarse. Estos vínculos, que resultan familiares no sólo en teoría sino también en la práctica económica de la mayoría de los países del mundo, sirven además como mecanismos de balance de poder fundamentales para el desarrollo en democracia.

El éxito de Venezuela en ese proceso de transición depende de la capacidad de la inversión privada para producir crecimiento económico. Después de todo, es en última instancia del crecimiento económico, del aumento sostenido en la cantidad de bienes y servicios que se producen en un período dado, de donde se derivan las verdaderas posibilidades de mejora en el bienestar general. Aquí conviene hacer dos consideraciones importantes, una de carácter específico a la circunstancia económica venezolana, y otra de carácter más general.

La consideración específica tiene que ver con la naturaleza rentista de la economía venezolana. Cuando se hable aquí de la necesidad de incrementar la inversión privada en modo alguno se estará haciendo referencia a los altísimos niveles que esta variable exhibió hacia finales de los años setenta, o por lo menos no a las circunstancias únicas e irrepetibles que hicieron posible ese resultado. Mercados cerrados a la competencia externa, pocos competidores locales, y una inmensa renta petrolera distribuida a los dueños de capital través de diferentes mecanismos, dieron a la inversión unas tasas de rentabilidad que poco o nada tenían que ver con su verdadera capacidad productiva. Este vínculo, el que debe existir entre la capacidad productiva de la inversión y su rentabilidad, es acaso uno de los más importantes que una nueva realidad económica está llamada a reestablecer.

La consideración de carácter general tiene que ver con el hecho de que la inversión, pública o privada, no alcanza por sí sola para explicar el fenómeno del crecimiento económico sostenido. El capital es apenas uno de los factores que utilizan los procesos productivos, que también dependen de la disponibilidad y capacidad de la mano de obra, y a más largo plazo, de la tecnología. Cualquier esfuerzo por generar crecimiento sostenido debe estar sustentado, cuando menos, por incrementos progresivos en ambas variables, capital físico y capital humano. De no ocurrir así es inevitable que la adición unilateral de un factor, bajo la misma tecnología, termine por producir rendimientos marginales decrecientes. En Venezuela esta consideración de carácter general posee importancia específica, a la luz de la débil relación que presenta históricamente la inversión y el crecimiento económico. Esta realidad, lejos de restarle importancia al tema del clima de inversión y la actividad empresarial privada, lo que hace es resaltar la urgencia de realizar esfuerzos paralelos en el área de programas sociales y de educación, necesarios para formar el capital humano requerido por las inversiones en capital físico para tener verdadero sentido económico. Desde esta perspectiva la inversión privada se convierte en una condición necesaria, si bien no suficiente, para alcanzar el crecimiento económico sostenido.

En la primera sección de este capítulo se aborda la urgencia de crear un ambiente más propicio para la inversión y la actividad económica privada, a la luz de dos hechos fundamentales ocurridos en los últimos veintisiete años: la incapacidad de la economía para crear puestos de trabajo formales al ritmo de crecimiento de la fuerza laboral, y la pérdida de importancia gradual de la renta petrolera para hacerle frente a las necesidades de la población. En la segunda sección se hace una revisión histórica del comportamiento de la inversión (pública y privada) y el crecimiento económico, y la relación de ambas con la pobreza. Se han incorporado aquí algunas observaciones sobre el cambio de meto-

dología recientemente introducido (2004) por el Banco Central de Venezuela para la medición de las variables reales. En la tercera se hace un esfuerzo por estimar el tamaño de la brecha que existe en términos de inversión privada en Venezuela, utilizando un enfoque que combina la experiencia propia (con las limitaciones del caso), y la evidencia empírica derivada del análisis del comportamiento de un conjunto de economías subdesarrolladas o en proceso de desarrollo durante las últimas tres décadas. En la cuarta se hace una evaluación concreta de los factores que generan mayores obstáculos al desenvolvimiento de la actividad económica privada, tanto a nivel microeconómico como a nivel macroeconómico. Por último, en la quinta sección, se han incorporado algunas precisiones sobre la capacidad de la economía para crecer a largo plazo dado el stock de capital humano que hemos heredado luego de esos veintisiete años de empobrecimiento.

## ¿CUÁNTA FALTA NOS HACE EL SECTOR PRIVADO?

### LA CAÍDA DE LA RENTA PETROLERA Y EL ENSAMBLE DE LA MÁQUINA PRODUCTORA DE POBREZA

Hay un hecho económico fundamental que hace presencia en la realidad económica venezolana en 1980: a partir de ese año, y hasta nuestros días, las exportaciones petroleras por habitante en términos reales no volverán a ser lo que habían sido hasta entonces. Esta es una condición que no ha sido reversada ni siquiera durante el episodio más reciente de precios petroleros favorables, que ya abarca un período sostenido de siete años. Este hecho ha sido ampliamente documentado por numerosos autores en diferentes épocas y desde diferentes ángulos.<sup>1</sup> A pesar de lo anterior, y de sus más de veinticinco años de data, parece seguir yendo en contra de la visión convencional de Venezuela como país rico que se encuentra instalada en el pensamiento colectivo venezolano.

Para no abundar en detalles allí en donde ya otros lo han hecho, véase simplemente la evolución de las exportaciones petroleras reales (dólares del año 2000) por habitante que se presenta en el Gráfico I.<sup>2</sup> De acuerdo con esa perspectiva, la mayor cifra registrada en los últimos veinte años (2000 y 2004: 1.091 y 1.052 dólares por habitante, respectivamente) resulta substancialmente menor a la de otras épocas de auténtica bonanza petrolera, como la que se produjo entre 1974 y 1975 como consecuencia del embargo petrolero impuesto por los países del Medio Oriente a los

<sup>1</sup> Véase por ejemplo García (1996), Rodríguez (2002) y Baptista (2004).

<sup>2</sup> Se han considerado aquí las exportaciones porque representan una medida de lo recibido por el país en forma total, más allá de que se haya traducido o no en ingreso fiscal, y de que ese ingreso haya sido repartido o desviado en dólares hacia fondos en el exterior, imposibles de fiscalizar para quien observa desde afuera.

Estados Unidos (2.996 dólares por habitante), o la de 1979-1980 que siguió a la salida del Shah de Irán y la instauración del régimen fundamentalista del Ayatollah Khomeini (2.432 dólares por habitante).

Para evitar sacar conclusiones con base en un solo año, en la Tabla I se han incorporado las exportaciones petroleras reales promedio (dólares del año 2000) de todos y cada uno de los gobiernos venezolanos desde 1950 hasta nuestros días. Aquí de nuevo aparece con claridad el hecho de que las cifras registradas durante el período 1999-2004, si bien son mayores a las de los dos quinquenios previos (12% y 15%, respectivamente), resultan muy inferiores a las registradas durante el período 1974-1978 (-61%), 1979-1983 (-59%), ó 1950-1958 (-49%).

Esa caída en el valor real de las exportaciones por habitante ha tenido un efecto sobre la capacidad del Estado como empleador dentro de la economía venezolana. La Tabla II se ha construido tomando como partida el punto más alto en las exportaciones petroleras reales por habitante de cada uno de los últimos seis períodos presidenciales, y el número de empleos formales creados durante los tres años siguientes a ese punto máximo dentro de los sectores público y privado.<sup>3</sup> Allí se puede observar con claridad que las bonanzas petroleras sucesivas, cada vez más pequeñas en términos reales por habitante, se traducen en una capacidad menguante del Estado como empleador, al menos cuando esa capacidad se pone en la perspectiva del crecimiento registrado en la fuerza laboral. De lo anterior se deriva una conclusión que por estar tan a la vista no debería necesitar de anteojos: el Estado venezolano no tiene capacidad para reducir la pobreza de forma sostenida a través del empleo público.

El Gráfico II contiene la estimación de este déficit laboral formal (público y privado) por quinquenio, para los últimos treinta años. Allí se puede precisar con claridad que la última vez que el país se las arregló para crear empleos formales suficientes como para absorber el crecimiento de la fuerza laboral fue durante 1974-1978 (que haya ocurrido así en ese entonces no quiere decir que se haya logrado de manera sostenible). A partir de allí, los casi siete millones y medio de venezolanos que han alcanzado edad e intención de trabajar se han conseguido apenas con un poco más de un millón setecientos mil empleos formales.

El diagnóstico que resulta de esta secuencia de argumentos es de una naturaleza muy sencilla: Durante los últimos veintisiete años la caída en las exportaciones petroleras en términos reales por habitante y la

<sup>3</sup> No se han fijado tres años con base en ningún criterio específico; lo que se ha querido es ofrecer una referencia utilizando un período suficientemente amplio como para darle chance a la administración en cuestión de ejecutar el gasto público derivado del ingreso petrolero. Conviene aclarar que los tres años incluyen el propio año cuando se produce el pico en las exportaciones petroleras por habitante y los dos siguientes.

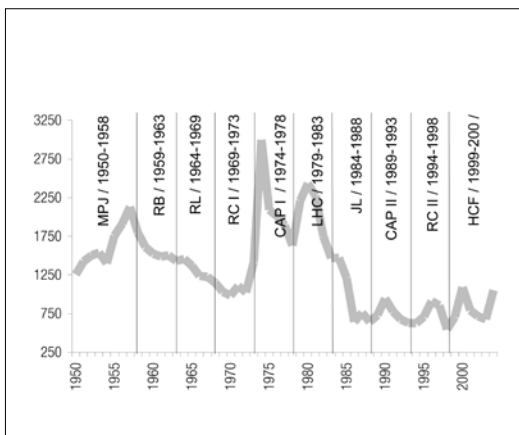


Gráfico I:  
**Exportaciones petroleras reales per cápita**  
(Dólares 2000, 1953 - 2004)

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, Cálculos Propios

Período	Dólares (2000)	1999-2004 vs.
Hugo Chávez	1999-2004	839
Rafael Caldera II	1994-1998	728 15%
Carlos A. Pérez II	1989-1993	750 12%
Jaime Lusinchi	1984-1988	944 -11%
Luis Herrera C.	1979-1983	2,027 -59%
Carlos A. Pérez I	1974-1978	2,124 -61%
Rafael Caldera I	1969-1973	1,111 -25%
Raúl Leoni	1964-1968	1,287 -35%
Rómulo Betancourt	1959-1963	1,510 -44%
Marcos Pérez Jiménez	1950-1958	1,635 -49%

Tabla I:  
**Exportaciones petroleras reales, promedio por habitante**

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, Cálculos Propios

Punto Máximo del Ingreso Petrolero Real por Habitante dentro del Período Presidencial	Nuevos Puestos de Trabajo (tres años siguientes)			Crecimiento de la Fuerza Laboral	Déficit de Puestos de Trabajo
	Públicos	Privados	Total		
1974	256,567	654,067	910,634	941,055	(30,421)
1980	97,208	(159,282)	(62,074)	560,213	(622,287)
1984	(38,420)	331,430	293,009	980,062	(687,053)
1990	67,214	479,669	546,883	698,225	(151,342)
1996	37,627	409,999	447,626	1,298,623	(850,997)
2000	49,394	545,464	594,858	1,448,901	(854,043)

Tabla II:  
**Bonanza petrolera, puestos de trabajo, y crecimiento de la fuerza laboral**

Fuente: Encuesta de Hogares, Instituto Nacional de Estadísticas

incapacidad del Estado venezolano para generar un ambiente propicio para la inversión y la actividad económica privada, han terminado por ensamblar efectivamente una máquina de producir pobres en Venezuela. El ritmo de crecimiento de la fuerza laboral, alimentado por las tasas de natalidad registradas entre 1960 y 1990, la deserción escolar y el aumento de la participación laboral femenina, no encuentra en la economía una contraparte en términos de creación de empleos formales. Esos individuos atrapados por el déficit en la creación de puestos de trabajo pasan a formar parte de la informalidad y el desempleo.<sup>4</sup> Tras veintisiete años de deterioro, el ingreso de una inmensa parte del sector informal ha caído en picada hasta colocarse por debajo de la canasta básica alimentaria.

Esta secuencia establece asimismo las bases que explican la estrecha relación que existe entre la evolución de la pobreza y aquella registrada por el desempleo y la informalidad. De hecho, cuando se suman los porcentajes de la fuerza laboral que se encuentran desempleados o laborando en el sector informal, se obtiene una cifra muy similar al porcentaje de la población que vive en situación de pobreza.

De lo anterior se desprenden tres ideas centrales. En primer lugar, el ingreso petrolero no le alcanza al Estado venezolano para crear empleos formales suficientes como para absorber el crecimiento de la fuerza laboral. Aun en aquel período estudiado en donde el empleo dentro del gobierno crece de forma más acelerada (1974-1977), los 256.567 nuevos empleados públicos representan “apenas” poco más de una cuarta parte del crecimiento de la fuerza laboral. En segundo lugar, la brecha entre crecimiento de la fuerza laboral y creación de empleo formal (público y privado) se ha hecho cada vez mayor. Ambas consideraciones ponen en relieve el rol que debe tener el empleo privado y la actividad económica de este sector como piedra angular para detener el empobrecimiento. Tómesese como referencia los tres años que siguen a la bonanza petrolera registrada en 1990 con motivo de la invasión de Irak a Kuwait, y la posterior Guerra del Golfo.<sup>5</sup> En ese período, la creación de empleos públicos formales alcanzó los 67.214, mientras la fuerza laboral creció 698.225. De no haber sido por los 479.669 puestos de trabajos creados gracias a la dinámica registrada por la actividad económica privada, el empobrecimiento registrado hubiese sido mucho mayor, en la tendencia que muestra la Tabla II para el conjunto de períodos analizados. Por último, y como derivación de todo lo anterior, se despren-

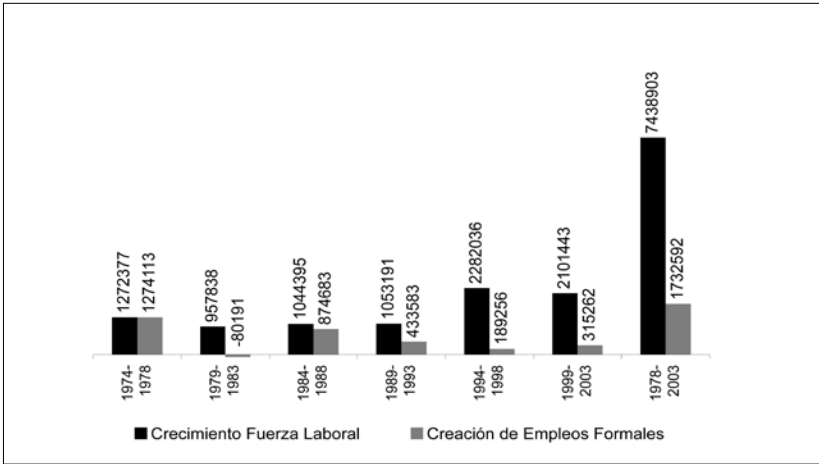
<sup>4</sup> Se define “déficit de puestos de trabajo” como la creación (más) o destrucción (menos) efectiva de puestos de trabajo, más la cantidad que hubiese sido necesaria en un período dado para absorber el crecimiento de la fuerza laboral, manteniendo la tasa de desempleo constante. Para mayores detalles sobre este cálculo véase Santos (2005).

<sup>5</sup> El incremento en las exportaciones petroleras del año 1990 se debe no sólo al efecto precio registrado a raíz de la Guerra del Golfo, sino también a la expansión en el volumen de exportación de Venezuela (Rodríguez, 2002).



Gráfico II:  
**Crecimiento de la fuerza laboral y  
 creación de empleos formales**  
 (1973-2003)

Fuente: Encuesta de Hogares, Instituto  
 Nacionales de Estadísticas



de el hecho de que aun bajo el escenario en donde el Estado desea continuar jugando un rol importante dentro del empleo nacional, la merma en el ingreso petrolero lo obliga a apoyarse en los impuestos gravados sobre la actividad económica privada como fuente alternativa de ingresos. En este contexto, la capacidad del Estado para hacerse presente a través del gasto público dependerá en forma directa de las oportunidades de crecimiento y desarrollo del sector privado. Este nuevo vínculo, ausente durante la mayor parte del siglo XX en Venezuela, representa en sí mismo un mecanismo automático de balance de poder, fundamental si se quiere concebir el proceso de desarrollo en democracia.

### ¿CUÁNTO INVIERTE EL SECTOR PRIVADO EN VENEZUELA Y QUÉ RELACIÓN EXISTE ENTRE LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO?

Dentro del sistema de cuentas nacionales del país, la inversión a la que uno se refiere cuando piensa en creación de empleo y en crecimiento sostenido es la formación bruta de capital fijo. Esta cuenta recoge la inversión realizada en planta, equipos e inventarios dentro de la economía venezolana, por lo que se encuentra estrechamente relacionada tanto con capacidad de generación de riqueza como de generación de empleo. De aquí en adelante ambos términos, formación bruta de capital fijo e inversión bruta, serán utilizados de forma intercambiable.

La evolución de la formación bruta de capital fijo en Venezuela guarda una relación muy estrecha con el producto interno bruto (PIB) cuando ambas variables se miden en niveles por habitante. El Gráfico III registra, en bolívares constantes del año 2000 por habitante, esa relación para el período 1957-2004. Si bien la formación bruta de capital fijo es uno de los componentes del PIB, y esto en alguna medida explica los movimientos paralelos en ambas curvas, también es verdad que desde hace más de veinte años la primera sólo contabiliza aproximadamente una quinta parte de la última.<sup>6</sup>

Esa caída en la inversión que acompaña la caída en el producto interno bruto por habitante está ocasionada fundamentalmente por el desplome de la inversión privada que ocurre en el quinquenio 1978-1983. Esa tendencia, que se encuentra ilustrada en el Gráfico IV (en bolívares de 1984) y en el Gráfico V (en porcentaje del producto interno bruto) no ha sido revertida nunca desde aquel entonces. De hecho, al cierre del año 2004 Venezuela se encontraba en sus niveles más bajos de inversión en los últimos cincuenta años, si se exceptúa el 2003 (la huelga general se produjo entre diciembre 2002 y enero 2003).

De lo anterior resulta evidente que el deterioro del producto por habitante ocurrido en los veintisiete años que transcurren desde 1978 hasta el 2004, fue acompañado en sus primeros cinco años (1978-1983) por una caída prácticamente libre de la inversión privada. Desde entonces, la estabilidad (estancamiento) observada en el comportamiento de la inversión contrasta con el contexto de inestabilidad en que ha vivido la economía venezolana.

Desde 1983 hasta el 2004 la tasa de crecimiento promedio de la economía venezolana ha sido apenas 1,53%. Ese crecimiento prácticamente vegetativo ha sido posible con una inversión (vista como porcentaje del PIB) de apenas 15,07%. ¿Por qué una tasa de inversión equivalente a 15% del PIB no es suficiente para crecer más allá de 1,53% anual? La respuesta tiene dos vertientes. En primer lugar, cada año el capital invertido en planta y equipo en Venezuela se deprecia aproximadamente 7% del PIB, lo que quiere decir que niveles de inversión de 7% del PIB apenas alcanzan para mantener la capacidad instalada. En segundo lugar, la inversión residencial ocupa anualmente un promedio de 5% del PIB. Este tipo de inversión no tiene ningún efecto sobre la capacidad productiva más allá del año en donde se produce. Cuando se suma la tasa de depreciación del capital y la inversión residencial, se encuentra que los niveles de inversión realizados para aumentar efectivamente la capacidad productiva son prácticamente inexistentes.

<sup>6</sup> El producto interno bruto (PIB) está compuesto por la suma del consumo (C), la inversión (I), el gasto público (G), las exportaciones (X) y las importaciones (M). Este conjunto de términos conforman la identidad macroeconómica fundamental:  $PIB = C + I + G + (X - M)$ .

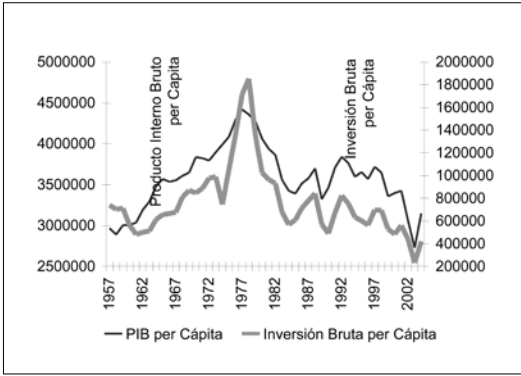


Gráfico III:  
**Inversión bruta y Producto Interno Bruto per cápita**  
(bolívares 2000, 1957 - 2004)

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, Banco Central de Venezuela, Cálculos Propios

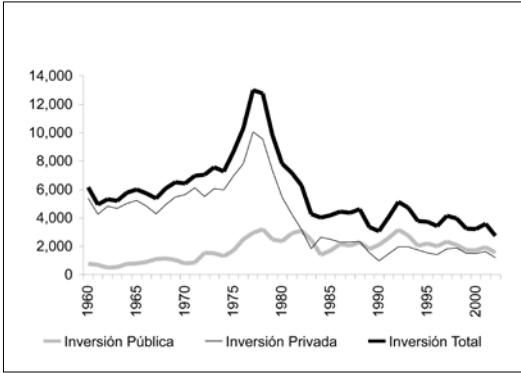


Gráfico IV:  
**Inversión bruta por habitante y sector institucional**  
(bolívares 1984, 1960-2002)

Fuente: Bases Cuantitativas para el Estudio de la Economía Venezolana, 1830-2002 (Baptista, en imprenta)

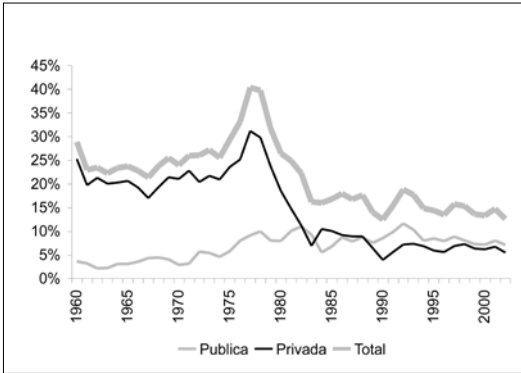


Gráfico V:  
**Inversión Bruta / Sectores institucionales**  
(% del PIB, 1960-2002)

Fuente: Bases Cuantitativas para el Estudio de la Economía Venezolana, 1830-2002 (Baptista, en imprenta)

A partir de aquí no es difícil concluir que desde 1983 Venezuela lo que ha hecho es mantener su capacidad instalada prácticamente fija, funcionando a altos niveles de utilización en períodos de bonanza petrolera, y dejando un alto porcentaje ocioso en períodos de fuertes contracciones en los precios del crudo que obligaron a la introducción de severos ajustes en los niveles de gasto y consumo. Más de veinte años (1983-2004) sin invertir, con la economía creciendo 1,53% mientras la población crecía anualmente a una tasa de 2,28%, producen el formidable deterioro en el ingreso por habitante venezolano y en la pobreza que registra el Gráfico VI.

De esta sección se derivan dos ideas centrales. En primer lugar, que la caída en el producto interno bruto por habitante que se produce en Venezuela a partir de 1978 se encuentra asociada a una caída muy similar en la inversión, principalmente en los niveles de inversión privada. En segundo lugar, que los niveles de inversión que ha registrado Venezuela a partir de 1983 son consistentes con tasas de crecimiento muy bajas, con las cuales es imposible detener el proceso de empobrecimiento que comenzó a partir de 1980. Aquí conviene recordar que los niveles de inversión registrados durante los años 2003 y 2004 son los más bajos de los últimos cincuenta años. Sin condiciones que promuevan la inversión privada y el desarrollo de la actividad económica de este sector es difícil que se generen empleos suficientes como para absorber el crecimiento de la fuerza laboral, ya no digamos los que hacen falta para empezar a reducir la pobreza de forma sostenida.

#### **LOS EFECTOS DEL CAMBIO DEL AÑO BASE Y LA METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DEL BCV SOBRE LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO**

Antes de seguir adelante, conviene hacer un breve comentario sobre el cambio de metodología de medición del producto interno bruto y año base que desde mediados del año 2004 ha implementado el Banco Central de Venezuela (BCV).

Hasta esa fecha, las estadísticas del sector real eran ajustadas por inflación utilizando los precios del año 1984 (año base), tal y como aparece representado en el Gráfico IV. A partir de entonces, además de utilizar como nueva base de ajuste el año 1997, se introdujeron algunas modificaciones en la metodología de cálculo que arrojan resultados distintos a los anteriores. De alguna manera, el pasado ya no es lo que era antes.

Lamentablemente, las estadísticas con la nueva base (1997) no van más atrás de ese mismo año (1997), mientras que las que correspondían a la base anterior (1984) sólo están disponibles hasta el año 2003. De manera que sólo para un período de siete años (1997-2003) podemos estimar las diferencias que generan en los indicadores tanto los cambios metodológicos como el cambio de año base (con la información pública disponible es prácticamente imposible estimar qué proporción de la diferencia es explicada por cada una de estas dos razones).

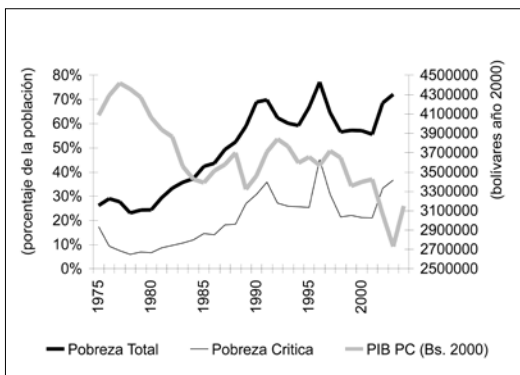


Gráfico VI:  
**Producto Interno Bruto  
(per cápita) y pobreza  
(Bolívares 2000, 1975 - 2004)**

Fuente : Cálculos de Matías Riutort del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la UCAB (2002 y 2003 Estimados).

CISOR. "Procesamiento Especial de la Encuesta de Hogares por Muestreo para IIES-UCAB, Primer Semestre 1999, 2000, 2001". Noviembre 2002.

CISOR. "Procesamiento Especial de la Encuesta de Hogares por Muestreo para IIES-UCAB, Primer semestre 1975 a 1997". Julio de 1998.

El Gráfico VII es idéntico al Gráfico V, pero se ha incorporado la serie de inversión total como porcentaje PIB bajo la nueva metodología. Allí se puede observar claramente que, al menos para los siete años en donde es posible establecer comparaciones, las “nuevas” estadísticas de inversión prácticamente duplican a las anteriores. Más concretamente, la formación bruta de capital fijo para el período 1997-2003 promedia 13,4% del PIB si se utiliza la base 1984, versus 23,7% si se utilizan las “nuevas” estadísticas (Base 1997). Para el último año en que están disponibles estadísticas con base 1984 (a partir del 2004 no se estimarán estadísticas reales con base en 1984), la inversión bajo la nueva metodología resulta dos veces mayor (16,1% base 1997 versus 8,5% base 1984).

Los efectos de estos cambios en las variaciones del producto interno bruto (PIB) tampoco son nada despreciables. En la Tabla III se ha incorporado un resumen que compara las estadísticas según ambas metodologías y años base, para el producto interno bruto total, no petrolero y petrolero.

Si bien los efectos a nivel de producto interno bruto total no son tan significativos, llama la atención que las nuevas estadísticas arrojan cifras de crecimiento más favorables que las anteriores con la única excepción del año 1999. De acuerdo con los nuevos indicadores, allí donde el crecimiento fue positivo (2000 y 2001) ahora resulta mayor, y allí en donde fue negativo (2002 y 2003) ahora resulta menor (menos negativo). Aunque las magnitudes son pequeñas entre 1999 y 2002, para el 2003 las “nuevas” estadísticas indican que ocurrió una caída de 6,95% en el PIB total, cuando anteriormente (Base 1984) la pérdida de actividad económica se había estimado en 8,67%.

Cuando se estudian los sectores petrolero y no petrolero, las diferencias resultan más significativas. Por ejemplo, de acuerdo con las “nuevas” estadísticas, los efectos de la huelga general ocurrida en diciembre 2002 y enero 2003 sobre el producto interno bruto petrolero apenas re-

sultaron e 2,07% negativo, cuando anteriormente (Base 1984) se estimaron en 10,71% negativo.

De esta breve sección quizás valga la pena resaltar que aun cuando las cifras de inversión (como porcentaje del PIB) ahora figuran como mayores, lo que parece haber ocurrido es un cambio paralelo (hacia arriba) en la curva de inversión. Bajo este supuesto, la conclusión de que los niveles de inversión venezolanos son consistentes con bajo crecimiento se mantiene intacta. Lo único que varía, según la nueva metodología, es que si anteriormente (Base 1984) una inversión de 15,07% del PIB era consistente con una tasa de crecimiento vegetativa de 1,53%, ahora (Base 1997) los niveles de inversión que resultan consistentes con esa baja tasa son un poco mayores. Para muestra un botón: bajo la nueva metodología de cálculo, la inversión como porcentaje del PIB promedió 22,7% entre 1999-2003, mientras en ese mismo período el crecimiento promedió apenas 0,5%.

## ¿CUÁNTO SE NECESITA INVERTIR PARA CRECER DE FORMA SOSTENIDA?

### LA RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO EN VENEZUELA Y ALGUNAS PRECISIONES SOBRE EL BOOM DE INVERSIÓN PRIVADA 1974-1978

Como se ha comentado anteriormente, la evolución de la inversión bruta en Venezuela, considerada en términos reales por habitante, ha mostrado durante los últimos cuarenta y ocho años (1957-2004) un movimiento que guarda un parecido extraordinario con el del producto interno bruto per cápita. Observando la evolución de ambas variables (Gráfico III),<sup>7</sup> y haciendo abstracción de la circunstancias particulares de la economía venezolana, uno podría sentirse tentado a concluir que es debido a esa caída en la inversión que se produce -de forma prácticamente simultánea- la caída en el producto interno bruto por habitante. Más aun cuando se advierte que esa caída en la inversión que ha ocurrido desde 1978 se le puede atribuir en una inmensa proporción a la inversión privada (Gráfico IV). Considerada como porcentaje del producto interno bruto (Gráfico V), la inversión privada al cierre del año 2002 (5,48%) se encontraba en el mismo nivel de 1944, su punto más bajo en los últimos sesenta años con la sola excepción del año 1990 (3,96%).

<sup>7</sup> El Gráfico III ha sido construido utilizando como fuente principal las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, que para la fecha en que se escribe presentan la inversión (formación bruta de capital fijo, base 1984) hasta el año 2002, y la evolución del producto interno bruto hasta el 2003. En el gráfico se han agregado las cifras de inversión como porcentaje del PIB para el año 2003 y 2004 que reporta el Banco Central de Venezuela (BCV), así como también la variación de 17,3% del PIB para el año 2004 publicada por esa institución. Es conveniente reconocer que aunque el cambio de fuente no resulta estrictamente correcto, se ha hecho aquí corriendo un riesgo mínimo, toda vez que las diferencias históricas entre ambas fuentes (FMI y BCV) para el caso de estas dos variables son pequeñas.

Tabla III:  
**Variaciones en PIB según Metodología  
de Cálculo y Año Base**

**PIB TOTAL**

	Base 1984		Base 1997		Diferencia (1997 - 1984)
	PIB	Variación (%)	PIB	Variación (%)	
1997	587,531		38,249,397		
1998	587,023	-0.09%	38,236,312	-0.03%	0.05%
1999	551,971	-5.97%	35,840,082	-6.27%	-0.30%
2000	568,755	3.04%	37,197,247	3.79%	0.75%
2001	583,524	2.60%	38,303,862	2.97%	0.38%
2002	535,838	-8.17%	35,385,121	-7.62%	0.55%
2003	489,386	-8.67%	32,926,975	-6.95%	1.72%

**PIB NO PETROLERO**

	Base 1984		Base 1997		Diferencia (1997 - 1984)
	PIB	Variación (%)	PIB	Variación (%)	
1997	423,284		30,386,126		
1998	419,533	-0.89%	30,352,791	-0.11%	0.78%
1999	396,905	-5.39%	28,253,776	-6.92%	-1.52%
2000	408,801	3.00%	29,439,642	4.20%	1.20%
2001	424,961	3.95%	30,615,219	3.99%	0.04%
2002	397,198	-6.53%	28,789,449	-5.96%	0.57%
2003	365,588	-7.96%	26,467,586	-8.06%	-0.11%

**PIB PETROLERO**

	Base 1984		Base 1997		Diferencia (1997 - 1984)
	PIB	Variación (%)	PIB	Variación (%)	
1997	164,247		7,863,271		
1998	167,490	1.97%	7,883,521	0.26%	-1.72%
1999	155,066	-7.42%	7,586,306	-3.77%	3.65%
2000	159,954	3.15%	7,757,605	2.26%	-0.89%
2001	158,563	-0.87%	7,688,643	-0.89%	-0.02%
2002	138,640	-12.56%	6,595,672	-14.22%	-1.65%
2003	123,798	-10.71%	6,459,389	-2.07%	8.64%

El hecho de que en algunos períodos la causalidad no corre precisamente en ese sentido -caída en la inversión privada (por causas exógenas) y consecuente caída en la producción de bienes y servicios- es una realidad que ya ha sido ampliamente documentada por otros autores,<sup>8</sup> por lo que apenas se harán aquí algunas precisiones puntuales sobre el período 1974-1978. Se toma esta etapa en especial porque es allí precisamente en donde la inversión privada, ya sea considerada en bolívares constantes por habitante (Gráfico IV) o como porcentaje del producto interno bruto (Gráfico V), alcanza su máximo esplendor.

Obsérvese en la Tabla IV la evolución de la relación entre inversión bruta (como porcentaje del PIB) y crecimiento económico por década desde 1961 hasta el 2003. Allí se puede observar que a mediados de la década de los setenta se generó un boom de inversión que no parece haber tenido contrapartida en términos de crecimiento. De hecho, durante la década anterior (1961-1970), la economía había conseguido crecer más invirtiendo menos. Esta pérdida de productividad del capital, en una economía más competitiva, hubiese tenido un espejo en la pérdida de rentabilidad del capital invertido.

Cuando se analiza la tasa general de beneficios de la economía venezolana (Gráfico VIII) se puede observar que esa pérdida de rentabilidad no ocurre sino hasta mucho después. Hasta mediados de la década de los setenta, la tasa general de beneficios no sólo se mantuvo relativamente estable, sino que alcanzó su pico más alto en 1974, en medio de la bonanza petrolera anual más grande que haya experimentado Venezuela.

Este divorcio entre la capacidad de producción de las inversiones de capital y su retorno económico es una de las características más resalantes de la economía venezolana. Ese hecho sólo puede ocurrir porque la inversión privada obtiene su retorno económico a través de dos canales conceptualmente bien diferenciados: el que resulta del retorno derivado de la productividad marginal de la inversión, y aquel que proviene de la capacidad de ese capital de apropiarse de parte de la renta petrolera.

Esa apropiación de la renta petrolera tiene varios caminos, entre los que destacan:<sup>9</sup>

- a) El crecimiento exponencial del gasto corriente, que sirve de estímulo a la demanda de bienes y servicios mucho más allá de lo que la propia capacidad de producción del país podría permitir,
- b) La sobrevaluación del bolívar, que permite a los inversionistas privados importar bienes de capital y materias primas utilizando dólares

<sup>8</sup> Véase en particular el ensayo de Asdrúbal Baptista (en Baptista, 2004) "Tiempos de Mengua", pp. 65-108.

<sup>9</sup> Baptista, 2004, pp. 81-83.



baratos, y repatriar a esas tasas los dividendos que garantizaba el operar dentro de un mercado cerrado y muy poco competido, y

c) Las rebajas impositivas que concedió el Estado venezolano, como consecuencia de la inmensa renta petrolera que recibió durante ese período.<sup>10</sup>

	Inversión/PIB	Crecimiento (%)
1961-1970	23.33%	5.95%
1971-1980	30.57%	4.56%
1981-1990	17.50%	0.79%
1991-2000	15.27%	2.12%
2001-2004	12.29%	0.46%

Tabla IV:

**Inversión (% del PIB) y crecimiento**  
(Base 1984)

Fuente: Banco Central de Venezuela

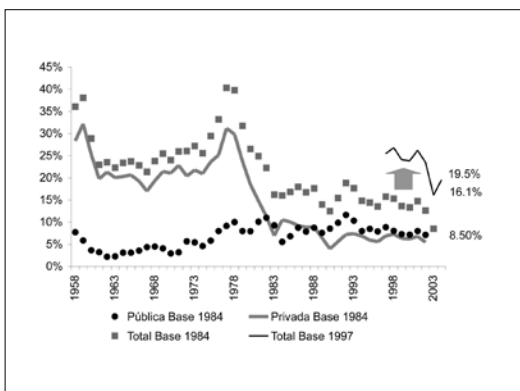


Gráfico VII:

**Formación bruta de capital fijo**  
(% del PIB, 1958-2004)

Fuente: Banco Central de Venezuela

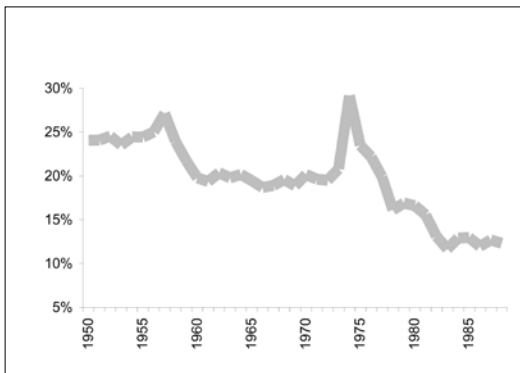


Gráfico VIII:

**Tasa general de rentabilidad**  
(Venezuela, 1950-1988)

Fuente: Baptista (2004)

<sup>10</sup> Asdrúbal Baptista (2004) incorpora un cuarto mecanismo, a saber, las obras de construcción e infraestructura emprendidas por el Estado con base en la inmensa renta petrolera de aquellos días. Aunque estas últimas, sin duda, facilitaron el desarrollo de Venezuela a un ritmo que no hubiese sido posible de otra manera, no se han incorporado aquí por dos razones: a) están de cierta manera incluidas dentro de la letra b, que contempla el gasto público como fuente generadora de demanda, y b) porque a diferencia de las tres que aquí se han mencionado, esas obras de infraestructura se encuentran dentro del conjunto de responsabilidades tradicionales del Estado como parte de cualquier otro arreglo económico.

Una vez que la renta petrolera real por habitante empieza a caer vertiginosamente a comienzos de la década de los ochenta, se desploma la inversión privada, despojada por fuerza de una buena proporción del componente de renta del que hasta ese momento había venido disfrutando. A partir de entonces, puesta a depender para su sustento de su propia productividad marginal en un ambiente cada vez menos propicio para la actividad económica privada, cae aceleradamente a niveles que ya nunca serán mayores de 10,48% del PIB (1984).

De manera que cuando aquí se dice que el camino de la reducción sostenida de la pobreza y el desarrollo pasa necesariamente por la inversión privada y el crecimiento de la actividad económica de ese sector, no se hace alusión al tipo de inversión que se produjo en Venezuela durante la década de los setenta. Aquel boom de inversión de capital cada vez menos productivo se produjo en medio de circunstancias únicas e irrepetibles (la inmensa renta petrolera por habitante, puesta a circular en un mercado cerrado).

Esta quizás es una de las salvedades más importantes que hace falta hacer cuando se estudia la relación entre inversión y crecimiento, pero no es la única. También se podría decir que la inversión y el crecimiento de la década de los sesenta y buena parte de los setenta sólo fue posible dentro de una economía cerrada en pleno proceso de industrialización. A los ochenta les corresponde la crisis de la deuda, y la década de los noventa incluye dos golpes de estado (ambos en 1992), un presidente separado del cargo a seis meses de culminar el período (1993), la crisis bancaria (1994-1995) y el comienzo del proceso político que nos trae hasta nuestros días (1998). Tampoco los años más recientes podrían ser considerados una buena referencia, porque incorporan los efectos de la crisis de abril del 2002, la conflictividad política y la huelga general de diciembre 2002-enero 2003.

Lo anterior no hace sino confirmar dos cosas. En primer lugar, que del estudio del comportamiento pasado de la relación entre inversión y crecimiento en Venezuela se derivan conclusiones útiles para explicar lo que hemos sido, pero no para lo que podemos llegar a ser. En segundo lugar, que si bien los principios de economía y el sentido común indican que no es posible crecer a largo plazo sin inversión, estimar el nivel específico requerido de inversión en Venezuela para producir ciertas tasas de crecimiento es una tarea harto difícil. Las relaciones históricas que han prevalecido en el país entre la inversión y el crecimiento no son válidas para estimar los parámetros del crecimiento que se requieren de aquí en adelante para superar la pobreza. En cualquier caso, como se ha mostrado anteriormente, lo que hace falta es establecer las bases que demarquen una nueva relación entre las inversiones de capital, la productividad marginal y el retorno sobre la inversión. A partir de aquí, y parafraseando a Ortega y Gasset, o inventamos o continuamos en ruta segura hacia la más absoluta pobreza.

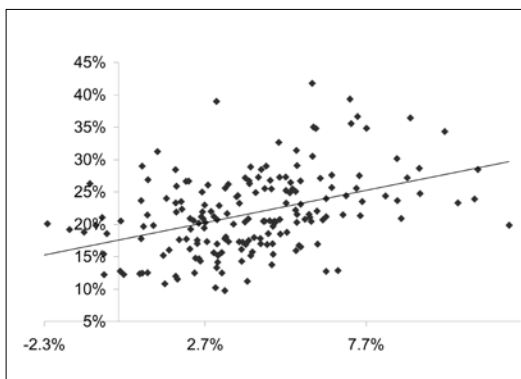


Gráfico IX:  
**Formación bruta de capital fijo (y),  
 crecimiento (x)**  
 (Promedios por década, tres décadas,  
 mercados emergentes, 1970-  
 2000) (Venezuela)

Fuente: Estadísticas Financieras  
 Internacionales del Fondo Monetario  
 Internacional

### LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL DE PAÍSES EN DESARROLLO EN MATERIA DE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO

Si de la propia experiencia venezolana se hace difícil estimar los niveles de inversión necesarios para promover el crecimiento sostenido, no queda otra opción que observar el comportamiento de otras economías del mundo. Para estudiar la relación entre el crecimiento económico de largo plazo y la inversión en capital físico, se tomó una muestra de 76 países no desarrollados, y se agrupó su desempeño en promedios por décadas durante los treinta años que van de 1970 a 2000.<sup>11</sup>

Los resultados han sido colocados en el diagrama de dispersión que aparece en el Gráfico IX, en donde cada punto representa un promedio de crecimiento por década (eje horizontal) y un promedio de inversión como porcentaje del producto durante esa década (eje vertical) para cada país. Los puntos que corresponden a las tres décadas analizadas para Venezuela han sido resaltados en rojo.

Del comportamiento económico de este conjunto de países se pueden extraer de forma directa algunas conclusiones. En primer lugar, que existe una relación positiva significativa entre el crecimiento de largo plazo (representado aquí por el promedio de crecimiento de un país durante diez años) y la inversión como porcentaje del producto. En segundo lugar, y sin contradecir por ello el punto anterior, la inversión sólo alcanza para explicar un poco menos del 20% del total de variaciones presentadas en el crecimiento económico. En tercer lugar, ob-

<sup>11</sup> El número de observaciones totales en el estudio es de 184 y no de 228 (76 países, tres pares de datos para promedios de crecimiento e inversión promedio de tres décadas), porque no todos los países considerados tienen 30 años de data en las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional. Se excluyeron los promedios por décadas de aquellos países para los cuales faltara al menos una observación por década.

sérvese que del total de 184 observaciones, solamente existen cuatro casos de países que, invirtiendo menos de 20% del PIB lograron crecer más de 6% en promedio durante una década.<sup>12</sup> En contraste, existe un número más grande de observaciones (16) en donde tasas de inversión mayores a 20% del PIB no fueron acompañadas por tasas de crecimiento superiores al 2% del PIB. Ambos hechos confirman una asimetría fundamental con respecto a la relación crecimiento e inversión. Por un lado, la productividad marginal del capital tiene sus límites, existe una frontera de posibilidades finita a lo que se puede conseguir invirtiendo más capital. Por el otro, la productividad marginal sí puede aproximarse a cero, se da con mayor frecuencia el caso de países que, aun cuando invierten más que otros, crecen poco, y aun se da el caso de algunos que decrecen.<sup>13 14</sup>

Específicamente, con relación al desempeño de Venezuela, el par de datos que corresponde a la década de los setenta (crecimiento promedio 4,1%, 28,9% de inversión como porcentaje del producto) confirma la hipótesis que ya se mencionó más arriba sobre el exceso de inversión que se produjo en aquel tiempo cuando se le contrasta con la capacidad productiva. Las otras dos observaciones correspondientes a las décadas de los ochenta (crecimiento promedio 1,1%, 19,8% inversión como porcentaje del producto) y noventa (2,1% y 17,7%) se encuentran mucho más cerca de la línea de tendencia para el conjunto de países estudiados.<sup>15</sup>

Con base en la información que procede del análisis del desempeño económico de este conjunto de 76 países es posible establecer algunos parámetros alrededor de los cuales se estimará la brecha de inversión que debe cubrir Venezuela si desea crecer de forma acelerada y sostenida. Con esa intención se han preparado las Tablas V y VI. En la primera, se agrupa el conjunto de 184 observaciones en etapas de crecimiento y niveles de inversión como porcentaje del producto. Esta agrupación confirma la relación positiva entre crecimiento e inversión, así como también el hecho de que esa relación dista mucho de ser lineal. Así, entre

12 — Myanmar entre 1991-2000 (6,5% PIB, 12,8% FCBF/PIB), Camboya entre 1991-2000 (6,8% PIB, 12,9% FCBF/PIB), Pakistán entre 1981-1990 (6,2% PIB, 17,0% FBCF/PIB) y Arabia Saudita entre 1971-1980 (12,1% PIB, 19,9% FBCF/PIB).

13 — Ese es el caso, por ejemplo, de Trinidad y Tobago entre 1981-1990 (-2,2% PIB, 20,1% FCBF/PIB), Bielorrusia entre 1991-2000 (-0,9% PIB, 26,3% FCBF/PIB) y Perú entre 1981-1990 (-0,5 PIB, 21,1% FCBF/PIB).

14 — Recuérdese que parte de la inversión bruta está orientada a mantener la capacidad instalada de la economía (depreciación), mientras que otra parte va a inversión residencial, que no tiene capacidad de generar a su vez mayor producción más allá del año en que se produce.

15 — Las pequeñas diferencias que se observan entre estas cifras y las que aparecen en la Tabla IV se deben a que provienen de fuentes diferentes: Banco Central de Venezuela (BCV, Tabla IV) y Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional (FMI, Gráfico IX). Para elaborar el Gráfico IX se han tomado los datos de Venezuela de esta última fuente (FMI) con la intención de garantizar la coherencia metodológica en la comparación con las cifras de otras economías del mundo.

Tabla V:  
**Inversión y crecimiento económico  
(promedio por década)**

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, Cálculos Propios

	Alto	Moderado Alto	Moderado Bajo	Regular	Muy Bajo
Crecimiento (%)	> 8%	6% - 8%	4% - 6%	2% - 4%	< 2%
Inversión Bruta/PIB	26.6%	26.3%	21.9%	19.7%	18.8%
Número de Observaciones	13	26	55	55	35
Total de Observaciones					184

Venezuela	1997-2002	Objetivo	Brecha	
Inversión (% del PIB)	14.22%	26.3%	12.13%	
Pública	7.74%	7.74%		
Privada	6.48%	18.61%	12.13%	<b>2.9X</b>
Crecimiento	-0.14%	> 8%		

Tabla VI:  
**Estimación de la brecha de inversión**

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, Bases Cuantitativas para el Estudio de la Economía Venezolana, 1830-2002 (Baptista, en imprenta), Cálculos Propios

las economías que crecieron entre 6%-8% del PIB y aquellas que crecieron a tasas promedio por década mayores a 8% hubo muy poca diferencia en el promedio de inversión, si bien correspondió a las primeras un nivel menor (26,3% del PIB) y a las segundas uno mayor (26,6%).

Partiendo de esa cifra, y considerando los niveles promedio de inversión (porcentaje del PIB) en Venezuela para el período 1998-2003 (14,2%), se puede establecer una brecha inicial de inversión equivalente a 12,13% del PIB. Cubrir esa brecha con base en la inversión privada equivaldría a triplicar el monto de esta última de forma sostenida en el tiempo. Este ejercicio pone en evidencia que si se desea colocar a Venezuela en la senda del crecimiento acelerado y sostenido, es imprescindible contar con un concurso mayor de programas de inversión pública que sirvan como elemento catalizador de las políticas orientadas a promover la inversión privada.

## ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DETERMINANTES DEL CLIMA DE INVERSIÓN EN VENEZUELA?

La expresión “clima de negocios” abarca un conjunto muy amplio de políticas públicas, desde la seguridad en el sistema judicial y la defensa efectiva de los derechos de propiedad, pasando por infraestructura, hasta la regulación laboral, la de mercados financieros y la política económica. Abarca también las actitudes del gobierno hacia el sector pri-

vado. La perfección en cada una de estas áreas es difícil de alcanzar, pero la experiencia de otros países ha demostrado que es posible hacer progresos si se atacan gradualmente las áreas más importantes de una forma tal que le otorgue cierta confianza inicial a los inversionistas y se promueva a partir de allí un proceso sostenido de mejoras.

Para evaluar los aspectos que determinan el clima de negocios en Venezuela se utilizarán aquí dos instrumentos. El primero proviene de una encuesta aplicada a 261 empresas privadas, la mayoría de ellas afiliadas a Venezuelan American Chamber of Commerce (VENAMCHAM). Esta evaluación fue desarrollada por el autor dentro del estudio de las empresas más grandes de Venezuela que realiza anualmente esta institución.<sup>16</sup> El objetivo de esta encuesta es obtener una idea de los factores macro que más afectan el normal desenvolvimiento de la empresa privada en Venezuela, en la medida en que así lo consideren representantes de una muestra significativa de quienes ya se encuentran haciendo negocios en el país. Este último factor introduce un sesgo que es tan difícil de evitar como bueno de considerar: las empresas que ya se encuentran haciendo negocios en Venezuela tienden a darle mayor importancia a factores de riesgo más directos, y no necesariamente representan las percepciones de los inversionistas potenciales que no tienen una fracción de su portafolio asignada a Venezuela.

El segundo instrumento es el reporte *Doing Business 2005* del Banco Mundial, que contiene información a nivel microeconómico sobre siete áreas relativas al desenvolvimiento de la actividad económica privada, evaluadas a través de 24 indicadores que han sido recogidos en 135 países de acuerdo con una rigurosa metodología. Cada una de esas siete áreas está organizada en forma secuencial según el proceso que sigue la creación y evolución de una empresa, desde el registro hasta su eventual cierre.

#### LOS FACTORES MACRO

Un total de 261 empresas respondieron el *survey* sobre las dificultades que existen en Venezuela para el desarrollo de la actividad económica privada. Dentro de este universo, 62,8% corresponde a empresas grandes (un total de 164), y 37,2% (97 empresas) son pequeñas y medianas (PYMES). Para realizar esta división se ha considerado como PYMES todas aquellas unidades con cien (100) o menos empleados. Este es el criterio más utilizado, y coincide también con la definición de pequeña y mediana industria contenida en la Ley para la Promoción de la Pequeña y Mediana Industria promulgada en el año 2001.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> — *Business Venezuela*, 259, September-October 2004.

<sup>17</sup> — Gaceta Extraordinaria 5.552, Decreto 1.547, 9 de Noviembre de 2001, "Decreto con Fuerza de Ley para la Promoción de la Pequeña y Mediana Industria", Capítulo 1, Artículo 3.

Para evaluar las principales dificultades percibidas por el sector privado para el normal desempeño de su actividad económica se le pidió a cada empresa que clasificara del uno al cinco (en donde uno es ninguna dificultad y cinco mucha dificultad) dieciocho diferentes factores que son claves para el proceso de toma de decisiones de inversión. Diecisiete de estos factores fueron tomados del estudio de CAF-CONAPRI sobre el Costo Venezuela,<sup>18</sup> a los cuales se les agregó explícitamente la inseguridad jurídica. Si bien estos dieciocho factores pertenecen a cuatro grandes bloques conceptuales (ver abajo), en la encuesta fueron ordenados de manera aleatoria, como una forma de estudiar la coherencia de las respuestas y el grado de dificultad que representa cada uno de estos bloques.

Bloque I: <b>Infraestructura</b>	Bloque II: <b>Regulación e Impuestos</b>	Bloque III: <b>Factores de Producción</b>	Bloque IV: <b>Inestabilidad</b> (Macroeconómica, Jurídica, Política y Social)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Telecomunicaciones</li> <li>• Agua y electricidad</li> <li>• Autopistas, puertos y aeropuertos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a la tierra</li> <li>• Impuestos</li> <li>• Administración tributaria</li> <li>• Registros y permisos</li> <li>• Regulación comercio y aduanas</li> <li>• Regulación laboral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de educación del personal</li> <li>• Acceso a financiamiento</li> <li>• Costo del financiamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incertidumbre macroeconómica</li> <li>• Inestabilidad macroeconómica</li> <li>• Corrupción</li> <li>• Crímenes, robos</li> <li>• Competencia injusta e informal</li> <li>• Inseguridad jurídica</li> </ul>

Si bien la inseguridad jurídica se encuentra comprendida de alguna manera en el segundo bloque (Regulación e Impuestos), se agregó una pregunta adicional que representara la inseguridad jurídica como macro factor, recogiendo la inestabilidad en las reglas del juego, la falta de confianza en el sistema judicial y otras preocupaciones un poco más generales que las incluidas en el segundo bloque. Como se verá más adelante, la decisión de colocar “Inseguridad Jurídica” dentro del cuarto bloque fue confirmada por las respuestas de los participantes.

Se decidió tomar la lista de diecisiete factores del estudio CAF-CONAPRI porque, además de recoger así la experticia de ambas instituciones en el diseño del instrumento, esto permite hacer comparaciones entre los resultados obtenidos en ambos estudios (corrigiendo por las diferencias de tamaño y composiciones de ambas muestras).<sup>19</sup> El estudio de CONAPRI fue realizado durante el último trimestre del año 2001, cuando todavía la crisis de abril, la huelga general y los pro-

<sup>18</sup> CAF-CONAPRI, *Base estadística sobre los costos administrativos a la inversión privada*, en “Costo Venezuela II: Opciones de Política para Mejorar la Competitividad”, Caracas, julio 2002.

<sup>19</sup> El tamaño de la muestra utilizado para el *survey* de CAF-CONAPRI fue de 200 empresas, de las cuales 42% fueron empresas grandes (84 empresas), y 58% se repartió entre pequeñas y medianas (116 empresas).

cesos electorales que condujeron al referéndum revocatorio del 15 de agosto apenas habían empezado a gestarse o no aparecían del todo en el horizonte venezolano. El instrumento diseñado por VENAMCHAM fue aplicado entre los meses mayo, junio y julio del 2004, dos años y medio después.

#### *RESULTADOS GENERALES*

Por conveniencia analítica, los resultados serán reportados por bloques, a pesar de que en el instrumento aparecían ordenados de manera aleatoria. En la Tabla VII pueden observarse los resultados obtenidos por bloque y por tamaño de empresa. El bloque IV de factores (Inestabilidad) fue el que presentó mayor grado de dificultad independientemente del tamaño de la empresa (4.289), seguido de lejos por el bloque II (Regulación e Impuestos), cuyo promedio de dificultad (3.502) se asemeja bastante al del bloque III (Factores de Producción, 3.304). Tanto para las empresas grandes como para las PYMES, el bloque I (Infraestructura) representó el menos problemático de los cuatro, con una calificación relativamente baja (2.659).

Con relación a las diferencias que existen entre el grado en el que un bloque afecta a las empresas grandes y PYMES, es de hacer notar que en ningún caso la diferencia resultó estadísticamente significativa.<sup>20</sup> Sin embargo, hay algunos puntos que vale la pena destacar:

- 1) Allí donde predominan factores macro (I y IV) las diferencias entre los grados en que los bloques afectan a las empresas grandes y PYMES son menos perceptibles que en los bloques en donde predominan factores micro (II y III)
- 2) Los signos de la diferencia indican que de los cuatro bloques de factores, tres afectan más a las PYMES que a las empresas grandes, con la excepción del bloque II (Regulación e Impuestos), que registró un mayor grado de dificultad para las empresas grandes que para las PYMES.
- 3) La mayor diferencia se presentó en el bloque III (Factores de Producción), en donde se incluyeron preguntas sobre la productividad de la mano de obra empleada (nivel educativo), acceso y costo del financiamiento, que típicamente presentan más dificultades para PYMES que para empresas grandes.

<sup>20</sup> Ninguna de las diferencias entre los promedios obtenidos por bloques para las empresas grandes y PYMES resultó significativa a un nivel de confianza mínimo de 90%. La no-significancia de las diferencias a nivel de bloque, no implica que no existan diferencias significativas a nivel de factores individuales, como se verá más adelante.



Tabla VII:  
**Resultado survey**  
 Factores macro por survey y por tamaño  
 de empresa

	<b>Total</b> (Base 261)	<b>Grandes</b> (Base 164)	<b>PYMES</b> (Base 97)	<b>(Grandes – PYMEs)</b>
Bloque I / Infraestructura	2.659	2.645	2.681	(0.036)
Bloque II / Regulación e Impuestos	3.502	3.545	3.438	0.107
Bloque III / Factores de Producción	3.304	3.253	3.381	(0.128)
Bloque IV / Inestabilidad	4.289	4.243	4.359	(0.116)

### RESULTADOS POR FACTORES

El promedio general de dificultad de las respuestas fue de 3,59, con cuatro factores, todos pertenecientes al bloque IV (Inestabilidad), presentando valores significativamente mayores a los demás: Inestabilidad Macroeconómica (4,64), Incertidumbre Macroeconómica (4,54), Inseguridad Jurídica (4,37), y Crímenes y Robos (4,25). Los factores percibidos como menos problemáticos fueron Acceso a la Tierra (2,29), y los tres factores incorporados dentro del bloque I (Infraestructura), a saber: Telecomunicaciones (2,24), Electricidad y Agua (2,49), e Infraestructura de Autopistas, Puertos y Aeropuertos (3,04).

En el Gráfico X se encuentran reportados los promedios por factor obtenidos para la totalidad de la muestra (261). Allí queda claro que los factores agrupados por bloque presentan muy pocas diferencias entre sí, con la posible excepción de “Acceso a la Tierra” dentro del bloque II, que tiene un promedio significativamente más bajo (2,29) que el resto de los factores del subgrupo, y “Competencia Injusta e Informal”, que también presenta un promedio más bajo (3,73) frente al resto de los factores contemplados dentro del bloque de Inestabilidad. Obsérvese que aun cuando los valores de los factores predominantemente micro contenidos en el bloque “Regulación e Impuestos” (con la excepción de “Acceso a la Tierra”) se encuentran entre 3,67 y 3,88, “Inseguridad Jurídica” como factor, presentado en forma aleatoria pero incluido dentro del bloque de “Inestabilidad” presentó una dificultad promedio muy superior (4,37); de hecho, el tercer factor percibido como mayor dificultad dentro del estudio. Esto indica que más allá de los factores puntuales referidos a registros, permisos, regulación laboral y de aduanas, impuestos o administración tributaria, la inseguridad jurídica en general, la falta de confianza en el sistema judicial para resolver disputas relativas al ejercicio de la actividad económica privada tiene una importancia mucho mayor como factor que cualquiera de los otros mencionados dentro de “Regulación e Impuestos”.

Como se ha comentado anteriormente, a nivel de bloque no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre las respuestas obtenidas por la muestra de empresas grandes (164) y pequeñas (97). A nivel de factores individuales, sin embargo, existen dos que parecen afectar de forma más significativa a las PYMES: la inestabilidad macroeconómica e incertidumbre macroeconómica, y la corrupción. En el resto de los factores no se detectaron diferencias significativas.<sup>21</sup>

#### *EVOLUCIÓN DE PERCEPCIÓN DE DIFICULTAD DE FACTORES ENTRE 2001-2004*

De la comparación entre las respuestas a los estudios de CAF-CONAPRI (2001) y el realizado por el autor para VENAMCHAM se puede inferir cuáles factores se han deteriorado más en esos tres años. El estudio realizado por CAF-CONAPRI posee las respuestas promedio de una muestra de doscientas empresas a diecisiete de los dieciocho factores analizados por VENAMCHAM (con la excepción de “Inseguridad Jurídica”). Estas respuestas fueron recogidas durante el último trimestre del 2001, un hecho que le da características de muestra ideal para estudio de laboratorio, puesto que para esa fecha no habían ocurrido la crisis de abril, la huelga genera y los demás sucesos que desencadenaron en el referéndum revocatorio de agosto 2004.

El gráfico XI muestra las diferencias que existen entre ambos estudios y su respectivo grado de significación estadística.<sup>22</sup> Una diferencia positiva corresponde a un factor que se ha deteriorado entre el 2001 y el 2004, y viceversa. Cabe destacar que de los diecisiete factores, diez presentan diferencias estadísticamente significativas, de los cuales ocho se han deteriorado, y dos presentaron un menor grado de dificultad. Entre los factores que se han deteriorado, destacan cinco de los seis que conforman el bloque II (“Regulación e Impuestos”), con la única excepción de “Acceso a la Tierra”, que aparece como significativamente mejor que hace dos años y medio.

#### **LOS FACTORES MICRO**

El Banco Mundial publicó a comienzos del año su reporte *Doing Business 2005*, que contiene información a nivel microeconómico sobre siete áreas relativas al desenvolvimiento de la actividad económica privada, evaluadas a través de veinticuatro indicadores que han sido recogidos en 135 países de acuerdo con una rigurosa metodología. Cada una de esas siete áreas está organizada en forma secuencial según el

<sup>21</sup> La significación estadística de la diferencia de medias entre empresas grandes y PYMES fue calculada para un nivel mínimo de confiabilidad de 95%.

<sup>22</sup> Para determinar la significación estadística de la diferencia entre las respuestas promedio por factor de los estudios de CONAPRI y VENAMCHAM se ha utilizado una prueba de diferencia de promedios para poblaciones de tamaño distinto, utilizando niveles de significación estadística de 99%.

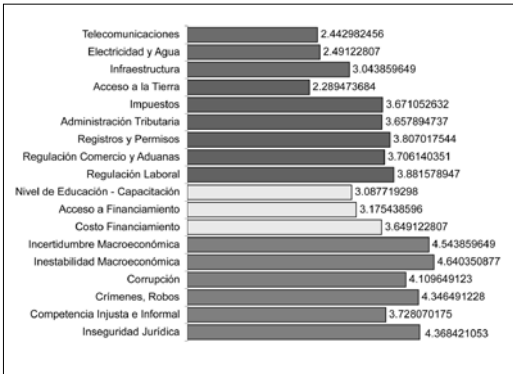


Gráfico X:  
**Nivel de dificultad**  
(total: 261 empresa)

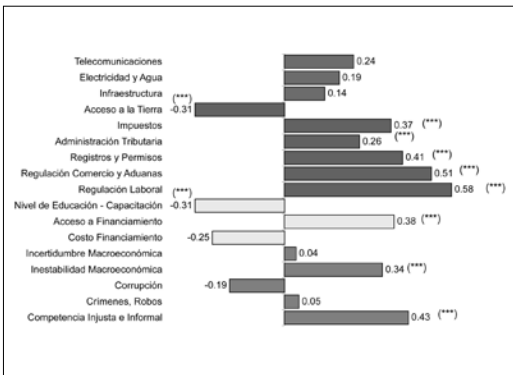


Gráfico XI:  
**Diferencias entre CAF-Conapri y estudio de Venamcham**

proceso que sigue la creación y evolución de una empresa, desde el registro hasta su eventual cierre.

El resumen de la posición relativa de Venezuela se presenta en la Tabla VIII. Se ha clasificado cada indicador de acuerdo con un sistema de tres colores, según el indicador que para Venezuela se encuentre:

- Rojo: por debajo del promedio del África Sub-Sahariana, América Latina y el Medio Oriente.
- Amarillo: por debajo del promedio de OECD, pero dentro del promedio del África Sub-Sahariana, América Latina y el Medio Oriente.
- Verde: por encima del promedio del África Sub-Sahariana, América Latina y el Medio Oriente.

Observando las siete áreas a grandes rasgos, se puede concluir que las únicas dos en donde el país presenta una situación relativamente aventajada son en registro de propiedad (3) y acceso al crédito (4). Abrir un negocio en Venezuela (1), si bien no representa costos significativos, sí involucra un número de procedimientos y un tiempo con-

siderable.<sup>23</sup> En las otras cuatro áreas, contratando y despidiendo trabajadores (2), protegiendo inversionistas (5), haciendo cumplir contratos (6), y en cierre de negocios y legislación de bancarrota (7), Venezuela se encuentra en casi la totalidad de los indicadores por debajo del promedio de los países del África Sub-Sahariana, el Medio Oriente y América Latina.<sup>24</sup>

#### *¿QUÉ REFORMAR Y POR DÓNDE EMPEZAR?*

La naturaleza de las reformas en cada una de estas áreas depende del país y de sus circunstancias particulares. En este sentido, no existen recetas universales ni remedios cuya efectividad sea independiente de la propia geografía. Tomando en cuenta estas limitaciones, a continuación se incorpora, a manera de ejemplo y para cada uno de los indicadores en donde Venezuela muestra considerable retraso, una lista de las reformas más comunes introducidas por aquellos países que recientemente han logrado mayores progresos en cada caso. Quizás el único aspecto en común al conjunto de reformas introducidas es el hecho de que los cambios no necesariamente implican inversiones substanciales de capital; en muchos casos una buena dosis de sentido común y disposición a delegar en instancias más descentralizadas son suficientes para generar una mejora significativa.

<sup>23</sup> Los 116 días que transcurren en Venezuela desde que se acude a registrar el negocio hasta que la entidad puede operar legalmente sólo están por delante de Azerbaiyán (123), Burkina Faso (135), Angola (146), Indonesia (151), Brasil (152), Mozambique (153), República Democrática del Congo (155), Laos (198) y Haití (203).

<sup>24</sup> Dentro del conjunto de cinco indicadores del área "Contratando y despidiendo trabajadores", llama la atención que Venezuela aparece con una calificación positiva en "Dificultad para despedir" (ver Factor 2.3 en la Tabla VIII), a pesar de la inamovilidad laboral y las fuertes restricciones que impone en términos de costos de despido la legislación laboral vigente en el país. Este último elemento, "Costos de despido", irónicamente es el último de los cinco indicadores de esta área, y allí Venezuela obtiene una calificación inferior al promedio del África Sub-Sahariana, Medio Oriente y América Latina.

Por debajo del promedio del África Sub-Sahariana, América Latina y el Medio Oriente.

Por debajo del promedio de OECD, pero dentro del promedio del África Sub-Sahariana, América Latina y el Medio Oriente.

Por encima del promedio del África Sub-Sahariana, América Latina y el Medio Oriente.

Tabla VIII:  
**Indicadores Doing Business 2005,**  
Banco Mundial

<b>Creando un nuevo negocio</b>			
Número de procedimientos requeridos			
Tiempo promedio			
Costos de registro			
Capital mínimo exigido			
<b>Contratando y despidiendo trabajadores</b>			
Dificultad para contratar			
Rigidez de horas			
Dificultad para despedir			
Rigidez del empleo			
Costos de despido			
<b>Registrando propiedad</b>			
Número de procedimientos requeridos			
Tiempo promedio			
Costos de registro			
<b>Acceso al crédito</b>			
Costos de crear colateral			
Índice de derechos legales			
Índice de información crediticia			
Cobertura del registro público			
Cobertura del buró privado			
<b>Protegiendo inversionistas</b>			
Disclosure Index			
<b>Haciendo cumplir contratos</b>			
Número de procedimientos requeridos			
Tiempo promedio			
Costo			
<b>Cerrando un negocio</b>			
Tiempo promedio			
Costo de cierre			
Tasa de recuperación			

	<b>Reformas</b>	<b>Actual</b>	<b>Objetivo</b>
<b>1. Creando un nuevo negocio</b>			
1.1 Procedimientos requeridos (número)	- Crear un punto único de registro y acceso  - Dividir el proceso en dos etapas: 1) Notificación de existencia 2) Registro fiscal y seguridad social  - Implementar registro online	13	7–9  (Chile, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Puerto Rico)
1.2 Tiempo promedio (días)	- Eliminar notarias y jueces, concentrar el proceso en autoridades civiles municipales  - “Silencio administrativo” favorece al emprendedor (silencio = aprobación)  - Crear licencias temporales para el período de transición (6 meses)	116	30–45 (Argentina, Colombia, Guatemala, Jamaica, Nicaragua, Uruguay)
<b>2. Contratando y despidiendo trabajadores</b>			
2.1 Dificultad para contratar (Índice: 0-100)	- Introducir (legalizar) la figura de empleos a tiempo parcial, por horas y a medio tiempo	78	33 (Croacia, Italia, Polonia, Portugal y Eslovaquia)
2.2 Rigidez de horas (Índice: 0-100)	- Introducir (legalizar) la figura de contratos temporales, con posibilidades de extensión	80	56 (Croacia, Italia, Polonia, Portugal y Eslovaquia)
2.3 Dificultad para despedir (Índice: 0-100)	- Abrir la posibilidad de contratar trabajadores sobre bases temporales (o flexibilizar la duración de la jornada) para cubrir picos de demandas, sin penalizar el despido	10	Venezuela se encuentra mejor que el promedio de países en desarrollo
2.4 Rigidez de empleo (Índice: 0-100)	- Crear la figura de los aprendices y regular su funcionamiento  - Revisar Salario Mínimo para que no se encuentre por encima del salario promedio de la economía  - Introducir mayor flexibilidad en modalidades de despido, eliminar notificaciones y aprobaciones de sindicatos y obligación de re-entrenamiento previo al despido	56	42 (Croacia, Italia, Polonia, Portugal y Eslovaquia)
2.5 Costos de despido (semanas de sueldo)	- Crear la figura de los aprendices y regular su funcionamiento  - Revisar Salario Mínimo para que no se encuentre por encima del salario promedio de la economía  - Introducir mayor flexibilidad en modalidades de despido, eliminar notificaciones y aprobaciones de sindicatos y obligación de re-entrenamiento previo al despido	83	48 (Croacia, Italia, Polonia, Portugal y Eslovaquia)
<b>3. Registrando propiedad</b>			
3.1 Procedimientos requeridos (número)	- Simplificar y consolidar procedimientos (registro, pagos de impuestos y estampillas en un solo lugar)  - Unificar el registro de propiedad y el sistema de catastro  - Facilitar el acceso al sistema de información de registro y catastro	8	3–5 (Argentina, República Checa, Guatemala, México, Marruecos, Vietnam)
<b>4. Acceso al crédito</b>			
4.5 Cobertura del buró privado (por cada 1.000 adultos)	- Introducir regulación que obligue a prestamistas a todo nivel a participar en buró de crédito privado <sup>25</sup>	0	> 700 (Argentina, Costa Rica, El Salvador, Uruguay)

<sup>25</sup> El reporte del Banco Mundial no hace referencia al Sistema de Información Central de Riesgos (SICRI) del sistema bancario venezolano. La aplicación del SICRI ha sido cuestionada durante la presente administración, por razones de privacidad de la información. Este problema se ha presentado en otros países de la muestra del Banco Mundial, variando las regulaciones entre la prohibición total de compartir información (mayoría de los países del África Sub-Sahariana), la divulgación de toda la información (Estados Unidos, Reino Unido) y la divulgación de la información positiva o favorable solamente (Grecia). En este último caso, se reserva a los particulares el derecho de retirarse voluntariamente del sistema de registro de crédito.

	<b>Reformas</b>	<b>Actual</b>	<b>Objetivo</b>
<b>5. Protegiendo inversionistas</b>			
5.1 Disclosure Index (Índice: 0 - 7)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los siete puntos del índice están representados por la obligación legal (y el cumplimiento) de:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Revelar al público accionistas beneficiarios a nivel familiar</li> <li>2) Revelar al público accionistas beneficiarios a nivel indirecto</li> <li>3) Revelar al público otros intereses beneficiarios de accionistas y relacionados</li> <li>4) Revelar al público acuerdos de votación entre accionistas</li> <li>5) Contar con Comités de Auditoría para la Junta Directiva</li> <li>6) Contar con directores externos</li> <li>7) Revelar públicamente la información proveniente de los Comités de Auditoría a la Junta Directiva y las auditorías externas</li> </ol> </li> <li>- Legislación para proteger derechos de inversionistas minoritarios</li> </ul>	1	5–6 (Argentina, Brasil, Chile, México, Portugal, Eslovaquia, Suráfrica, Tailandia, Túnez)
<b>6. Haciendo cumplir contratos</b>			
6.1 Procedimientos requeridos (número)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reforma del Sistema Judicial:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducir la figura de juicios sumarios para disputas comerciales menores</li> </ul> </li> </ul>	41	19 (Chile, República Checa, Irlanda, Lituania, Marruecos y Túnez)
6.2 Tiempo promedio requerido (días)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sacar transacciones que no son disputas (registro de negocios) del sistema judicial</li> <li>- Racionalizar procedimientos</li> </ul>	445	207 (Chile, República Checa, Irlanda, Lituania, Marruecos y Túnez)
6.3 Costo (% de la deuda)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Establecer cortes para disputas menores</li> <li>- Introducción de un sistema de asignación automática de disputas hacia jueces con menor carga de trabajo</li> <li>- Mantener un archivo electrónico del sistema judicial para hacer seguimiento de casos y levantar alertas tempranas</li> <li>- Introducir la figura de Case Management: un mismo juez conoce y sigue ("gerencia") el caso de principio a fin</li> <li>- Prevenir el abuso del derecho de apelación (incrementar costos, eliminar apelaciones en casos menores, permitir apelaciones sólo sobre decisiones finales)</li> <li>- Reforzar la capacidad coercitiva del sistema judicial para hacer cumplir las sentencias y sus efectos</li> <li>- Incrementar el número de jueces para reducir la congestión en los procesos usualmente no funciona</li> </ul>	28,7	14,2 (Chile, República Checa, Irlanda, Lituania, Marruecos y Túnez)

	<b>Reformas</b>	<b>Actual</b>	<b>Objetivo</b>
<b>7. Cerrando un negocio</b>			
7.1 Tiempo promedio (años)	- Introducir procedimientos de bancarrota simples que no copien la legislación de países desarrollados hasta tanto no se haya reformado el sistema judicial	4,0	2,5 (Eslovaquia, México, Túnez)
7.2 Costo (% del valor de la propiedad)	- Introducir la figura de procedimientos sumarios para ejecuciones de hipoteca  - Introducir la figura de corte especializada en procedimientos comerciales y autoridades de bancarrota (en algunos países se exige a estos jueces contar con experiencia comercial y de negocios)	38	15,5 (Eslovaquia, México, Túnez)
7.1 Tasa de recuperación (centavos por dólar)	- Limitar el número de apelaciones  - Introducir sistemas de incentivos que recompensen a los administradores según el resultado del procedimiento de bancarrota (maximizar el valor de los activos)	4,9	51,3 (Eslovaquia, México, Túnez)

## CONSTRUYENDO LAS BASES PARA UN MEJOR CLIMA DE NEGOCIOS

Como se enfatizó anteriormente, el clima de negocios depende de un amplio conjunto de factores que van desde lo más general hasta aspectos muy específicos. El desarrollo industrial de un país no requiere que todas estas áreas de reforma sean abordadas con similar prioridad: cada país debe encontrar cuál es la combinación de factores capaz de producir una reacción en el sector privado en términos de costo-beneficio. En este sentido, algunas de las reformas que se han mencionado aquí requieren de un gran esfuerzo nacional (alcanzar la estabilidad macroeconómica, reformar el sistema judicial, mientras que otras sólo requieren de una pequeña dosis de sentido común (acelerar el proceso de registro de nuevos negocios).

Cada una de las áreas que se han evaluado, tanto a nivel macro como micro, tienen un efecto sobre la percepción de los inversionistas y sobre la propia actividad empresarial. Corresponde a cada país, al nivel más alto de la administración pública, realizar un monitoreo constante de estas condiciones y crear mecanismos que permitan ciclos de reforma y evaluación de impactos. La urgencia en términos de impacto y creación de empleo de esta tarea así lo justifica. De todos los hallazgos de los estudios sobre clima organizacional en el mundo quizás el que más llame la atención sea que son precisamente los países más pobres los que mayores trabas ponen al desenvolvimiento de la actividad económica privada. Por ejemplo, los países más pobres poseen regulaciones laborales más estrictas que perjudican a empresas y trabajadores por igual; la economía se estanca y esto lleva a su vez a otra ronda de regulaciones más estrictas. Uno podría sentirse tentado a concluir que es la ausencia de riqueza la que impide a algunos países contar con mejores regulaciones, mejores sistemas judiciales, etc. Aunque, sin



duda, hay algo de cierto en esa causalidad, los grandes progresos realizados en los últimos dos años por países como Eslovaquia, Colombia, Lituania, Botswana y Portugal, son un ejemplo claro de que en muchos casos los obstáculos pueden ser removidos con una dosis combinada de sentido común y voluntad política. Venezuela necesita colocar el tema del clima de negocios para la actividad económica privada sobre el tapete del debate nacional. Como se ha visto, es un tema que posee efectos directos sobre nuestros problemas más importantes directos: la pobreza, el desempleo, la informalidad y la inseguridad. Esa urgencia impone la necesidad de involucrar a la Asamblea Nacional en el debate de la creación de riqueza, ya tenemos demasiados años y demasiadas sesiones orientadas única y exclusivamente a discutir cómo se puede repartir mejor lo poco que tenemos.

Ese proceso continuo de reforma y evaluación que se requiere debe estar compuesto por los siguientes pasos:

a) Realizar un estudio anual objetivo en una muestra representativa de empresas del sector privado (grandes, medianas y pequeñas) para identificar obstáculos al desarrollo de la actividad económica y posibilidades de mejora y reforma continua. Utilizar los resultados del estudio para orientar la discusión en función de la relación que existe entre los indicadores y los resultados económicos y sociales (estudiar cómo ciertas leyes y regulaciones están asociadas con la pobreza, la corrupción, el empleo, el acceso al crédito, la informalidad).

b) Los resultados anuales de este estudio deben ser presentados y discutidos en sesión plenaria de la Asamblea Nacional (poner este tema en el centro del debate legislativo).

c) Crear una instancia que se encargue específicamente de elaborar un orden de prioridades para la reforma con base en evaluaciones costo-beneficio, y de supervisar el proceso de implementación de las reformas a través de los diferentes niveles de la administración pública.

d) Evaluar los efectos de las reformas en términos concretos (inversión nacional y extranjera, en bolívares constantes y como porcentaje del PIB), introducción de correctivos y volver a iniciar el ciclo.

La posición de Venezuela en términos comparativos es consistente con los bajos niveles de inversión privada que se reportaron al comienzo de este estudio. También son consistentes con los resultados reportados por la mayoría de las agencias internacionales encargadas de evaluar el clima de negocios ya sea a nivel general (The Economist Intelligence Unit, Banco Mundial), o sobre otros aspectos estrechamente ligados a él: Transparencia Internacional (corrupción), Kurtzman Group (opacidad), Banco Mundial (governabilidad), Heritage Foundation (libertad económica), Internacional Institute for Management Development y World Economic Forum (competitividad).

Políticos de diversas tendencias, durante sus turnos alternativos en el ejercicio de las funciones de gobierno, han descalificado algunas de estas evaluaciones sobre la base de que “sólo reflejan percepciones”. Quien así procede se olvida de dos hechos fundamentales. En primer lugar: las percepciones efectivamente guían las preferencias de los inversionistas. En este sentido, ese concepto tan etéreo como la idea que se hace un conjunto de personas con relación al devenir económico del país y las circunstancias que rodean al sector privado, tiene el asombroso potencial de traducirse en (o en la ausencia de) empleo, capital, producción, riqueza y bienestar. En segundo lugar: la experiencia y el sentido común indican que no existen percepciones consistentemente distantes de la realidad, por estar sujetas a revisiones y ajustes. En este otro sentido, ya Venezuela tiene demasiados años lejos de las preferencias de los inversionistas como para pensar que se trata de una oportunidad dorada de hacer negocios consistentemente pasada por alto.

#### **DE VUELTA A LA LEY DE RENDIMIENTOS MARGINALES DECRECIENTES**

Nunca se hará demasiado énfasis en el hecho de que la posibilidad de que cubriendo esa brecha de inversión efectivamente se alcancen los niveles de crecimiento sostenido que necesita Venezuela para superar la pobreza depende de la inversión en capital humano. Este es un tema que escapa completamente a los límites de este trabajo. De manera que, de todas las estadísticas y soportes que se pudiesen dar sobre este hecho de naturaleza económica relativamente simple, se han escogido los que aparecen en los Gráficos XII y XIII. Allí se han agrupado las familias que reporta la Encuesta de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas para el segundo semestre del año 2002, de acuerdo a su condición social (no pobres, pobres no extremos, pobres extremos) y de acuerdo al nivel de instrucción del cabeza de familia (hasta básica, media, técnica o universitaria).

Ambos gráficos se pueden leer de dos formas, no necesariamente contradictorias entre sí. La primera es hasta qué punto la inversión y el crecimiento económico podrían ayudar a reducir la pobreza. Si uno supone que aquellos cabezas de familia con educación técnica o universitaria podrían beneficiarse de forma inmediata de un aumento en la inversión y sus efectos sobre el crecimiento, la pobreza podría reducirse en apenas 2,7%, de 53,5% a 50,8% (Gráfico XII). Si ese espectro se amplía lo suficiente como para incluir aquellos cabezas de familia con instrucción media, el efecto podría ser considerablemente mayor, reduciéndose la pobreza en 9,6%, de 53,5% a 43,8%. Este porcentaje de cabezas de familia podría considerarse en situación de pobreza coyuntural, es decir, están capacitados para trabajar y generar ingresos sufi-

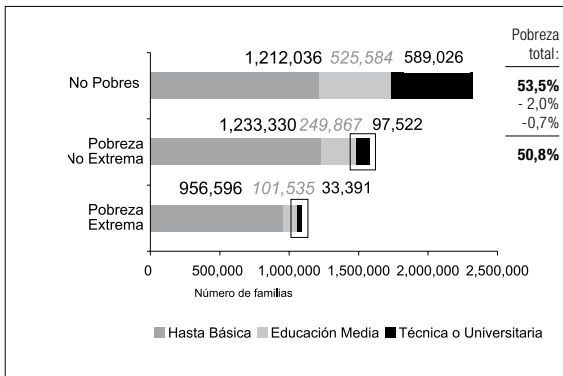


Gráfico XII:  
**Educación y pobreza**  
 (Encuesta de Hogares, Segundo Semestre 2002)  
 Fuente: Encuesta de Hogares, Segundo semestre 2002.

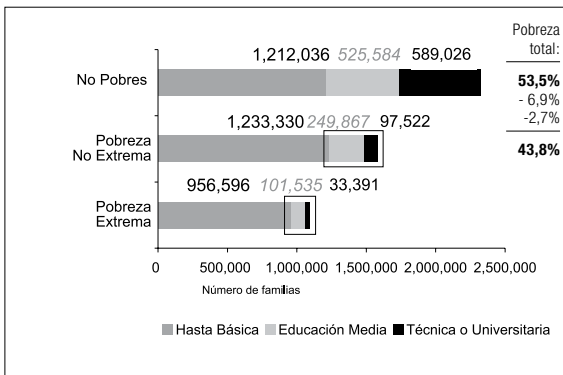


Gráfico XIII:  
**Educación y pobreza**  
 (Encuesta de Hogares, Segundo Semestre 2002)  
 Fuente: Encuesta de Hogares, Segundo semestre 2002.

cientes como para superar la pobreza, pero no existe suficiente demanda de trabajo.

A partir de allí, si se mantienen los niveles de inversión física y no se produce una mejora en los niveles de capital humano, el proceso de crecimiento tropezaría con la ley de rendimientos marginales decrecientes, por la ausencia de mano de obra calificada suficiente para acompañar el aumento de la inversión. Según esta segunda lectura, es la pobreza, o más aun, el deterioro en el capital humano que han producido 27 años de empobrecimiento, las causas de la ausencia de crecimiento.

Las estadísticas que se han escogido tienen sus limitaciones metodológicas, y de ninguna manera procuran dar una idea detallada y específica de la amplísima realidad que se pretende describir. Por ejemplo, si bien los cabezas de familia (padres o madres) podrían tener niveles de instrucción inferiores al básico, se podría dar el caso de que sus hijos sí hayan superado la educación media, técnica o universitaria. De manera que tómesese solamente los Gráficos XII y XIII apenas como un

indicador empírico que sirve de apoyo al mensaje, por demás evidente, que se desea transmitir: la pobreza no sólo es consecuencia de la ausencia del crecimiento, sino también es su causa. Esta realidad, lejos de restarle importancia a las inversiones de capital privado que arriba se han mencionado, lo que hace es enfatizar la necesidad de atacar el problema del empobrecimiento de Venezuela desde una perspectiva más amplia, con un programa integral que aborde de forma simultánea y coherente las restricciones de diferente naturaleza que tiene el proceso de crecimiento económico en nuestro país.

## **Bibliografía**

- Baptista, A. (en imprenta).  
*Bases Cuantitativas para el Estudio de la Economía Venezolana 1830-2002*. Caracas: Fundación Polar.
- Baptista, A. (2004).  
*El Relevo del Capitalismo Rentístico: Hacia un Nuevo Balance de Poder*. Caracas: Fundación Polar.
- CONAPRI-CAF (2002).  
Costo Venezuela: Opciones de Política para Mejorar la Competitividad. Caracas.
- Easterly, W. (2001).  
The Elusive Quest for Growth. *The MIT Press*. Cambridge, Massachusetts; London, England.
- Gaceta Extraordinaria 5.552, Decreto 1.547, 9 de noviembre de 2001,  
"Decreto con Fuerza de Ley para la Promoción de la Pequeña y Mediana Industria", Capítulo 1, Artículo 3.
- García, G. (1996).  
Ingresos fiscales y tributación no petrolera en Venezuela. *Temas de Coyuntura*, 33. Caracas: IIES-UCAB.
- Rodríguez, M. (2002).  
"El Impacto de la Política Económica en el Proceso de Desarrollo Venezolano" (mimeo). Caracas.
- Santos, M. (2004).  
What are the main obstacles to the development of the private sector? *Business Venezuela*, September-October, 259, 10-13.
- Santos, M. (2005).  
Tres crisis y tres ajustes 1989, 1994-1996, 2003: Efectos sobre el sector real de la economía. *Debates IESA*, XI, enero-marzo.
- World Bank (2004).  
*World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*. Oxford University Press.
- World Bank (2005).  
*Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Oxford University Press.