



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL TACHIRA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DECANATO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO**

**ATRACTIVO ECONÓMICO DE VENEZUELA COMO MERCADO
POTENCIAL PARA LA INVERSIÓN POR PARTE DE EMPRESAS
INTERNACIONALES**

Trabajo de Grado para optar al Título de Especialista en
Relaciones Económicas Internacionales
Línea de Investigación: Internacionalización de las organizaciones

Autor: Lic. Yesenia Zambrano
Tutor: M.Sc. Jesús Santiago Gómez Guerrero

San Cristóbal, septiembre de 2020

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi carácter de tutor del Trabajo de Grado presentado por Yesenia Zambrano para optar al Título de Especialista en Relaciones Económicas Internacionales cuyo título es “ATRACTIVO ECONÓMICO DE VENEZUELA COMO MERCADO POTENCIAL PARA LA INVERSIÓN POR PARTE DE EMPRESAS INTERNACIONALES”.

Considero que este trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación correspondiente.



M.Sc. Jesús Santiago Gómez Guerrero

C.I: V-16.983.710

DEDICATORIA

Desde muy pequeña observaba el esfuerzo y sacrificio de mis padres para poder darnos a mi hermana y a mí lo mejor en cada momento; mi madre para mí ha sido la mejor doctora, la mejor chef, la mejor consejera y sobre todo mi mayor apoyo en cada etapa de mi vida; mi padre siempre ha sido mi superhéroe, el que trabajaba largas horas, el que sacrificaba fines de semana por cumplir con sus responsabilidades, el que me abrazaba fuertemente cada vez que regresaba de un largo viaje de trabajo, el ser más leal y correcto que he conocido. Gracias a ellos crecí con el mejor ejemplo de que nada en la vida es imposible, a pesar de las adversidades todo tiene una solución y lo más importante, todo lo que te propongas lo puedes lograr. Para ustedes solo tengo agradecimiento, no me alcanzará la vida para recompensarles todo lo que han hecho por mí. Este título se lo dedico a ustedes, son los mejores del mundo, los adoro.

A mi amargura eterna le agradezco los regañones interminables y las palabras de apoyo en los momentos difíciles, gracias por ser la mejor hermana mayor; a mi familia, gracias por estar en cada momento.

A mis profesores de post grado, gracias por cada aprendizaje, por cada consejo a lo largo de esta especialización, a mis compañeros de clase gracias por ser siempre un equipo, a mi tutor de tesis el profesor Santiago por ser un gran apoyo en este proceso.

A mi esposo por ser mi fuerza, por confiar siempre en mí, gracias por acompañarme en esta aventura, gracias por enseñarme el significado del amor, por ayudarme a cumplir mis sueños y sobre todo por estar para mí cada día de mi vida, este triunfo lo comparto contigo.

Y por último y no menos importante a DIOS y a mi Virgencita de la Consolación, gracias por la vida, por darme la oportunidad de disfrutar las alegrías y las penas, por estar siempre a mi lado, por ser mi guía en cada momento.

Gracias a todos por lograr que este día llegara, siempre estaré agradecida con cada uno de ustedes por ser parte de una meta más en mi vida.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	iii
RESUMEN.....	ix
INTRODUCCIÓN	10
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos	16
CAPITULO I.....	21
Antecedentes.....	22
Bases teóricas y aspectos metodológicos	26
El proceso de internacionalización de empresas.....	28
Selección de mercados internacionales	39
El atractivo general de un país. Enfoque de Hill.	41
Enfoque de Evirgen, Bodur y Cavusgil	46
Enfoque de Wood y Robertson.....	48
Enfoque de Berbel, Ramón y Vázquez.....	51
Enfoque de Makino, Lau y Yeh.....	53
CAPITULO II.....	59
Antecedentes.....	59
Bases Teóricas.....	62
La Economía.....	62
La Macroeconomía	66
Los Datos Macroeconómicos.....	71
La medición del nivel de actividad económica, el Producto Interno Bruto (PIB)	72
La medición del desempleo	77
La inflación y los índices de precios	79
El tipo de cambio	82
El riesgo país	84

Bases Legales	85
Operacionalización de Variables	86
Aspectos Metodológicos	88
Situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos desde el año 2013 al 2019	90
CAPITULO III	121
Antecedentes.....	121
Bases Teóricas	124
El comercio internacional.....	124
Influencias de los gobiernos en el comercio	128
La inversión extranjera directa como parte de la economía internacional	132
La ideología política y la inversión extranjera directa	135
Atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales	137
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	151
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	155

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1 Principales motivaciones para la internacionalización empresarial.	31
Cuadro N° 2. Etapas e indicadores del proceso de evaluación y selección de mercados según el enfoque de Evirgen, Bodur y Cavusgil.	47
Cuadro N° 3. Etapas e indicadores del proceso de evaluación y selección de mercados según el enfoque de Wood y Robertson.	49
Cuadro N° 4. Indicadores, grupos y subgrupos en el enfoque de Berbel, Ramón y Vázquez.	52
Cuadro N° 5. Operacionalización de Variables	87
Cuadro N° 6. Producto Interno Bruto de Venezuela consolidado y por actividad económica a precios constantes de 1997 (Bolívares) Años 2013 al 2018.	94
Cuadro N° 7. Variación Porcentual del Producto Interno Bruto consolidado y por actividad de Venezuela a precios constantes de 1997 en moneda nacional, Años 2013-2018.	96
Cuadro N° 8. Variación porcentual del producto interno bruto consolidado de Venezuela a precios constantes de acuerdo al Fondo Monetario Internacional.	98
Cuadro N° 9. Producto interno bruto per cápita a precios constantes en dólares norteamericanos de acuerdo al sitio web statista.com.	100
Cuadro N° 10. Variación porcentual del producto interno bruto per cápita de Venezuela de acuerdo al Fondo Monetario Internacional.	101
Cuadro N° 11. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2013.	103
Cuadro N° 12. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2014.	103

Cuadro N° 13. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2015.	104
Cuadro N° 14. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2016.	104
Cuadro N° 15. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2017.	105
Cuadro N° 16. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2018.	105
Cuadro N° 17. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2019.	106
Cuadro N° 18. Variación porcentual anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor.	107
Cuadro N° 19. Variación porcentual anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor según el Fondo Monetario Internacional.	108
Cuadro N° 20. Importaciones de bienes totales CIF de Venezuela Años 2013-2019.	108
Cuadro N° 21. Importaciones de bienes totales de Venezuela 2013-2019 y su variación porcentual anual.	110

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico N° 1 Atractivo general de un país.	45
Gráfico N° 2. Modelo de selección de mercados internacionales propuesto por Makino et al.	56
Gráfico N° 3. Comportamiento PIB consolidado de Venezuela Años 2013-2018	94
Gráfico N° 4. Comportamiento PIB por actividad petrolera y no petrolera de Venezuela durante los años 2013 al 2018.	95
Gráfico N° 5. Variación Porcentual anual del Producto Interno Bruto consolidado a precios constantes de 1997, Años 2013 al 2018.	97
Gráfico N° 6. Variación Porcentual anual del Producto Interno Bruto por actividad petrolera y no petrolera a precios constantes de 1997, Años 2013 al 2018.	97
Gráfico N° 7. Variación porcentual del producto interno bruto consolidado a precios constantes de acuerdo al Fondo Monetario Internacional.	99
Gráfico N° 8. Montos totales anuales de importaciones de bienes CIF de Venezuela durante los años 2013 al 2019.	109
Gráfico N° 9. Comportamiento del tipo de cambio paralelo en Venezuela durante los años 2018 al 2019.	113
Gráfico N° 10. Ranking de Venezuela en los diferentes temas evaluados por el Índice Doing Business 2019. Fuente: Banco Mundial.	142

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL TÁCHIRA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DECANATO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO**

**ATRACTIVO ECONÓMICO DE VENEZUELA COMO MERCADO
POTENCIAL PARA LA INVERSIÓN POR PARTE DE EMPRESAS
INTERNACIONALES**

Autor: Lic. Yesenia Zambrano

Tutor: M. Sc. Jesús Santiago Gómez

Año: 2020

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se planteó como objetivo general analizar el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales, para lo cual se identificaron en primera instancia los principales enfoques teóricos relacionados con la selección de mercados internacionales, así como la descripción detallada a partir de los principales indicadores macroeconómicos de la situación venezolana haciendo énfasis en el período de tiempo comprendido entre los años 2013 y 2019 para finalmente establecer elementos descriptivos y analíticos relacionados con el atractivo económico del país para la inversión. La investigación se enmarcó en el paradigma positivista con un enfoque cuantitativo, de diseño bibliográfico, empleando como técnica la revisión documental en dos frentes particulares, la consulta de documentos temáticos y el uso de una matriz de registro como instrumentos. A partir de los datos recolectados fue posible consolidar información que describe de manera explícita el colapso de Venezuela, con una contracción de su economía en más de dos tercios para el período de tiempo analizado, una voraz hiperinflación, la pulverización del valor de la moneda nacional, un nivel de desempleo que roza el 50%, la caída del 80% de las importaciones, el mayor riesgo país y el peor puesto en el ranking de libertad económica, condiciones que aunadas al hecho de que Venezuela se ubica en el puesto 188 de 190 países en el índice de facilidad para hacer negocios y un ambiente hostil para la supervivencia no sólo de las empresas nacionales sino de los ciudadanos en general, permite establecer que al menos en la actualidad Venezuela no posee las condiciones mínimas necesarias para atraer la inversión internacional, la cual es considerada por múltiples expertos como un factor fundamental para el crecimiento y el desarrollo económico de los países.

Descriptores: atractivo económico, inversión, empresas internacionales, macroeconomía.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el mundo ha sufrido innumerables cambios en prácticamente todos los ámbitos, pero sobre todo en lo que se refiere a la actividad económica desarrollada tanto a lo interno como entre los diferentes países, todo ello debido al fenómeno de la globalización, el cual ha tenido tanto promotores como detractores durante su desarrollo. Bien vale la pena iniciar estableciendo algunos puntos de vistas relacionados con el concepto de la globalización, que resulta bastante diverso en la literatura, citando en primer lugar a Pla y León¹, quienes afirman que es un fenómeno multidimensional, complejo y que tiene infinidad de manifestaciones, aunque consideran que tiene características predominantemente económicas y sociales que comprenden el avance hacia un mayor grado de integración pero además de interdependencia entre las economías del mundo. Asegura además que el fenómeno globalizador tiende a alejar aquel modelo en el que las economías de los países se encontraban aisladas entre sí gracias a una serie de barreras que se erigieron a través de los tiempos, bien sea de tipo cultural, geográfico, comercial, administrativo, que hacían mucho más complejas las relaciones entre países, la inversión y el comercio.

Por otra parte, Hill define la globalización como “el cambio hacia una economía mundial más integrada e interdependiente”², señalando además que tiene dos facetas muy bien diferenciadas, la globalización de los mercados y la globalización de la producción. La primera de ellas se refiere a la fusión de mercados nacionales que normalmente estaban separados o eran diferentes, en un solo mercado mundial de magnitudes mucho mayores, y la segunda tiene que ver con la subcontratación de bienes y servicios en diferentes partes

¹ Plá, J. y León, F. (2004) Dirección de empresas internacionales. Pearson Educación. Madrid.

² Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F. p.6.

del planeta con la finalidad de sacar provecho de los contrastes de cada país en cuando a los factores de producción. Ahora bien, la definición de Daniels, Radebaugh y Sullivan³ resulta fundamental ya que permite introducir los principales factores que impulsan este fenómeno al señalar que comprende la integración de las economías mundiales por medio de la supresión de las barreras que normalmente se impusieron al movimiento de bienes, servicios, personas, tecnología, etc., por lo que surge el comercio internacional como causa pero también como efecto de la globalización, aunado a otras como el acelerado cambio tecnológico sobre todo en el transporte, las comunicaciones y el manejo de la información.

En este sentido, Hill⁴ establece que el comercio internacional se materializa cuando una empresa exporta bienes o servicios a consumidores de otros países y la inversión extranjera directa cuando una empresa destina recursos en negocios nuevos o incluso ya establecidos fuera del país en el que hace vida. A lo largo de la historia se impusieron innumerables barreras a ambas modalidades sobre todo bajo la forma de elevados aranceles a las importaciones para intentar proteger a las empresas nacionales, generando a su vez que cada vez más países se sumaran a esta práctica, lo cual finalmente terminó perjudicándolos a todos al hundir la demanda de bienes y servicios. Aunque a medida que esta situación fue asimilándose en el transcurso del tiempo, las barreras comerciales tanto a la exportación como a la inversión extranjera directa fueron reduciéndose, con lo cual las diferentes empresas empezaron a ampliar sus perspectivas de mercado más allá de su propio país, impulsando lo que el autor ha denominado la globalización de los mercados y la producción, es decir, empresas que pueden llegar a establecer el diseño del producto en un país, producir los componentes necesarios en otros, ensamblar

³ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) Negocios Internacionales. Pearson Educación. México D.F.

⁴ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F.

los bienes en otro y finalmente distribuirlos alrededor del mundo, todo ello para obtener las mejores condiciones y beneficios posibles para la producción.

Es allí donde surge la importancia de la selección de los mercados internacionales, ya que si las empresas la llevan a cabo correctamente, podrán evaluar sus recursos para dirigirlos y establecer adaptaciones en su oferta de bienes o servicios hacia los mercados que, previa selección, cuenten con las mayores posibilidades de éxito y de consolidación a mediano y largo plazo. En ese orden de ideas, Plá y León⁵ establecen que los métodos que se emplean para llevar a cabo la selección de mercados internacionales son muy diversos, comprenden desde la simple intuición de la persona que toma las decisiones hasta la utilización de complicados modelos matemáticos, aunque afirman también que la decisión final normalmente es el resultado de una combinación de juicios objetivos, producto del análisis o evaluación racional, y de elementos subjetivos que toman como base el entorno propio de la empresa, señalando además que:

La mayoría de los modelos que se han desarrollado para el análisis y selección de mercados tratan de detectar las oportunidades y los posibles riesgos asociados a cada mercado. El proceso puede componerse de:

1. Un análisis inicial de una serie de características generales del país: riesgo económico y político, diversidad cultural. Este es un análisis de mínimos que permitirá delimitar hasta qué nivel de riesgo está dispuesto a asumir el decisor.
2. Una serie de características específicas relativas al ajuste producto-mercado en cada país, como son, por ejemplo, las necesidades de adaptación del producto, el tamaño y crecimiento del mercado o la estructura competitiva.⁶

Se tiene entonces que para las empresas la selección de mercados internacionales es una decisión de extrema relevancia para que puedan

⁵ Plá, J. y León, F. (2004) Dirección de empresas internacionales. Pearson Educación. Madrid.

⁶ Ibídem p.60.

desarrollar sus operaciones en países diferentes al doméstico de manera exitosa, pero tal y como lo indican Berbel, Ramón y Vásquez⁷ no solo es importante para las propias empresas, sino también para un sinnúmero de organismos oficiales y agentes comerciales que se trazan como objetivo evaluar el atractivo de diferentes países para la exportación de bienes. Como se vio anteriormente, uno de los elementos fundamentales que conforma el análisis relacionado con la selección de mercados internacionales es el riesgo económico, que tiene que ver directamente con todas aquellas variables que indican el nivel de crecimiento, desarrollo y estabilidad de un país, sobre todo desde la perspectiva macroeconómica, tales como: el PIB, el PIB per cápita, tasa de desempleo, cotización de la moneda, política económica, etc.

Es precisamente en este contexto en el que surge la necesidad de llevar adelante esta investigación, ya que Venezuela siempre tuvo un protagonismo importante en el comercio internacional debido a sus innumerables recursos naturales, aunque desde la perspectiva de Morillo⁸ se ha limitado a la exportación de materias primas básicas sin suficiente valor agregado, siendo el destino de múltiples empresas transnacionales sobre todo en el sector petrolero, lo cual es lógico al contar con las primeras reservas de crudo del planeta. En ese sentido, López, Guerra y Boersner señalan que:

Latinoamérica se ha caracterizado dentro del proceso de internacionalización mundial por ser una región de gran acogida al fenómeno de integración comercial. Sin embargo, ha obtenido resultados que van desde el fracaso hasta el éxito relativo. En la última década la internacionalización ha derivado hacia el sector político con el liderazgo que ha tomado Venezuela tratando de imponer el ALBA y al UNASUR como alternativa. Como consecuencia de este proyecto las relaciones comerciales de Venezuela cambiaron drásticamente al reducir su oferta exportable

⁷ Berbel, J.; Ramón, M. y Vásquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1.

⁸ Morillo, M. (2007) Venezuela en el comercio internacional y frente al desarrollo sustentable. Revista de Ciencias Sociales. 13,1.

prácticamente al petróleo, descuidando la producción y exportación antes logrados en el sector agropecuario.⁹

El sistema político implementado en Venezuela se ha decantado por una economía absolutamente dirigida, con férreos controles que han imperado desde los primeros años del nuevo siglo hasta la actualidad, lo cual ha generado una crisis económica sin precedentes para el país e incluso a escala hemisférica al menos en los últimos cincuenta años. De hecho, Rodríguez¹⁰ explica que Venezuela ha venido experimentando la peor caída vista por algún país en la historia en cuanto a los estándares de vida se refiere, sobre todo cuando el ingreso per cápita entre los años 2013 y 2018 se redujo un 40%, una contracción similar a países como Irak y Siria, que a diferencia de Venezuela, experimentaron conflictos armados recientemente. El colapso de las importaciones, la crisis de liquidez y la implosión de la principal empresa petrolera venezolana, son apenas algunos de los elementos que enumera el economista para describir la debacle venezolana, resultando interesante observar específicamente como consecuencia de esto el hecho de que a partir del año 2017 el país “se hizo progresivamente tóxico, en el sentido que los intermediarios financieros que negocian con el país han tenido que pagar altos costos reputacionales y regulatorios”¹¹, lo cual es un elemento a tomar en cuenta no sólo desde el punto de vista del financiamiento sino desde el comercio internacional.

Hasta el año 2019 el Banco Central de Venezuela mantuvo una política poco transparente en cuanto a la medición y publicación de los principales

⁹ López, A.; Guerra, M. y Boersner, N. (2012) Comercio interregional de Venezuela en la última década. Papers del Departamento de Estudios Internacionales. Universidad Central de Venezuela. P.3.

¹⁰ Rodríguez, F. (2018) Guía para comprender el colapso económico de Venezuela. Diario El Tiempo. Documento en línea. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/mundo/venezuela/guia-para-comprender-el-colapso-economico-de-venezuela-285096>

¹¹ *Ibíd*em (s.p)

indicadores económicos venezolanos, por lo que no se tenía la certeza de la gravedad de la crisis, aunque siempre se contó con cifras relacionadas con instituciones independientes como el Fondo Monetario Internacional, incluso la propia Asamblea Nacional de Venezuela empezó a medir algunos indicadores como el índice nacional de precios al consumidor, con la finalidad de informar verazmente al país sobre la situación del país en el ámbito económico. En cualquier sentido, las perspectivas sobre las posibilidades del país de superar la crisis no son nada alentadoras, por lo que Amador asevera que:

La crisis de la economía venezolana entró en una nueva etapa donde la precariedad es la que hace posible sostener en mínimos operativos a sectores fundamentales como el petrolero y el eléctrico, mientras se acentúan las distorsiones que aniquilan la capacidad de compra de la mayoría de los venezolanos y van arrasando con lo que todavía queda en pie del aparato productivo. Es un efecto constrictor que se acentúa sin que se vislumbren en lo inmediato salidas al conflicto político.¹²

A simple vista el panorama no resulta nada alentador ni para sus habitantes, ni para las empresas que se mantienen en pie y mucho menos para aquellas grandes empresas internacionales que se encuentran permanentemente en la búsqueda de nuevos horizontes para establecer sus operaciones buscando más y mejores beneficios. Pero resulta insuficiente observar de manera superficial la crisis venezolana sin llevar a cabo una revisión exhaustiva de los principales indicadores macroeconómicos que permitan determinar de manera exacta los riesgos económicos actuales a los que se exponen las empresas, así como los principales enfoques teóricos que se han generado en cuanto a la selección de mercados internacionales, todo esto con la finalidad de vislumbrar el contexto económico actual venezolano y

¹² Amador, Z. (2019) La crisis económica de Venezuela muta (para mal) con Maduro. Documento en línea. Disponible en: <https://alnavio.es/noticia/19259/actualidad/la-crisis-economica-en-venezuela-muta-para-mal-con-maduro.html>

su atractivo como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales.

En función de los argumentos expuestos, se pretende a partir de esta investigación dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Es Venezuela un país atractivo económicamente como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales? Planteando además las siguientes subpreguntas: ¿Cuáles son los enfoques teóricos para la selección de mercados internacionales? ¿Cuáles son las características de la situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos en el período 2013-2019? ¿Cuáles son los elementos que describen el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales? Las anteriores interrogantes permiten formular los siguientes objetivos de investigación.

Objetivo General

Analizar el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales

Objetivos Específicos

1. Identificar enfoques teóricos para la selección de mercados internacionales.
2. Caracterizar la situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos desde el año 2013 al 2019.
3. Describir el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales.

Una vez formulados los objetivos de la investigación, se puede establecer que llevarla a cabo se justifica desde el punto de vista metodológico ya que contribuye a trazar una hoja de ruta válida para el diseño y ejecución de nuevas investigaciones relacionadas con el área económica, más específicamente con las relaciones económicas internacionales y la internacionalización de las organizaciones, obteniendo resultados de suma importancia en el contexto macroeconómico asociados a la realidad venezolana de los últimos años, pudiendo servir todo ello como referencia para otros investigadores. Lo mismo aplica desde el punto de vista práctico, ya que los resultados obtenidos en cuanto a la realidad económica del país y los principales enfoques teóricos pueden servir de base para minimizar la incertidumbre de empresarios internacionales con la finalidad de mejorar el proceso de toma de decisiones y sus resultados, en relación con una posible elección de Venezuela u otros países como destinos para sus inversiones. Desde la perspectiva teórica, si bien este trabajo se basa en enfoques teóricos ya elaborados sobre la selección de mercados internacionales, se generan nuevos conocimientos relacionados con su aplicabilidad específica en el contexto venezolano en función de los datos a los que efectivamente se tuvo acceso, resumiendo además el comportamiento de los diferentes indicadores macroeconómicos en el período de tiempo seleccionado, lo cual a su vez permite describir de manera precisa la crítica situación en que se encuentra sumida la nación venezolana.

Ahora bien, la investigación ameritó el establecimiento de un soporte teórico de suma relevancia a través de los tres capítulos que lo conforman, cada uno relacionado con su correspondiente objetivo específico, iniciando el recorrido a través de la explicación del proceso de internacionalización empresarial, la selección de los mercados internacionales y los principales enfoques teóricos consultados para tomar esa decisión de manera efectiva, haciendo énfasis en la perspectiva económica; por otro lado, se continúa

exponiendo todo lo relacionado con la economía como ciencia social y la macroeconomía como una de sus ramas, explicando las formas como se miden la actividad económica, la inflación, el desempleo, el tipo de cambio y un conjunto de indicadores adicionales como el riesgo país o el índice de libertad económica. Finalmente, se describe todo lo relacionado con el comercio internacional y la inversión extranjera directa como una de sus formas principales, aunado al hecho de reflejar algunas influencias que se ejercen sobre éstos, tales como la intervención de los gobiernos o la ideología política como elementos principales.

En cuanto a la perspectiva metodológica, esta investigación se asume desde el paradigma positivista, con un enfoque cuantitativo, ya que plantea un problema de estudio conciso, revisando lo que se ha estudiado anteriormente en cuanto a éste, recopilando un fundamento teórico que servirá de guía para el desarrollo de la misma y recolectando datos que permitirán comprobar algunas afirmaciones con base en el análisis numérico y estadístico. Hernández, Fernández y Baptista¹³ establecen que el proceso cuantitativo parte de una idea que se delimita, derivándose objetivos y preguntas de investigación, revisando literatura para construir una perspectiva teórica. Además se determinan variables, se desarrolla un plan para registrarlas o medirlas y analizan los resultados para llegar a una serie de conclusiones.

Esta investigación es de nivel analítico, ya que de acuerdo a lo establecido por Hurtado¹⁴, es la que trata de comprender las situaciones en función de las relaciones de los elementos que la conforman, intentando descubrir los elementos que componen la totalidad y el conjunto de interrelaciones que dan como resultado su integración. La investigación

¹³ Hernández, R.; Fernández, C.; Baptista, P. (2006). Metodología de la Investigación. México. Mc Graw Hill Interamericana.

¹⁴ Hurtado, J. (2008) El Proyecto de Investigación. Comprensión Holística de la Metodología y la Investigación. Caracas. Quirón Ediciones.

analítica permite la identificación de aspectos ocultos a los que no pudiera llegarse con una mera descripción y más que descomponer consiste en identificar y reorganizar los elementos de un evento con base en patrones de relación con la finalidad de llegar a una comprensión más profunda del mismo, descubriendo nuevos significados en función de su nueva organización.

Esta investigación es de diseño bibliográfico, que de acuerdo a Tamayo¹⁵, se refiere a la utilización de datos secundarios, es decir, los que han sido elaborados y procesados de acuerdo a unos fines iniciales. Palella y Martins¹⁶ afirman que este diseño se apoya en la revisión sistemática y profunda de material documental de cualquier tipo, el análisis de fenómenos y la correlación entre dos o más variables, por lo que se recolectan, seleccionan y analizan documentos para presentar resultados coherentes. En ese sentido, este trabajo se basará en datos que fueron recolectados tomando como fuentes el Banco Central de Venezuela, el Instituto Nacional de Estadística, el Fondo Monetario Internacional, sitios web especializados como statista.com y datosmacro.expansion.com, la Fundación Heritage, el Banco Mundial, la Universidad Católica Andrés Bello y la Confederación de Industriales de Venezuela (CONINDUSTRIA).

De esta manera, el presente trabajo se encuentra estructurado como sigue: El Capítulo I contiene todo lo relacionado con los principales enfoques teóricos tomados en cuenta para la selección de mercados internacionales, el Capítulo II trata la situación de Venezuela desde sus principales indicadores macroeconómicos con alusión a los años 2013 al 2019, para finalmente en el Capítulo III exponer todos los aspectos relacionados con el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte

¹⁵ Tamayo, M. (2011). El proceso de la investigación científica. México D.F. Editorial Limusa.

¹⁶ Palella, S. y Martins, F. (2012) Metodología de la Investigación Cuantitativa. Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

de empresas internacionales, reflejando finalmente las conclusiones y recomendaciones obtenidas a partir del desarrollo de esta investigación.

CAPITULO I

ENFOQUES TEÓRICOS PARA LA SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

En este primer capítulo se explicará de manera detallada la secuencia de actividades necesarias para materializar el logro del primer objetivo específico planteado en esta investigación, el cual consistió en identificar los principales enfoques teóricos para la selección de mercados internacionales, de manera que sean tomados en cuenta más adelante a los fines de analizar el atractivo económico de Venezuela como un mercado potencial para la inversión extranjera. En ese sentido, en primer lugar se tratará el marco referencial, ya que según Bernal¹⁷ toda investigación debe llevarse a cabo dentro de un conocimiento previo, queriendo decir que la investigación debe ubicarse dentro de una teoría, un enfoque o una escuela, explicando la concepción de persona que se enmarcará para delimitar de manera adecuada los conceptos más importantes para el trabajo.

De igual manera, Méndez¹⁸ establece que tanto la observación, como la descripción y la explicación de la realidad que representa el objeto de la investigación, deben ubicarse en un conjunto de lineamientos teóricos, lo cual amerita necesariamente la identificación de un marco referencial que tenga como base el conocimiento científico, por lo que, al tomar en cuenta el conocimiento previamente elaborado, las investigaciones pasan a formar parte de la estructura teórica existente.

¹⁷ Bernal, C. (2010) Metodología de la Investigación. Bogotá. Pearson Educación.

¹⁸ Méndez, C. (2013) Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. México D.F. Limusa.

Antecedentes

Tamayo¹⁹ explica que todo hecho previo a la formulación del problema que pueda servir para aclararlo, juzgarlo e interpretarlo, representa los antecedentes de la investigación. A través de éstos se persigue entonces llevar a cabo una síntesis conceptual de las investigaciones o trabajos realizados sobre el problema planteado, con la finalidad de establecer enfoques metodológicos, indicar algunas conclusiones relacionadas e incluso aprovechar las teorías existentes sobre el tema específico de estudio. En este sentido, Arias²⁰ citado por Tamayo afirma que:

Un dato aislado frecuentemente es infructuoso. Una vez detectado el problema a investigar es necesario revisar los escritos sobre el tema, o sobre otros ligados a él, lo cual puede ampliar el panorama o afirmar las dudas respecto a los antecedentes. Después de consultarlos es conveniente hacer un resumen de los datos recolectados a fin de tenerlos al alcance cuando sea necesario. Si no se resumen se corre el riesgo de olvidar lo aportado por cada autor, si no se consulta la obra de otros investigadores se corre el riesgo de repetir investigaciones o buscar soluciones ya encontradas.²¹

Por su parte, Hurtado²² asevera que los antecedentes son el conjunto de investigaciones anteriores en torno a la temática de estudio que permitan dar respuesta a interrogantes como: qué se ha investigado, quiénes hicieron el estudio, muestra, contexto y conclusiones. Si bien las investigaciones internacionales según la autora no podrían utilizarse como evidencia de lo que se podría encontrar debido a que se llevaron a cabo en otro contexto, son de suma importancia ya que permiten al investigador obtener ideas sobre las maneras como puede abordar el tema, así como posibles enfoques

¹⁹ Tamayo, M. (2011). El proceso de la investigación científica. México D.F. Editorial Limusa.

²⁰ Arias, F. (1991) Introducción a la técnica de investigación en ciencias de la administración y el comportamiento. Ediciones Trillas.

²¹ Arias, F. (1991) Introducción a la técnica de investigación en ciencias de la administración y el comportamiento. Ediciones Trillas. P.47

²² Hurtado, J. (1998) Metodología de la Investigación Holística. Fundación Sypal. Caracas.

metodológicos o servir de guía hacia la bibliografía que pueda servir también como referencia. De esta manera puede evidenciarse que los antecedentes constituyen un elemento trascendental para cualquier investigación como parte del marco referencial, por lo que en primera instancia se detallan aquellos que se relacionan con el presente trabajo a nivel internacional:

Berbel, Ramón y Vásquez²³ en su investigación denominada “La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial” pudieron evidenciar que cada vez más las empresas se encuentran en la permanente búsqueda e ingreso a nuevos mercados, debido al incremento de la competitividad de los mercados locales así como la aparición de una visión global del mundo más fortalecida. Debido a ello, presentaron una herramienta que permite identificar el potencial de los posibles países destino, considerando un conjunto de factores como su estabilidad económica, el riesgo país o el riesgo comercial, obteniendo resultados basados en la Secretaría de Turismo de España, pero fácilmente extrapolables a diferentes países para que empresas de diversa naturaleza puedan aplicar una metodología práctica para buscar y seleccionar nuevos mercados para lograr su internacionalización.

Dicho trabajo es de suma relevancia ya que genera múltiples aportes para la presente investigación, desde una amplia revisión de la literatura relacionada con la temática, hasta una metodología propia de selección de mercados internacionales basada en tres fases, teniendo cada una de ellas diferentes tipos de indicadores. Se pudo observar además que los trabajos y referentes teóricos que destacan los autores coinciden en afirmar que los diferentes métodos e indicadores de selección de mercados internacionales tienen coincidencias importantes a pesar de que utilizan terminología distinta.

²³ Berbel, J.; Ramón, M. y Vásquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33.

Gran parte de los investigadores han enfatizado la importancia del conocimiento del contexto económico, político, cultural, demográfico y legal del mercado que se va a evaluar, así como la información asociada a las condiciones de entrada al mismo y su estructura, como aspectos a tener en cuenta al momento de su selección y más allá de eso al llevar a cabo una investigación en dicha temática.

Galván²⁴ a través de su trabajo de investigación que tuvo como título “La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas”, estableció una integración de la literatura asociada a procesos estratégicos, internacionalización de empresas y selección de mercados exteriores, profundizando de manera específica en la decisión de la selección de mercados. Es así como propuso una relación entre factores motivadores y las que denominó variables moderadoras, lo cual contribuyó con la ampliación del espectro teórico relacionado con la selección de mercados, permitiendo establecer un análisis desde la perspectiva netamente estratégica, posicionando la decisión asociada a dicha temática en el marco de los procesos de internacionalización de las empresas.

Este trabajo cuenta con múltiples relaciones con la presente investigación, tanto desde el punto de vista teórico como práctico, ya que en primer lugar lleva a cabo una revisión exhaustiva de la literatura relacionada que permite ampliar los conocimientos y modelos teóricos sobre la internacionalización y la selección de mercados exteriores, además de servir como referencia para otros investigadores y empresarios al establecer un marco de referencia para determinar cuál es el enfoque adecuado para la

²⁴ Galván, I. (2003) La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. Tesis Doctoral Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

selección de mercados tomando en cuenta las circunstancias globales que propone cada uno de ellos, incrementando la efectividad durante el proceso de internacionalización planificado.

En el ámbito nacional, Graterol y Sigala²⁵ llevaron a cabo una investigación denominada “Empresas de internacionalización acelerada: estudio de casos en Venezuela”, que tuvo como objetivo describir las características y capacidades de empresas venezolanas del tipo International New Ventures, para luego ser clasificadas y llevar a cabo una valoración de las cualidades de sus fundadores. A partir de una metodología centrada en el estudio de seis casos de empresas de producción y servicios, pudieron descubrir que las empresas de ese tipo en Venezuela poseen características parecidas a las que efectivamente describe la literatura, aunque con algunos elementos que las diferencian asociadas al hecho de que persiguen permanecer en el anonimato y pasar desapercibidas el mayor tiempo posible, esto debido a la complejidad y la incertidumbre imperante en el contexto nacional producto de las medidas gubernamentales y la gran cantidad de controles que se han implementado en los últimos años.

Este trabajo permite establecer elementos importantes en relación con las decisiones que toman las empresas al momento de diseñar e implementar un proceso de internacionalización y aquellos factores que lo impulsan tales como el compromiso, la constancia y la proactividad de sus fundadores, así como el conjunto de obstáculos que pueden presentarse como las escasas políticas gubernamentales que incentivan a la empresa venezolana, que inclusive, en vez de ayudar, se encargan de multiplicar la cantidad de trabas que encarecen e imposibilitan la internacionalización a través de sus diferentes formas. Todo ello permitió a su vez apreciar, desde la perspectiva venezolana,

²⁵ Graterol, H. y Sigala, L. (2014) Empresas de internacionalización acelerada: estudios de casos en Venezuela. Revista Estudios Gerenciales. 30. 461-468.

cuáles son los principales factores que toman en cuenta las empresas para iniciar su desempeño en los mercados internacionales, que constituye el objeto de estudio de este primer capítulo de la investigación.

Bases teóricas y aspectos metodológicos

En este punto de la investigación corresponde dar a conocer las bases teóricas relacionadas con el evento de estudio del primer objetivo trazado, resaltando que éstas constituyen el soporte principal del estudio. De acuerdo a Pallela y Martins²⁶, en el marco teórico se amplía la descripción del problema planteado ya que permite llevar a cabo la integración de la teoría con la investigación así como establecer las debidas interrelaciones. En este sentido, los autores explican que esta parte de la investigación reviste una importancia fundamental ya que permite posicionar en un contexto de ideas y planteamientos el trabajo que se está desarrollando, destacando la relación que existe entre teoría, práctica, el proceso investigativo y el entorno para, finalmente, establecer el debido contraste entre éstos y los resultados obtenidos para generar conocimiento valioso en el ámbito científico.

Ahora bien, resulta importante destacar que este primer capítulo consistirá en establecer una revisión documental exhaustiva con la finalidad de identificar los principales factores para la selección de mercados internacionales desde la perspectiva de múltiples autores, por tal motivo, es preciso establecer simultáneamente los aspectos metodológicos tomados en cuenta para el cumplimiento del objetivo trazado, recordando que Pallela y Martins²⁷ destaca la metodología como una teoría de la investigación científica que desde el punto de vista semántico significa el tratado del método, aunque

²⁶ Pallela, S. y Martins, F. (2012) Metodología de la Investigación Cuantitativa. Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

²⁷ Ibídem

en términos más específicos la definen como una guía procedimental que surge producto de la reflexión y proporciona pautas lógicas generales con la finalidad de desarrollar y coordinar operaciones dirigidas a conseguir el logro de objetivos intelectuales o materiales de la manera más efectiva posible. En ese sentido, Hurtado afirma que la revisión documental como técnica es un proceso que engloba la “ubicación, recopilación, selección, revisión, análisis, extracción y registro de información contenida en documentos”²⁸, por lo que puede ser empleada para diversos fines, añadiendo también lo siguiente:

Se utiliza para la construcción de la fundamentación noológica de la investigación y, en ese caso, la búsqueda de información está orientada a configurar un punto de partida teórico, conceptual, histórico, legal y contextual. Sin embargo, las técnicas de revisión documental también se utilizan como una vía para la recolección de datos durante una investigación de diseño documental o de fuente mixta, ya sea porque las unidades de estudio son documentos, o porque la información requerida para dar respuesta a la pregunta de investigación ya fue recolectada por otras personas y se encuentra consignada en archivos, registros o cualquier otro tipo de documento.²⁹

Si bien los documentos que normalmente se consultan suelen ser clasificados de múltiples maneras, particularmente para este apartado de la investigación se emplearán los que la autora llama documentos de consulta temática, cuyo contenido se encuentra asociado a diversas disciplinas y engloban teorías, conceptos, resultados de investigaciones, métodos, descripciones, etc., pero asociados de manera específica a los procesos de internacionalización y los factores para la selección de mercados internacionales, todo ello con la finalidad de escoger los más adecuados y pertinentes para su aplicación en el contexto venezolano más adelante en la investigación.

²⁸ Hurtado, J. (2010) Metodología de la investigación: guía para una comprensión holística de la ciencia. Quirón Ediciones. Caracas. p.851.

²⁹ *Ibíd*em p.851

El proceso de internacionalización de empresas

Desde la perspectiva de Araya³⁰, el proceso de internacionalización empresarial puede ser apreciado desde diferentes enfoques, siendo uno de los más importantes el estratégico, que lo concibe como el producto del diseño e implementación de un conjunto de estrategias que analizan los recursos y capacidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas del entorno. En términos conceptuales, el autor establece que la internacionalización empresarial es un proceso en el que la empresa se integra a la realidad globalizadora, o lo que es lo mismo, la manera en que las empresas proyectan sus actividades, total o parcialmente, hacia el contexto internacional, ocasionando un flujo comercial, financiero y de conocimiento entre diferentes países.

El mismo autor hace referencia a Andersen³¹, quien define la internacionalización como el proceso de adaptación de modos de transacción de intercambio a mercados internacionales, lo cual expresa que se caracteriza por tener actividades muy dinámicas, que incluyen la selección de la estrategia y la modalidad de entrada a mercados internacionales, las cuales representan las decisiones fundamentales cuando se decide afrontar un proceso de estas características. Esta revisión bibliográfica inicial pretende dar respuesta a interrogantes que pudieran aparecer en los primeros pasos del proceso, tales como ¿por qué debe internacionalizarse la empresa?, ¿de qué manera puede llevarse a cabo el proceso?, o ¿hacia cuáles mercados acudir?, por lo cual puede iniciarse destacando la opinión de Canals³² citado por Araya, quien afirma que los objetivos que pueden trazarse los empresarios al

³⁰ Araya, A. (2009) El proceso de internacionalización de empresas. Revista TEC empresarial. 3,3. 18-25.

³¹ Andersen, O. (1993): "On the internationalization process of firms: a critical analysis", Journal of International Business Studies, second quarter, p. 209-231

³² Canals, J. (1994). La internacionalización de la empresa. Madrid: McGraw-Hill.

internacionalizar la empresa son: la apertura de nuevos mercados, obtención de costos de producción más bajos y el establecimiento de estructuras de producción y distribución mucho más efectivas.

Por su parte, Arteaga, García y Miranda³³ que fungirán también como referentes teóricos en este apartado de la investigación, establecen que en la actualidad existe una cada vez mayor tendencia hacia la globalización que ha ocasionado una irrupción de gran cantidad de empresas que se internacionalizan y persiguen el desempeño de sus operaciones en mercados distintos al de su país de origen, afirmando que para dar respuesta a las preguntas formuladas anteriormente, la literatura económica se basa en múltiples variables como el tipo de empresa, el contexto, el sector en el que se desenvuelve, los objetivos estratégicos, etc., jugando un papel determinante las competencias propias de la empresa, más aún cuando puedan transformarse en ventajas en los mercados a los que apunta a establecerse.

Es preciso enfocarse en primer lugar en la respuesta a la pregunta ¿por qué llevar a cabo el proceso de internacionalización? O lo que es lo mismo las razones para la internacionalización, esto desde la perspectiva de Arteaga, García y Miranda³⁴, quienes afirman que los directivos empresariales deben tomar decisiones estratégicas que les den la capacidad de dar respuesta a los retos provenientes de una cada vez mayor competencia internacional así como el aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas por mercados distintos al nacional, por lo que las razones para la internacionalización pueden variar de acuerdo a las características propias de las empresas.

³³ Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) La estrategia de internacionalización y la empresa. ICEX España Exportación e Inversiones.

³⁴ *Ibíd*em

En ese sentido, los autores señalan que la internacionalización de la empresa depende de múltiples factores, tales como la orientación y visión de sus directivos, las semejanzas de los contextos en los que opera la empresa, las posibilidades de potenciar las competencias que distinguen la organización así como los beneficios o economías que el proceso pueda generar. La mayoría de los autores coinciden en que las razones para llevar a cabo la internacionalización son muy diversas, pero existe un factor común en todos los casos, relacionado con la creciente competencia internacional en prácticamente la totalidad de los mercados, lo cual ha conllevado a las empresas al desarrollo de estrategias de crecimiento que sobrepasan las fronteras nacionales, persiguiendo la ubicación de localidades que disminuyan los costos. Muchas veces se cree que abordar el proceso de internacionalización implica un abandono del mercado nacional para enfocarse plenamente en el internacional, lo cual pareciera no ser cierto ya que en la mayoría de los casos las empresas no podrían operar en mercados internacionales sin una previa consolidación en el mercado nacional.

Hollensen y Arteaga³⁵ citados por Arteaga, García y Miranda, brindan una revisión de las principales razones o motivaciones que tienen las empresas para la internacionalización, clasificándolas en proactivas y reactivas. Las primeras son definidas por los autores como aquellos estímulos necesarios para intentar un cambio de estrategia de acuerdo a los intereses que pueda tener la empresa para aprovechar sus competencias particulares o las opciones del mercado. Por otra parte, las motivaciones reactivas son aquellas que señalan que la empresa está comportándose de acuerdo a algún tipo de amenazas o presiones en el mercado nacional o internacional, ajustándose progresivamente a las mismas a partir de un cambio en sus

³⁵ Hollensen, S. y Arteaga, J. (2010) Estrategias de marketing internacional. Pearson Educación. Madrid.

actividades. En el cuadro N° 1, los autores proporcionan algunos ejemplos de las motivaciones que tienen las empresas para internacionalizarse.

Cuadro N° 1 Principales motivaciones para la internacionalización empresarial.

Motivaciones Proactivas	Motivaciones Reactivas
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de beneficios y crecimiento. • Afán directivo. • Competencia tecnológica / producto exclusivo. • Oportunidades en el mercado extranjero / información del mercado. • Economías de escala. • Ventajas fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presiones competitivas. • Mercado nacional pequeño y saturado. • Exceso de producción / capacidad. • Pedidos extranjeros no solicitados. • Ampliación de ventas de productos estacionales. • Proximidad a clientes internacionales / distancia psicológica.

Fuente: Hollensen y Arteaga³⁶ citado por Arteaga, García y Miranda.

Arteaga, García y Miranda³⁷ afirman que la internacionalización ha constituido en los últimos años un objeto de estudio importante en el ámbito investigativo, por lo que ya se puede hablar de un conjunto de perspectivas teóricas sobre dicho proceso. En ese sentido, establecen que la internacionalización no solamente se basa en la exportación de bienes, sino también en otras modalidades como la inversión en el exterior para la producción o venta de bienes, lo cual significa avanzar unos pasos más allá de la exportación. Es así como las empresas integran en su cadena de valor

³⁶ Hollensen, S. y Arteaga, J. (2010) Estrategias de marketing internacional. Pearson Educación. Madrid.

³⁷ Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) La estrategia de internacionalización y la empresa. ICEX España Exportación e Inversiones.

las actividades en las que logra agregar más valor que costos, es decir, aquellas que generan valor añadido, por lo que, de acuerdo a la teoría de la internacionalización, si esas actividades que la empresa persigue integrar se encuentran en otro país, ésta se internacionalizará, pudiendo lograr costos más bajos a partir de su instalación en el exterior. Desde dicha teoría, existen cuatro categorías que agrupan los factores que influyen en la internacionalización empresarial: “el tipo de industria, la región de implantación, las relaciones internacionales del país y las capacidades de la empresa para abordarla”³⁸.

Ahora bien, los mismos autores señalan otro enfoque, denominado ecléctico por Dunning³⁹, en el que el punto fundamental radica en contar con algún tipo de ventaja competitiva que pueda ser reproducida en el exterior, lo cual conlleva a dos opciones: explotarla directamente a través de la internacionalización de la empresa o cederla a otras empresas a partir de un contrato de licencia, por ejemplo. Ambos enfoques se han visto limitados en los últimos años debido a la aceleración del proceso globalizador y la generalización de las tecnologías de la información, surgiendo otros enfoques como el de la estrategia de internacionalización simultánea, formulado por Buzzell, Quelch y Barlett⁴⁰, quienes afirman que en mercados nacionales que se parecen cada vez más entre sí, puede tomarse la decisión de atacarse varios a la vez, lo cual generaría un impulso considerable para el proceso desde el inicio.

³⁸ Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) La estrategia de internacionalización y la empresa. ICEX España Exportación e Inversiones. P.118.

³⁹ Dunning, J. (1981) International Production and the Multinational Enterprise. Allen and Unwin. Londres.

⁴⁰ Buzzell, R.; Quelch, J. y Barlett, C. (1995) Global marketing management. Cases and readings. Adisson Wesley. Reading.

De manera concreta, Araya⁴¹ señala que efectivamente existen múltiples teorías que abordan el proceso de internacionalización y los factores que lo determinan, centrándose bien sea en uno o varios aspectos del fenómeno, a excepción del enfoque ecléctico de Duning que generó una visión general basada en el conjunto de aportes previos de otros autores. Es así como el autor clasifica el conjunto de teorías en siete bloques de corrientes doctrinales, como sigue:

1. La teoría clásica, formulada por Ohlin en 1933 cuyo aporte principal se basó en la importancia de las ventajas comparativas entre países.
2. La teoría del ciclo de vida del producto, formulada por Vernon en 1966, que analizó la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización.
3. El Modelo de Uppsala, que tuvo contribuciones de Johanson y Wiedersheim-Paul en 1975, Johanson y Vahlne entre 1977 y 1990 así como de Olson y Wiedersheim-Paul en 1978, quienes se enfocaron en el estudio del proceso de internacionalización de las empresas.
4. El paradigma de Porter de 1980, que analizó las ventajas de localización en el país de origen.
5. La teoría estratégica de Barlett y Ghoshal de 1987, que analiza también la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización.
6. La teoría de la internacionalización de Buckley y Casson de 1976, centrada en la aplicación del enfoque de los costos de transacción al modo de internacionalización de la empresa.

⁴¹ Araya, A. (2009) El proceso de internacionalización de empresas. Revista TEC empresarial. 3,3. 18-25.

7. El paradigma de Dunning de 1979, que clasifica los factores de internacionalización en ventajas de propiedad y de localización.

En este orden de ideas, Arteaga, García y Miranda⁴² explican que uno de los enfoques más importantes del proceso de internacionalización en las últimas décadas fue el de la Escuela de Uppsala, dirigido por investigadores suecos como Johanson y Wiedersheim Paul en 1975 o Johanson y Vahlne en 1977, llevándoles a desarrollar un modelo de la elección del mercado que hace la organización y de la manera de ingresar cuando decide acudir a otros países. Habiendo observado los patrones de internacionalización llevados a cabo por empresas suecas, los investigadores se dieron cuenta que las empresas progresivamente iniciaban operaciones internacionales en mercados muy cercanos, alejándose de manera paulatina hacia otros más alejados. También apreciaron que las empresas ingresaban a los nuevos mercados por medio de las exportaciones, siendo muy poco frecuente que lo llevaran a cabo a través del establecimiento de filiales o estructuras productivas propias, las cuales se creaban después de varios años establecidos a través de la exportación.

Es así como Johanson y Wiedersheim Paul formulan las cuatro maneras distintas de ingresar a un mercado internacional que representan a su vez las fases sucesivas de participación internacional: “Fase 1: No hay actividades regulares de exportación (exportaciones esporádicas), Fase 2: exportación utilizando representantes independientes (modos de exportación), Fase 3: Creación de una filial de ventas en el extranjero, Fase 4: unidades manufactureras/productivas en el extranjero”⁴³. Ahora bien, señalan el concepto de compromiso con el mercado, el cual estaba compuesto por dos

⁴² Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) La estrategia de internacionalización y la empresa. ICEX España Exportación e Inversiones.

⁴³ *Ibíd*em p.122.

factores: la cantidad de recursos comprometidos, que se puede medir de acuerdo a la magnitud de la inversión en el mercado y, el grado de compromiso, que se refiere a la dificultad de encontrar una aplicación alternativa para los recursos y trasladarlos a la misma.

Es importante atizar que, de acuerdo a Arteaga, García y Miranda⁴⁴, cuando una empresa toma la decisión de acudir a otras latitudes para operar, resulta trascendental un conocimiento tanto general como específico del mercado, asumiendo que el primero se obtiene gracias a la experiencia en éste y el segundo puede transferirse de un país a otro, ratificando que el conocimiento es una dimensión de los recursos humanos, por lo que cuando mayores y mejores sean los conocimientos sobre el mercado, los recursos tendrán mayor valor y mayor compromiso con el mismo. Ahora bien, los autores hacen referencia a enfoques más actuales luego de explicar el enfoque de Uppsala, afirmando que:

Este planteamiento clásico de la Escuela de Uppsala que pone el énfasis en la progresividad de la internacionalización y marca claramente distintas etapas se ha visto muy superado en la actualidad. Como se ha afirmado, la globalización impone muchas veces una estrategia de internacionalización también global y rápida (enfoque de Oviatt y McDougall, 1994). Al mismo tiempo, la pertenencia de las empresas a redes suele acelerar notablemente la internacionalización (enfoque de Reicherl, Johanson y Mattson, 1988). Asimismo, el perfil internacional de muchos empresarios directivos actuales puede contribuir, y lo hace a menudo, a acelerar la internacionalización (enfoque de Rasmussen, 2000). Y, finalmente, las empresas más innovadoras en productos, en procesos o en sistemas, desarrollan estrategias para una implantación internacional mucho más rápida saltándose muchas de las etapas (enfoque de Jolly, 1992).⁴⁵

⁴⁴ Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) La estrategia de internacionalización y la empresa. ICEX España Exportación e Inversiones.

⁴⁵ Ibídem p.123

Finalmente, los autores destacan que en el marco de la internacionalización de las empresas, particularmente en cuanto la exportación se refiere por ser la vía más común, rápida y fácil, uno de los aspectos más importantes que suele ser objeto de investigación es el de determinar las razones por las cuales unas empresas exportan más que otras, siendo una de las explicaciones la desigual percepción por parte de quienes las dirigen sobre las barreras, inconvenientes u obstáculos que se presentan al momento de exportar. Es así como no se puede definir un criterio homogéneo en cuanto a tipos, número e importancia de las barreras a la exportación, pero si se puede establecer una revisión de los puntos de vista sobre una serie de investigadores que se han dedicado a profundizar sobre el tema. Por ejemplo, los autores citan a Leonidou al definir las barreras a la exportación como todo aquel obstáculo de tipo actitudinal, operativo, estructural o cualquier otro impedimento que haga más difícil o limite la voluntad de la empresa de iniciar, desarrollar o mantener la actividad internacional, por lo que en general puede decirse que es cualquier elemento que impide, retrasa o disuade a la empresa de iniciar, mantener y aumentar la actividad exportadora.⁴⁶ Habiendo Arteaga, García y Miranda contrastado algunas investigaciones y opiniones sobre el tema, pudieron agrupar las barreras a la exportación en cuatro barreras específicas:

- Barreras de conocimiento: Que incluyen todas aquellas que tengan que ver con la falta de información de la empresa de aspectos básicos de la actividad exportadora como el desconocimiento de los mercados de destino, las oportunidades del producto en otros mercados, el desconocimiento de las ayudas a la exportación disponibles o el desconocimiento de los beneficios económicos y no económicos que podría generar la exportación.

⁴⁶ Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) La estrategia de internacionalización y la empresa. ICEX España Exportación e Inversiones.

- Barreras de recursos: son producto de la carencia de recursos financieros, productivos o de ayuda exterior como la falta de capacidad de producción de la empresa, la dificultad para financiar las exportaciones, la falta de recursos para la investigación de mercados, problemas con los medios de pago internacionales, falta de experiencia con los bancos locales o la falta de personal apropiado para planificar y afrontar la actividad exportadora.
- Barreras de procedimiento: Son aquellos originados del ejercicio propio de la actividad exportadora como la complejidad de la documentación asociada a las operaciones, las barreras culturales y lingüísticas, diferencias de costumbres en el uso del producto, dificultades logísticas, distribuidores inadecuados y las barreras comerciales que se dividen en barreras arancelarias y no arancelarias.
- Barreras exógenas: Proviene de la incertidumbre de los mercados internacionales y que no pueden ser controladas por la empresa ya que son causadas por otros participantes del mercado tales como los gobiernos o la competencia. Como parte de estas barreras se pueden encontrar los riesgos por la variación de los tipos de cambio o la inestabilidad política de los países de destino.

En cuanto al proceso de internacionalización empresarial, una vez que una empresa decide llevarlo a cabo, automáticamente debe preguntarse sobre la forma en que desea hacerlo, por lo que es importante explicar en este punto que existen seis formas básicas para ingresar a los mercados extranjeros cada una con ventajas y desventajas, esto según Hill⁴⁷:

- Exportaciones: Implica evitar los costos propios del establecimiento de operaciones de fabricación en otros países, es decir, se refiere a la

⁴⁷ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F.

fabricación de bienes en el país de origen y llevarlos hacia otros mercados.

- Proyectos “Llave en mano”: Muy comunes en la industria química, petrolera y farmacéutica, en los que empresas especializadas en diseño, construcción y arranque de plantas entregan cada detalle del proyecto a un cliente extranjero, incluyendo la capacitación del personal, recibiendo una planta lista para su funcionamiento una vez se complete el contrato.
- Licenciamiento: Ocurre cuando un licenciante le otorga los derechos de cierta propiedad intangible a otra entidad (licenciatario) durante un período de tiempo, por lo cual el licenciatario le otorga una regalía al licenciante.
- Franquiciamiento: Es similar al licenciamiento, aunque éste acostumbra a implicar compromisos a largo plazo. Es una forma especializada de licenciamiento en la que el franquiciatario no solamente comercializa propiedad intangible al franquiciante sino también exige el cumplimiento de un conjunto de reglas estrictas para llevar adelante el negocio, recibiendo un pago de regalías correspondiente a un porcentaje de los ingresos.
- Empresa conjunta o Joint Venture: se refiere al establecimiento de una empresa que sea propiedad colectiva de dos o más empresas independientes.
- Subsidiaria con propiedad absoluta: Implica el establecimiento de una empresa en otro país contando con la totalidad del capital, pudiendo llegar como una nueva operación en el país destino (empresa greenfield) o pudiendo adquirir una empresa ya establecida para promover sus productos o servicios.

Selección de mercados internacionales

Tal y como lo explican Daniels, Radebaugh y Sullivan⁴⁸, la ubicación resulta un elemento fundamental para garantizar el éxito de los negocios internacionales ya que el mundo ofrece infinidad de sitios, riesgos y oportunidades que deben ser debidamente evaluados mientras las empresas dirigen esfuerzos hacia la creación de valor a partir del incremento de sus ventas o adquisición de activos útiles. Por tal motivo, la selección de mercados internacionales representa un papel preponderante al momento de tomar las decisiones relacionadas con la ubicación de las ventas, la producción o los servicios administrativos, con la secuencia para ingresar a otros países o con los recursos y esfuerzos que se requieren para ello y para mantenerse en el tiempo desempeñando sus operaciones internacionales, destacando también que:

La flexibilidad en las ubicaciones es importante porque las condiciones del país y de la competencia cambian. Una empresa necesita responder a nuevas oportunidades y retirarse de las menos rentables. Para elegir ubicaciones de operación no hay ninguna teoría única que se adapte a todos los casos porque las líneas de producto, posiciones competitivas, recursos y estrategias, hacen que cada empresa sea única, situación que, a su vez, será mejor utilizada en algunos países que otros. Además, contratar al personal adecuado para analizar las diferencias de país e implementar las operaciones de la empresa es fundamental. Gerentes altamente calificados a veces pueden compensar las deficiencias de ubicación y gerentes con baja capacidad a veces pueden causar mal desempeño en las mejores ubicaciones. Sin embargo, tener a gerentes capaces que sigan técnicas de localización eficientes resulta ser la mejor combinación posible.⁴⁹

En este orden de ideas, los autores aseveran que los gerentes emplean técnicas de exploración para identificar, comparar y evaluar países basándose

⁴⁸ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) Negocios Internacionales. Pearson Educación. México D.F.

⁴⁹ *Ibíd*em p.446.

en un conjunto de criterios e indicadores generales tanto de oportunidades como de riesgos, los cuales son los que constituyen el objeto de estudio específico de este capítulo de la investigación. Ahora bien, esa exploración se lleva a cabo para que los gerentes puedan revisar un abanico de países para ir descartándolos hasta seleccionar los más prometedores para la inversión. Para cada país seleccionado, contrastan información que se encuentre fácilmente a su alcance sin necesidad de ir al país propiamente, analizan los datos incluso con ayuda de asesores o personal experto, todo ello con la finalidad de comparar países en algunos rubros que pudieran condicionar de manera importante el éxito o el fracaso de su negocio en función de los recursos con que cuenten y los objetivos trazados.

Si bien la exploración es el paso inicial, seguidamente se lleva a cabo el denominado análisis detallado, en el que los gerentes delimitan las opiniones a los países que consideran más prometedores para contrastar la factibilidad o conveniencia de cada uno de ellos. Este parte podría incluir traslados hacia cada país para recopilar y analizar información mucho más específica o no haría falta en el caso de que se tenga clara la decisión de establecer operaciones en el destino seleccionado.

Por su parte, Berbel, Ramón y Vázquez⁵⁰ señalan que la selección de los mercados de interés constituye un hecho fundamental para las empresas que persiguen desempeñar sus operaciones en mercados internacionales, así como para los propios países, sus organismos oficiales y demás agentes comerciales que persigan evaluar el atractivo de los países destino para la exportación de bienes. La decisión relacionada con la selección de mercados internacionales requiere información sobre posibles destinos, cuya valoración va a condicionar, de una u otra manera, el logro de los objetivos establecidos.

⁵⁰ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33.

A partir de la revisión de la literatura sobre el tema se evidencia la existencia de innumerables trabajos asociados a la selección de mercados internacionales, desde varios enfoques no solamente desde la perspectiva económica, teniendo la mayoría algunas conclusiones semejantes, con diferencias importantes en los indicadores considerados y en su ponderación. En general, la gran mayoría de los trabajos han coincidido en que se deben tomar en cuenta indicadores relacionados con factores económicos, políticos, sociales, culturales, legales, que hay que apreciar para establecer el atractivo potencial general de un mercado exterior, abriendo la posibilidad de establecer perspectivas específicas asociadas al atractivo económico, político o social para la inversión, según sea el caso. Siendo la literatura en este contexto sumamente amplia, se revisarán algunos enfoques que detallan fases en la selección de mercados, métodos e indicadores que deben emplearse para poder evaluar el atractivo de un mercado internacional.

El atractivo general de un país. Enfoque de Hill.

El primero de los enfoques a revisar es el de Hill⁵¹, quien explica que el atractivo general de un país como mercado potencial o destino de inversión de una empresa internacional se encuentra determinado por el equilibrio entre los beneficios, costos y riesgos de establecer negocios con esa nación, siendo los dos últimos mucho menores en aquellos países con democracias consolidadas, estabilidad política y económica, a diferencia de aquellas naciones menos desarrolladas con constantes problemas políticos. Pero no todo se trata de la situación actual de los países en los términos establecidos, el equilibrio entre los factores se complica ya que los potenciales beneficios a largo plazo no solamente dependen del desarrollo económico o estabilidad

⁵¹ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F.

política imperante, sino también de las perspectivas de crecimiento futuras, en ese sentido, el autor señala que:

El crecimiento económico se determina en función de un sistema de libre mercado y de la capacidad de crecimiento de un país (que puede ser mayor en los países menos desarrollados). Esto lleva a concluir que, en igualdad de circunstancias, el equilibrio entre beneficios, costos y riesgos es más favorable en naciones desarrolladas con estabilidad política, en naciones en desarrollo con sistemas de libre mercado y donde no haya aumentos radicales de las tasas de inflación ni de la deuda privada. Es de creer que las menos favorables son las naciones en desarrollo políticamente inestables con economías mixtas o planificadas, o en las naciones donde las burbujas financieras especulativas han producido un exceso de préstamos.⁵²

En relación con los beneficios monetarios de hacer negocios con un país a largo plazo, el autor afirma que éstos se determinan de acuerdo al tamaño del mercado, la riqueza actual de los consumidores del mercado, es decir su poder de compra, y de su riqueza futura probable. Si se toma en cuenta la cantidad de consumidores, existen mercados sumamente grandes como China o la India, pero poseen un bajo nivel de vida que limita el poder de compra, lo cual los clasifica como mercados pequeños si se toman en cuenta criterios económicos, por lo que las empresas deben ser conscientes de ese tipo de distinciones para analizar continuamente las expectativas sobre el país, en las cuales influye de manera importante tanto su sistema económico como el régimen de propiedad privada imperante. En relación con esta última afirmación el autor destaca que:

Los países con economías libres en los que se protegen los derechos de propiedad alcanzan mayores tasas de crecimiento que las economías centralizadas o aquellas en las que los derechos de propiedad no se protegen de manera adecuada. De ahí se deduce que el sistema económico, régimen de propiedad y tamaño del mercado de un país (por su población) constituyen buenos

⁵² Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F. p.77.

indicadores del potencial para hacer negocios ahí a largo plazo. Por el contrario, los países donde no se respetan los derechos de propiedad y prolifera la corrupción tienen menores niveles de crecimiento económico. Sin embargo, es necesario tener cuidado de no generalizar demasiado en este tema, porque tanto China como la India han logrado altos índices de crecimiento a pesar de tener regímenes relativamente débiles en relación con los derechos de propiedad y elevados niveles de corrupción. En ambas naciones, el cambio hacia el sistema de economía de mercado ha generado grandes ganancias a pesar de la debilidad de los derechos de propiedad y la endémica corrupción.⁵³

En cuanto a los costos de hacer negocios con un país específico, según el mismo autor son determinados predominantemente por una serie de factores políticos, económicos y legales. Los costos debido a factores políticos se incrementan si es necesario pagar o sobornar a aquellos que ostentan el poder político para que otorguen la autorización correspondiente para el comercio, lo cual es mucho más común en Estados totalitarios cerrados que en democracias abiertas, acarreando tanto consecuencias legales como morales por una acción de ese tipo. En lo que tiene que ver con los factores económicos, es importante siempre tomar en cuenta la complejidad de la economía de una nación, ya que probablemente resulte más costoso establecer negocios con economías subdesarrolladas debido a las múltiples carencias reflejadas sobre todo en infraestructura y empresas de apoyo.

Por otra parte, en cuanto a los factores legales, podría resultar más costoso hacer negocios en un país con leyes y normas locales que establezcan criterios muy estrictos sobre la seguridad de los productos, la contaminación ambiental, etc., o por el contrario, podría ser ventajoso operar en un país sin leyes que regulen las prácticas empresariales. En países que no poseen sólidas bases en el derecho contractual comercial, las empresas internacionales no poseen los medios adecuados para dirimir disputas y en

⁵³ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F. p.75.

consecuencia afrontan pérdidas importantes por violación de contratos, violación de propiedad intelectual, problemas laborales, entre otros.

Finalmente, en relación con los riesgos Hill⁵⁴ asegura que al igual que los costos éstos están determinados por diversos factores políticos, económicos y legales, por lo que la clasificación de los riesgos es precisamente en función de su origen: riesgos políticos, riesgos económicos y riesgos legales, los cuales define de la siguiente manera:

Los riesgos políticos se definen como la probabilidad de que las fuerzas políticas provoquen cambios drásticos en el entorno comercial de un país, los cuales repercuten en las utilidades y los objetivos de una empresa privada. De esta manera, el riesgo político es mayor en países que atraviesan agitaciones y desórdenes sociales o en donde la idiosincrasia de la sociedad aumenta la posibilidad de trastornos sociales, como huelgas, manifestaciones, terrorismo y conflictos violentos. Es más probable que estos problemas se presenten en países con más de un grupo étnico, donde las ideologías rivales luchan por el control político, los errores administrativos generan una inflación elevada y reducen los niveles de vida o donde se producen luchas en las “líneas de falla” entre civilizaciones. Las agitaciones sociales pueden provocar cambios abruptos de gobierno y políticas públicas, o, en ciertos casos, prolongadas luchas civiles con secuelas económicas que afectarán las utilidades de las empresas.

Los riesgos económicos se definen como la probabilidad de que una mala administración genere en el entorno comercial cambios drásticos que dañen las utilidades y otros intereses de una empresa. Los riesgos económicos no son independientes de los políticos. La mala administración financiera da lugar a agitaciones sociales y por eso existen riesgos políticos. Sin embargo, vale la pena separar los riesgos económicos como categoría aparte, porque no siempre hay una relación directa entre mala administración financiera y desajustes sociales. Un indicador visible de esta mala administración es la tasa de inflación; otra es el monto de la deuda pública y privada del país.

En el aspecto legal, se presentan riesgos cuando el sistema legal de un país no ofrece la protección adecuada de los derechos de propiedad ni en el caso de que se incumplan los contratos. Cuando las defensas legales son débiles, es más probable que las empresas violen los contratos o se apropien ilegalmente de la

⁵⁴ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F.

propiedad intelectual, si piensan que así sirven mejor a sus intereses. De este modo, los riesgos legales se definen como la probabilidad de que un socio comercial rompa alevosamente un contrato o usurpe la propiedad intelectual. Cuando en un país se corren muchos riesgos legales, las compañías internacionales vacilan antes de firmar un contrato de largo plazo o un acuerdo de alianza estratégica con una entidad de ese país.⁵⁵

En síntesis, el autor establece que el atractivo de un país como destino de inversión depende de equilibrar la probabilidad de obtener beneficios a largo plazo por establecer negocios en el país junto con los posibles costos y riesgos. En ese sentido, los beneficios dependen del tamaño de mercado del país, si riqueza actual y sus perspectivas de crecimiento, los costos serán mayores si es necesario pagar a los políticos para poder ingresar en el mercado, si no hay infraestructura de apoyo, y los riesgos serán mayores si el país sufre inestabilidad política o está sometido a una mala administración financiera y a un sistema legal inadecuado, resumiendo todo ello a través del gráfico N° 1.

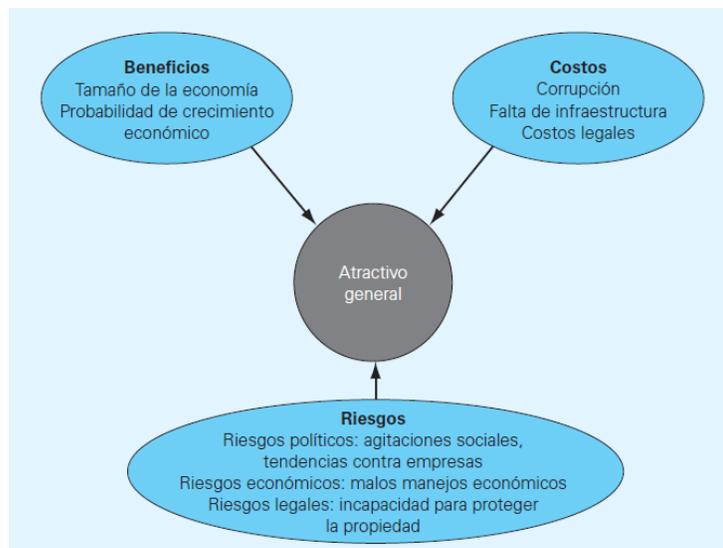


Gráfico N° 1 Atractivo general de un país. Fuente: Hill⁵⁶.

⁵⁵ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F. p.77

⁵⁶ Ibídem p.78

Enfoque de Evirgen, Bodur y Cavusgil

Berbel, Ramón y Vázquez⁵⁷ señala que la literatura relacionada con la selección de mercados coincide en dividir dicho proceso en tres fases específicas, la revisión preliminar, la identificación en profundidad y la selección final, esto citando a Sakara, Eckman y Hyllegard⁵⁸. La primera fase tiene que ver con la identificación de mercados potenciales como posibles candidatos para un posterior análisis exhaustivo, utilizando un conjunto de indicadores a nivel macro que permiten excluir aquellos mercados que no guardan relación con los objetivos de la empresa. En la segunda fase o de identificación, se evalúa el atractivo de la industria propiamente dicha y se lleva a cabo la estimación de costos e ingresos de una lista de países ya reducida a partir de la etapa anterior. Finalmente, la fase de decisión es la que permite determinar el mercado que mejor se ajusta tanto a los objetivos de la empresa como a los recursos disponibles por ésta, estableciendo además los autores algunas precisiones finales sobre las etapas en general:

En la primera de las etapas, valoración inicial o preliminar, los métodos tradicionalmente empleados tienen por objetivo establecer un ranking de países basado en el potencial y el atractivo del mercado de destino. Así, los mercados extranjeros se evalúan en función de uno o más criterios y se eligen aquellos de mayor puntuación. Estos criterios pueden incluir indicadores como la riqueza, el tamaño, el crecimiento, la competencia y la facilidad de acceso. En cuanto a los indicadores para la selección de mercados, se debe señalar que desde la década de los setenta comienzan a aparecer modelos que tratan de racionalizar el proceso de búsqueda de un nuevo mercado internacional mediante la propuesta de criterios para su selección. Se han emprendido algunos estudios que han tratado de integrar trabajos previos, en los que se sugieren conjuntos de criterios para la selección de mercados, como: el tamaño del mercado específico del producto y crecimiento, la disponibilidad y coste de los factores de producción,

⁵⁷ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. *Revista TEC Empresarial*. 6, 1. 21-33.

⁵⁸ Sakara, S.; Eckman, M. y Hyllegard, K. (2007) Market selection for international expansion: assessing opportunities in emerging markets. *International Market Review*. 24,2. 208-238.

el nivel de desarrollo económico y el entorno del país, la distancia psíquica, la competencia y conocimiento del mercado.⁵⁹

Es así como Berbel, Ramón y Vázquez⁶⁰ citan a Evirgen, Bodur y Cavusgil⁶¹, quienes llevaron adelante un trabajo en el que recopilaron los diferentes tipos de datos que los exportadores consideran importantes al momento de valorar y seleccionar mercados extranjeros. Si bien hasta ese momento se había generado multiplicidad de aportes teóricos, no existían trabajos empíricos preponderantes en el área tal y como el que desarrollaron los autores a partir de entrevistas a profundidad con ejecutivos y académicos especialistas en internacionalización, a partir de lo cual pudieron identificar una serie de indicadores que deben ser tomados en cuenta para cada una de las fases del proceso de selección y evaluación de mercados internacionales, los cuales pueden apreciarse en el cuadro N° 2.

Cuadro N° 2. Etapas e indicadores del proceso de evaluación y selección de mercados según el enfoque de Evirgen, Bodur y Cavusgil.

ETAPA	INDICADORES
VALORACIÓN PRELIMINAR	<ul style="list-style-type: none"> • Entorno demográfico • Entorno político • Entorno económico • Entorno socio-cultural
ANÁLISIS DEL POTENCIAL DE MERCADO DE LA INDUSTRIA	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones de entrada al mercado • Entorno legal • Demanda y características comportamentales • Distribución

⁵⁹ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33. P.23

⁶⁰ Ibídem

⁶¹ Evirgen, C.; Bodur, M. y Cavusgil, S. (1993) Information needs for exporters: An empirical study of Turkish Exporters. Marketing Intelligence and Planing. 11,2. 28-36.

ETAPA	INDICADORES
ANÁLISIS DEL POTENCIAL DE VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Investigación de mercados • Estructura financiera • Publicidad y promoción • Comunicación • Otros

Fuente: Evirgen, Bodur y Cavusgil citados por Berbel, Ramón y Vázquez⁶².

Los autores culminan señalando que a partir de la investigación realizada entre diversos sectores de la actividad exportadora, pudieron concluir que, en función de los indicadores descritos, se pueden ubicar como los más importantes la información sobre la estructura financiera del país de destino, así como aquellos asociados a la competencia y condiciones de entrada, siendo los menos valorados en entorno demográfico, sociocultural y la información relativa a las investigaciones de mercados, publicidad y promociones.

Enfoque de Wood y Robertson

Berbel, Ramón y Vázquez⁶³ también hacen referencia a otro estudio llevado a cabo por Wood y Robertson⁶⁴, quienes llevan a cabo una exhaustiva revisión teórica vinculada con los datos que consideran pueden llegar a ser útiles al momento de la evaluación de mercados internacionales; es así como identifican cerca de doscientos indicadores a través de entrevistas y grupos de

⁶² Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33.

⁶³ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33.

⁶⁴ Wood, V. y Robertson, K. (2000) Evaluating international markets: the importance of information by industry, by country of destination and by type of export transaction. International Marketing Review. 28,3. 291-312.

enfoque con personal de instituciones gubernamentales vinculadas con la exportación, aunque finalmente reducen la cantidad para intentar lograr una mayor operatividad. Los autores formulan entonces un fundamento teórico dividido en seis dimensiones, las cuales a su vez engloban cada una diversos indicadores, que pueden ser observados en el cuadro N° 3.

Cuadro N° 3. Etapas e indicadores del proceso de evaluación y selección de mercados según el enfoque de Wood y Robertson.

Dimensiones	Medida
Política	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad política presente y futura expresada por el grado de centralización del poder político y grado de representación y confianza de la gente en su gobierno. • Relaciones diplomáticas entre el gobierno extranjero y el nacional y su efecto sobre el comercio. • Políticas internas del gobierno extranjero, actitudes y acciones hacia la empresa privada.
Potencial del Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades para los exportadores debido a la demanda actual y futura de productos y servicios, y la capacidad del mercado para pagar por dichos productos o servicios. • Costos de adaptación asociados a los productos o servicios a exportar. • Competencia interna y externa del mercado.
Economía	<ul style="list-style-type: none"> • Situación actual de desarrollo del mercado medida por estándares de resultados económicos. • Fuerza del mercado en términos de la fabricación de productos y servicios. • Tendencia de consumo de productos en el mercado.
Cultura	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de unidad cultural e integración nacional y el grado de diferencias étnicas y culturales. • Diferencias culturales, distancia y similitudes entre el mercado de exportación y el nacional.
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Grado y naturaleza de la infraestructura de distribución física del mercado. • Grado y naturaleza de la infraestructura de comunicación del mercado. • Condiciones climatológicas y geográficas.

Dimensiones	Medida
Entorno legal	<ul style="list-style-type: none"> • Aranceles y tasas en el mercado. • Barreras no arancelarias. • Otras consideraciones legales, leyes que afecten la propiedad intelectual, requisitos para visa, etc.

Fuente: Wood y Robertson citados por Berbel, Ramón y Vázquez⁶⁵.

A partir del cuadro anterior, Berbel, Ramón y Vázquez⁶⁶ aseguran que las dimensiones e indicadores allí plasmados tienen coincidencias importantes con lo expresado normalmente en la literatura como factores esenciales al momento de seleccionar mercados y desarrollar estrategias internacionales, jerarquizando Wood y Robertson también las dimensiones en cuanto a su nivel de importancia. De esta manera el potencial de mercado y la información legal son consideradas por los autores como las de mayor relevancia y la cultura en el otro extremo de la clasificación, la cual se mantiene independientemente del mercado de destino o del tipo de negocio. Berbel, Ramón y Vázquez establecen algunas precisiones importantes sobre el ranking o clasificación de las dimensiones de Wood y Robertson de la siguiente manera:

Si se analiza con mayor detalle el *ranking* de indicadores de acuerdo con esta investigación, el potencial del mercado (como se ha señalado) es la dimensión que se considera más importante, ya que dentro de ella, específicamente, cobran importancia la información concerniente a la demanda del mercado y su capacidad para comprar un producto importado, el coste de adaptación del producto/servicio y la naturaleza del grado de competencia interna y externa. La segunda dimensión en el *ranking* se relaciona con las consideraciones legales: barreras arancelarias y no arancelarias, y leyes sobre agentes, protección de la propiedad intelectual, etc. La tercera dimensión es la política, con sus indicadores: estabilidad política, relaciones diplomáticas y políticas internas. La infraestructura del mercado, junto con la naturaleza y alcance de la distribución física y de la infraestructura de comunicación ocupa el cuarto puesto. La dimensión económica se encuentra en el

⁶⁵ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33.

⁶⁶ *Ibidem*

penúltimo puesto del *ranking*, con indicadores que incluyen tasas de crecimiento, tendencias de consumo, nivel de reservas de la moneda, educación, empleo de tecnologías modernas y riqueza en recursos naturales. Por último, la cultura es la dimensión menos valorada, entendida como las similitudes y diferencias de la cultura del país de destino con relación al nacional (aspectos demográficos, psicográficos, estilos de vida y valores).⁶⁷

Es preciso asegurar que Wood y Robertson⁶⁸ establecen algunas excepciones para la clasificación o el ranking de las dimensiones expuestas, destacando en primer lugar que en los mercados desarrollados la información asociada a infraestructura ocupa el quinto lugar en cuanto a relevancia y la dimensión económica el cuarto, aunque para los mercados en vías de desarrollo éstas invierten el orden ya que los aspectos relacionados con el transporte de los productos tienden a plantearse desde el análisis de las variables económicas. Por otra parte, para las empresas relacionadas con la fabricación de bienes de consumo, la información sobre infraestructura y cultura se encuentran tercera y cuarta en el ranking, ya que la parte cultural es mucho más importante que para los exportadores de bienes industriales o de servicios por la influencia que ejercen en los bienes de consumo.

Enfoque de Berbel, Ramón y Vázquez

Por otra parte, Berbel, Ramón y Vázquez⁶⁹ toman el enfoque de Evirgen, Bodur y Cavusgil como referencia para replantear el conjunto de indicadores que justificadamente servirían para contribuir con la selección de mercados internacionales, los cuales a su vez aparecen en los diferentes

⁶⁷ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33. P.25.

⁶⁸ Wood, V. y Robertson, K. (2000) Evaluating international markets: the importance of information by industry, by country of destination and by type of export transaction. International Marketing Review. 28,3. 291-312.

⁶⁹ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6,1. 21-33.

enfoques teóricos expuestos. En términos generales, los grupos, subgrupos e indicadores se muestran en el cuadro N° 4, iniciando con el denominado Atractivo de Mercado, el cual concentra los indicadores vinculados con las características económicas, sociales, políticas, que apuntan a si el país es lo suficientemente atractivo para que las empresas internacionales vayan hacia él bien sea a través de exportaciones o inversión directa, siendo allí donde surge entonces una subdivisión asociada a atractivo económico, político o social para la inversión. El segundo grupo es la llamada Fuerza Competidora, la cual engloba los indicadores que señalan la posición de las exportaciones en cada país así como las variables que reflejan algunas otras ventajas de las empresas en ese mercado específico.

Por último, los indicadores asociados a la Posición Inversora, son aquellos que reflejan la posición de las inversiones de las empresas en cada país y las posibles ventajas competitivas para las inversiones en el mercado destino, aunque los autores destacan que de este grupo es de los que se consigue la menor cantidad de información para su análisis, por lo que en algunos casos no podría ser tomada en cuenta.

Cuadro N° 4. Indicadores, grupos y subgrupos en el enfoque de Berbel, Ramón y Vázquez.

Grupo	Subgrupo	Indicadores
Atractivo de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño de mercado. • Crecimiento de mercado. • Riesgos comerciales y políticos. • Otros factores. • Posición del país. 	<ul style="list-style-type: none"> • PIB del país. • Población del país. • Cuota del país en importaciones mundiales. • Evolución del PIB del país. • Evolución de la cuota del país en importaciones mundiales. • Riesgo comercial del país. • Riesgo político del país. • Distancia geográfica al país.

Grupo	Subgrupo	Indicadores
Fuerza Competidora	<ul style="list-style-type: none"> • Contribución exportaciones • Otros factores • Posición del país 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota a las importaciones del país. • Evolución de la cuota a las importaciones. • Porcentaje de las exportaciones dirigidas al país. • Existencia de factores culturales comunes.
Posición Inversora	<ul style="list-style-type: none"> • Contribución inversiones. • Instrumentos. • Otros factores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota en el stock de inversiones del país. • Porcentaje de las inversiones exteriores dirigidas al país. • Pertenencia del país a la OCDE. • Existencia de factores culturales comunes.

Fuente: Berbel, Ramón y Vázquez⁷⁰ a partir de Evirgen, Bodur y Cavusgil.

Enfoque de Makino, Lau y Yeh

Como último enfoque teórico a revisar en la presente investigación, se tomará el desarrollado por Makino, Lau y Yeh⁷¹ citados por Galván⁷², quienes incorporan factores vinculados con la motivación y las capacidades de las empresas que quieren llevar a cabo la inversión extranjera directa en un país particular, a partir de dos perspectivas bien diferenciadas pero complementarias, la explotación y la búsqueda de recursos.

En relación con el punto de vista de la explotación de recursos, los autores establecen que la inversión extranjera directa es la transferencia de los recursos propiedad de la empresa traspasando las fronteras de su país de

⁷⁰ Berbel, J.; Ramón, M. y Vázquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. Revista TEC Empresarial. 6, 1. 21-33.

⁷¹ Makino, S., Lau, C. y Yeh, R. (2002) Asset exploitation versus asset seeking: implications for location choice of foreign direct investment from newly industrialized economies. Journal of International Business Studies. 33,3. 403-421.

⁷² Galván, I. (2003) La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. Tesis Doctoral Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

origen, ahora, si se aprecia desde la perspectiva de la búsqueda de recursos, la definen como un medio para lograr activos estratégicos que se encuentran disponibles en los diferentes países que figuren como destino de la inversión. En tal sentido, aseveran que las empresas toman el compromiso de invertir en países desarrollados no solo cuando poseen ventajas específicas que pueden ser explotadas en otros países sino que también se involucran en esos destinos cuando persiguen la búsqueda de recursos que tengan como base la tecnología o el desarrollo de habilidades para un mercado específico.

Los autores se centran en dos factores que consideran pueden influir en las decisiones de localización de la inversión extranjera directa o, lo que es lo mismo, la selección de mercados internacionales: las motivaciones de la empresa para llevar adelante inversiones en el exterior, es decir, las razones que impulsan a la empresa a invertir, y las capacidades de la empresa para asumir el compromiso de inversión, o los recursos y habilidades que posee la misma para invertir en otros mercados fuera de sus fronteras. En síntesis, Makino et al. citados por Galván, señalan que las empresas toman la decisión de ejecutar la inversión extranjera directa porque están motivadas para hacerlo y porque están seguras de contar con las capacidades para ello, por lo cual definen unas hipótesis generales previas al planteamiento del modelo, que se explican de la siguiente manera:

En primer lugar, las empresas de nuevas economías industrializadas estarán motivadas para invertir en países menos desarrollados, cuando los costes laborales de sus países de origen hagan que sus productos no sean competitivos en dichos mercados de destino. En segundo lugar, aquellas empresas que posean capacidades distintivas en productos intensivos en mano de obra en relación con las empresas de los países menos desarrollados también invertirán en dichos países. En tercer lugar, las empresas de nuevas economías industrializadas estarán motivadas por invertir en países desarrollados, cuando éstas necesiten algún componente tecnológico que sea necesario para competir en países desarrollados. Por último, aquellas empresas que tengan la capacidad de aprender o absorber dicha tecnología también

invertirán en países desarrollados con el fin de conseguir su objetivo.⁷³

Es así como los autores, una vez planteadas las hipótesis, establecen el modelo de selección de localizaciones afirmando que las motivaciones para llevar a cabo una inversión extranjera directa en un determinado país se encuentran condicionadas por algunos factores específicos del destino tales como la dotación natural, los bajos costos laborales, los recursos naturales, y la que llaman dotación creada, asociada a recursos estratégicos particulares.

Por otro lado, la motivación de las empresas para la inversión en otro país se resume en tres elementos básicos, la búsqueda de recursos laborales y la búsqueda de activos estratégicos, todo ello teniendo un peso importante en la decisión asociada a la selección del mercado destino. Finalmente, las capacidades de la empresa son resumidas por los autores en: producción intensiva en mano de obra, activos basados en tecnología y la experiencia previa en la búsqueda de tecnología, todos ellos contribuirán en mayor o menor medida a reforzar o debilitar la influencia de la motivación en la decisión de selección del mercado para la inversión extranjera directa. Los elementos del modelo planteado por Makino et al. se aprecian en detalle en el gráfico N° 2.

⁷³ Galván, I. (2003) La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. Tesis Doctoral Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. P.148

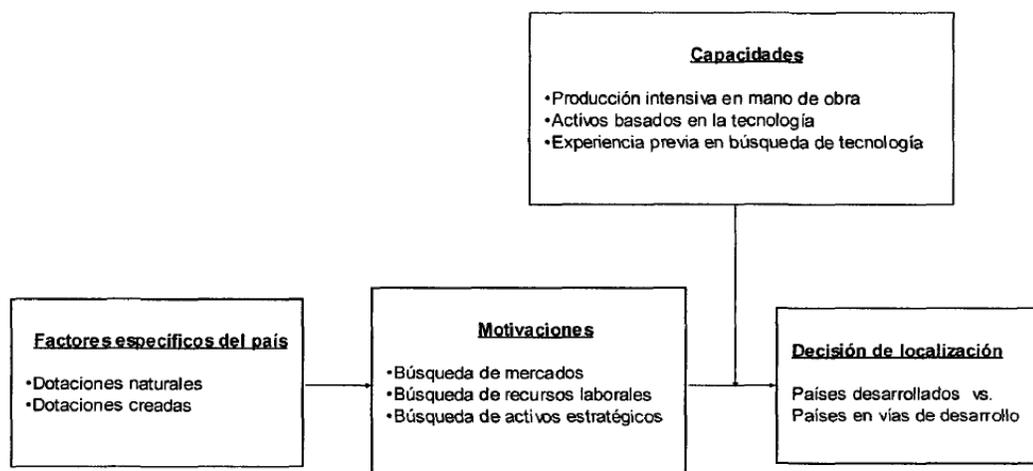


Gráfico N° 2. Modelo de selección de mercados internacionales propuesto por Makino et al.

En términos generales, Makino et al.⁷⁴ aseguran que las empresas que se desempeñan en economías industrializadas persiguen ubicar sus inversiones en países desarrollados cuando las razones para ello se basan en la búsqueda de activos estratégicos o de mercados, o en países en vías de desarrollo si su razón principal se encuentra constituida por la búsqueda de recursos laborales, por lo que la motivación de las empresas para establecer la inversión en un país está directamente vinculada con los elementos específicos de ese destino seleccionado. También consideran que la probabilidad de que las empresas inviertan en un país en concreto tiene que ver de manera preponderante con las capacidades propias de la organización, demostrando que las ventajas asociadas a tecnología y experiencia previa refuerzan la posibilidad de que la inversión se materialice en países desarrollados, siempre que la búsqueda de recursos estratégicos constituya la principal razón para ubicarse en mercados internacionales. Es así como Makino et al., citados por Galván, concluyen que:

⁷⁴ Makino, S., Lau, C. y Yeh, R. (2002) Asset exploitation versus asset seeking: implications for location choice of foreign direct investment from newly industrialized economies. *Journal of International Business Studies*. 33,3. 403-421.

La decisión de localización de la IDE está influenciada significativamente, por un lado, por las motivaciones que tenga la empresa para realizar inversiones directas en el exterior y, por otro lado, por las capacidades de la empresa, lo que implica que las ventajas de propiedad y de localización más que influir directamente, interactúan en la decisión de localización.⁷⁵

Una vez culminado el recorrido por diferentes enfoques teóricos que describen de manera detallada los factores a tener en cuenta para la selección de mercados internacionales, dando así cumplimiento al primer objetivo trazado, se tiene que la internacionalización de las empresas sin dudas puede ser visualizada como un elemento fundamental dentro de la planificación estratégica de las organizaciones y una opción a tener en cuenta para afrontar el proceso globalizador que se desarrolla en el mundo desde hace décadas producto de la disminución de las barreras al comercio y los grandes avances tecnológicos en innumerables áreas tales como el transporte, la industria y las telecomunicaciones.

Pero el hecho de emprender un proceso de internacionalización empresarial comprende intrínsecamente una serie de decisiones que deben llevarse a cabo, tal es el caso de la elección de la forma de entrada y del mercado exterior en el que se quiere ingresar, las cuales establecen las bases para el éxito o fracaso de las operaciones internacionales. Debido a su importancia fundamental, la selección de mercados exteriores se ha constituido como objeto de estudio para múltiples investigadores, quienes han pretendido establecer una serie de modelos o enfoques para permitir tomar la decisión de la mejor manera posible, pudiendo observar que en la mayoría de ellos existen coincidencias conceptuales en algunos puntos aunque se emplean diferentes términos específicos.

⁷⁵ Galván, I. (2003) La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. Tesis Doctoral Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. P.150.

La mayoría de los investigadores están de acuerdo en la importancia que reviste el conocimiento del contexto económico, político, social, cultural, legal y demográfico del país que se desea evaluar de forma preliminar, las condiciones de entrada, las barreras arancelarias y no arancelarias, la estructura del mercado, entre otros indicadores, son de vital importancia no sólo para las empresas que se trazan el objetivo de internacionalizarse, sino también para instituciones gubernamentales y demás organismos relacionados con la exportación o el comercio internacional, ya que les permite proporcionar información válida, precisa y de utilidad para contribuir efectivamente con la toma de decisiones relacionada con la selección del mercado internacional en el que se pretendan iniciar operaciones.

Fue necesario entonces llevar a cabo este recorrido para poder establecer en los siguientes capítulos de la investigación el enfoque o los factores a tomar en cuenta específicamente para Venezuela, de acuerdo a su realidad y el acceso a los datos válidos y confiables, los cuales permitirán describir la situación del país en relación con su atractivo económico como destino potencial de inversión por parte de empresas internacionales.

CAPITULO II

SITUACIÓN DE VENEZUELA A PARTIR DE SUS PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DESDE EL AÑO 2013 AL 2019

Habiendo vislumbrado el conjunto de factores que deben ser tomados en cuenta en la selección de mercados internacionales para la inversión, resulta necesario ahora establecer de manera clara la situación de Venezuela desde una perspectiva predominantemente económica, de manera que se pueda realizar posteriormente un contraste con el enfoque más adecuado de los descritos en el primer capítulo, de acuerdo con la cantidad de información existente o al que presente mejores prestaciones en relación con el contexto venezolano propiamente dicho. De esta manera se presenta el marco referencial relacionado con este segundo objetivo de la investigación.

Antecedentes

En el ámbito internacional, Corrales⁷⁶ a través de su investigación denominada “¿Cómo explicar la crisis económica en Venezuela?” describió de manera precisa la situación por la que atraviesa el país afirmando que la crisis económica puede ser considerada como la más estrepitosa en el mundo durante las últimas décadas, además de ilógica ya que nadie hubiese podido imaginar que uno de los países más ricos del planeta, con las primeras reservas de petróleo, hubiese podido caer en una tragedia de proporciones incluso humanitarias. Por otra parte el autor asevera que este tipo de situaciones pueden considerarse lógicas si se analizan en detalle las políticas

⁷⁶ Corrales, J. (2016) ¿Cómo explicar la crisis económica de Venezuela? Revista Tribuna de Asuntos Públicos. 30-34.

de los gobiernos de izquierda que se mantienen en el poder desde finales del siglo pasado, resumidas en la creación de un Estado expansivo y sin controles junto a un cada vez más reducido sector privado con excesivos controles. Es así como el autor asegura que dicha fórmula o relación Estado-empresas se había implementado en el pasado en otras partes del mundo con resultados nada alentadores, lo cual permitía inferir que Venezuela no sería la excepción y se iba a terminar destruyendo el país en todos los ámbitos, desde lo económico hasta lo social.

Dicha investigación permite establecer un primer acercamiento con la situación actual de Venezuela, caracterizada por una profunda crisis de múltiples dimensiones, lo cual es un elemento fundamental para poder contribuir con el logro del segundo objetivo de investigación, que tiene que ver con la caracterización de las condiciones o capacidades que tiene el país para generar el atractivo necesario en cuanto a la inversión extranjera se refiere, aunado al hecho de poder conocer de primera mano algunas de las causas que han desencadenado los últimos acontecimientos en el ámbito nacional como otro de los elementos importantes a ser tomado en cuenta durante el desarrollo de este trabajo.

Al tratarse de la situación venezolana, es posible encontrar mayor cantidad de investigaciones en el ámbito nacional. Tal es el caso del trabajo llevado a cabo por Santeliz y Contreras⁷⁷ denominado “La crisis del crecimiento económico venezolano: La inversión extranjera directa (IED) como parte de la solución”, que a partir de un estudio detallado del Producto Interno Bruto Per Cápita y de la productividad del trabajo pudieron determinar que la economía venezolana se encuentra inmersa en una de las llamadas

⁷⁷ Santeliz, A. y Contreras, J. (2016) La crisis del crecimiento económico venezolano: La inversión extranjera directa (IED) como parte de la solución. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura. 12,1. 11-46.

trampas de desarrollo, debido esencialmente a la baja rentabilidad del capital, atravesando además por un colapso económico que, de acuerdo a los autores, tiene su origen en la nacionalización del petróleo llevada a cabo en los años setenta, cuando se colocó en manos del Estado recursos de capital de grandes magnitudes que sobrepasaron su capacidad para administrarlos de manera efectiva. En ese sentido, con la finalidad de salir de la trampa del desarrollo, recomiendan altamente la obtención de niveles moderados de inflación así como el logro de un crecimiento sostenido del sector industrial en conjunto con la estabilidad cambiaria, lo cual generaría los primeros avances para conseguir una mejora importante de la economía nacional frente a los inversionistas internacionales.

Este trabajo presenta elementos importantes a ser tomados en cuenta en el sentido que identifica de manera clara la realidad económica venezolana pero además enfatiza la necesidad de incrementar de manera urgente y acelerada la productividad de la economía como punto de inicio para la recuperación de la misma, aunado al hecho de revisar eficientemente las políticas que permitan limitar la corrupción, la ineficiencia aduanera, la inseguridad personal así como aumentar la efectividad del gobierno y la capacidad de coordinación para lograr el desarrollo económico, la inclusión social y la mejora sustancial de la calidad de vida de los venezolanos.

Por otro lado, Kornblihtt y Dachevsky⁷⁸ en su investigación que tuvo como título “Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la guerra económica”, describen que, de acuerdo al gobierno venezolano, la crisis del país ha sido causada por una “guerra económica” en la que se enfrenta un gobierno popular contra monopolios extranjeros que pretenden desestabilizarlo para lograr la consolidación de un proyecto de carácter

⁷⁸ Kornblihtt, J. y Dachevsky, F. (2017) Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la guerra económica. Cuadernos del CENDES. 34,94. 1-30.

neoliberal, aunque para sus detractores los problemas que se viven han sido originados por el despilfarro corrupto y populista del gobierno en su objetivo de permanecer en el Poder. Es así como los autores persiguieron abordar de manera crítica esas afirmaciones identificando la transformación de la apropiación de la renta petrolera durante el gobierno denominado chavista, lo cual ha acarreado una influencia importante de la sobrevaluación sobre la mediación impositiva que ha sido impulsada a favor de los capitales tanto nacionales como extranjeros.

Esta investigación contiene explicaciones importantes sobre la situación económica e incluso política venezolana de los últimos años, lo cual permitirá establecer un panorama preciso en cuanto a las posiciones antagónicas que se vienen manifestando en el país, exacerbando una crisis política e institucional que se ha reflejado de manera directa en el ámbito económico, causando un colapso progresivo pero profundo que ha deteriorado las condiciones de vida de prácticamente todas las clases sociales, reflejadas en indicadores económicos nunca vistos para una nación con abundantes recursos y que no ha atravesado ni conflictos bélicos ni catástrofes naturales.

Bases Teóricas

La Economía

Desde el punto de vista de Mankiw⁷⁹ la palabra economía se origina del término griego oikonomos que hace referencia a aquel que administra un hogar, lo cual implica una característica muy particular ya que los hogares y la economía cuentan con muchos aspectos coincidentes, sobre todo en relación

⁷⁹ Mankiw, G. (2012) Microeconomía. México D.F. Cengage Learning.

con las decisiones que deben tomarse en cuanto a la asignación de los recursos entre sus diferentes miembros de acuerdo a sus habilidades o deseos. La sociedad en general tiene que tomar gran cantidad de decisiones asociadas a la elección de los trabajos que deben realizarse y quién los llevará adelante, así como la diversidad de bienes y servicios que deben producirse. La importancia de todo ello radica en que los recursos se caracterizan por ser escasos, es decir, son limitados, en consecuencia no se pueden producir todos los bienes o servicios que las personas quisieran tener, por lo que la sociedad es incapaz de otorgarle el máximo nivel de vida que aspira la totalidad de sus integrantes, es por ello que el autor apunta hacia la escasez de los recursos cuando define la economía de la siguiente manera:

La economía es el estudio de cómo la sociedad administra sus recursos escasos. En la mayoría de las sociedades los recursos no los asigna un dictador omnipotente, sino que se asignan por medio de las acciones conjuntas de millones de hogares y empresas. Es por esto que los economistas estudian la manera en que las personas toman sus decisiones, cuánto trabajan, qué compran, cuánto ahorran y en qué invierten sus ahorros. Los economistas también estudian la manera en que las personas se interrelacionan. Finalmente, los economistas también analizan las fuerzas y las tendencias que afectan a la economía en su conjunto, incluyendo el crecimiento del ingreso promedio, la porción de la población que no encuentra trabajo y la tasa a la que se incrementan los precios.⁸⁰

En este orden de ideas, Parkin⁸¹ asevera que todas las interrogantes que tienen que ver con la economía parten del principio de que las personas desean más de lo que tienen, sabiendo que lo que cada uno tiene o puede tener se encuentra limitado por un conjunto de factores tales como los precios, el tiempo o los ingresos propios, por lo que la gran mayoría de las personas posee deseos insatisfechos, que es la idea central del término escasez. Cuando quienes componen la sociedad se enfrentan a la escasez, o lo que es

⁸⁰ Mankiw, G. (2012) Microeconomía. México D.F. Cengage Learning. P.4.

⁸¹ Parkin, M. (2007) Macroeconomía. Pearson Educación. México D.F.

lo mismo a limitaciones en los recursos, se deben tomar decisiones sobre las alternativas que se tienen disponibles, pero éstas a su vez dependen de los incentivos a los que hay que enfrentarse, que no son otra cosa que la recompensa que motiva una acción o el castigo que por el contrario la desmotiva. Por ello el autor define la economía como aquella ciencia social que se encarga de estudiar las elecciones que toman los diferentes elementos que conforman la sociedad, llámese individuos, empresas o gobiernos para enfrentar la escasez, así como los incentivos que influyen y respaldan las elecciones tomadas.

Ahora bien, Samuelson y Nordhaus⁸² afirman que el estudio de la economía ha aumentado de manera importante durante los últimos años, abarcando gran variedad de tópicos que como disciplina estudia, tales como la forma en que se fijan los precios del trabajo, del capital y de la tierra así como la forma en que se emplean para asignar los recursos; la conducta de los mercados financieros y la forma en que asignan el capital al resto de actores que hacen vida en la economía; los cambios en el comportamiento del desempleo y de la producción que representan como tal el ciclo económico; los patrones del comercio internacional así como los efectos de las barreras al mismo; la distribución de la renta y las diferentes formas de contribuir para disminuir la pobreza sin afectar los resultados de la economía. En términos precisos, los autores definen la economía como “el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos”⁸³.

A partir de esa definición, Samuelson y Nordhaus aseveran que existen dos ideas fundamentales en la economía, el hecho de que los bienes sean

⁸² Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1997) Macroeconomía. Decimosexta Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

⁸³ *Ibíd*em p.4.

escasos y que la sociedad debe usarlos de manera eficiente, las cuales son las que en términos reales le proporcionan la importancia a la economía como ciencia social o disciplina. Ahora bien, como se ha visto desde diferentes perspectivas, los deseos de las personas son ilimitados, por lo que la economía debe garantizar que se obtenga el mayor provecho de los recursos, que por el contrario son limitados, lo cual apunta directamente al concepto de eficiencia, que quiere decir el empleo de los recursos de la mejor manera posible para satisfacer tanto las necesidades como los deseos de los individuos. Los autores señalan entonces que la economía produce de manera eficiente cuando no puede mejorar el bienestar económico de una persona sin empeorar el de otra, por lo que la importancia de la economía como disciplina radica en la necesidad de conocer exhaustivamente la realidad de la escasez y buscar los mejores mecanismos para organizar la sociedad de manera que emplee los recursos de la mejor manera posible.

Finalmente, Krugman, Wells y Graddy⁸⁴ establecen que la economía es la ciencia social que se encarga del estudio de la producción, distribución y el consumo de bienes y servicios, afirmando que tendrá éxito en la medida en que efectivamente pueda suministrarlos. Es importante mencionar que los autores señalan también que una economía como tal es un sistema para coordinar el conjunto de actividades productivas de la sociedad, haciendo énfasis en que podría caracterizarse por ser una economía de mercado, es decir, aquella en la que tanto la producción como el consumo surgen como resultado de decisiones descentralizadas que toman innumerables empresas e individuos, sin la existencia de una autoridad central que elija y ordene lo que hay que producir y a dónde enviarlo, por lo que cada productor producirá lo que considere que le otorgará mayor beneficio y cada consumidor comprará lo que considere de acuerdo a su propia decisión.

⁸⁴ Krugman, P.; Wells, R. y Graddy, K. (2013) Fundamentos de Economía. Barcelona. Editorial Reverté.

La contraparte de una economía de mercado según Krugman, Wells y Graddy⁸⁵ es la economía dirigida, en la que efectivamente existe una autoridad central que se encarga de decidir todo lo relacionado con la producción y el consumo, pudiendo citar varios ejemplos a lo largo de la historia asociados a regímenes políticos colectivistas tales como la Unión Soviética, que en la práctica no han arrojado buenos resultados, ya que en la mayoría de los casos los empresarios son incapaces de producir y los consumidores de encontrar los bienes que necesitan, todo lo contrario del desempeño demostrado por las economías de mercado, las cuales llegan a coordinar actividades de muy alta complejidad con la finalidad de garantizar a los consumidores todos los bienes y servicios que requieran.

La Macroeconomía

Así como contribuyen a explicar el concepto de economía, Samuelson y Nordhaus⁸⁶ describen las dos ramas que la constituyen, la macroeconomía y la microeconomía, las cuales convergen y constituyen lo que hoy en día se conoce como la economía moderna. En este apartado representa vital importancia explicar todo lo relacionado con la macroeconomía, que según los autores estudia el funcionamiento general de la economía, y su origen se remonta al año 1935 cuando John Maynard Keynes publicó su obra “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, cuando tanto Estados Unidos como Inglaterra se encontraban aun sintiendo los efectos de la llamada Gran Depresión de los años treinta, con una tasa de desempleo de más del veinticinco por ciento.

⁸⁵ Krugman, P.; Wells, R. y Graddy, K. (2013) Fundamentos de Economía. Barcelona. Editorial Reverté.

⁸⁶ Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1997) Macroeconomía. Decimosexta Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

La razón de ser de la obra de Keynes, de acuerdo a Samuelson y Nordhaus, radicó en el análisis de las causas del desempleo y de las recesiones económicas, la gestión del dinero por parte de los bancos centrales, los tipos de interés, la determinación de la inversión y en general las razones por las cuales algunos países llegan a ser prósperos y otros permanecen estancados. Todas estas ideas constituyen las raíces o ideas iniciales de la macroeconomía, las cuales en la actualidad continúan definiendo su radio de acción y su estudio en los diferentes países, junto con otras que se han incorporado en el transcurrir del tiempo.

Por otra parte, De Gregorio⁸⁷ establece que la macroeconomía puede definirse como el estudio de los agregados económicos, pudiendo con ella comprender de qué manera funciona la economía así como la obtención de recomendaciones para la política económica. El autor destaca que la macroeconomía siempre ha tenido estrechas relaciones con la política, desde el contexto en el que no es necesario hacer nada hasta situaciones en el que existan grandes desequilibrios, cuya corrección es fundamental a partir de medidas de política económica, aunque en cualquiera de los dos casos, resulta estrictamente necesario el entendimiento o la comprensión de la realidad que se vive, que en general corresponde a una de las razones de ser de la macroeconomía como disciplina. Su estudio además no resulta importante solo desde la perspectiva de la política económica de los países sino también desde el correcto funcionamiento de las empresas y de todas las actividades económicas en general, ya que la evolución del ambiente macroeconómico es un parámetro fundamental, a lo que el autor agrega que:

El análisis macroeconómico puede ayudar a determinar las principales vulnerabilidades y potencialidades de una economía, aspectos muy importantes a la hora de decidir sobre la realización de un proyecto de inversión. Desde el punto de vista de las

⁸⁷ De Gregorio, J. (2007) *Macroeconomía. Teoría y Políticas*. Pearson Educación. México D.F.

empresas, la evolución de la tasa de interés y la actividad económica son muy relevantes para determinar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Una empresa que esté contemplando invertir en el sector exportador deberá hacer alguna evaluación de las posibles tendencias del tipo de cambio y de los salarios. Las decisiones de los hogares en cuanto a su ahorro, a la compra de viviendas, o a tomar un puesto de trabajo, también estarán influidas por el entorno macroeconómico. La macroeconomía está presente en todas las decisiones económicas. Lo que interesa del estudio de la macroeconomía es entender la realidad. Una vez que se tiene cierta noción de lo que ocurre, se puede avanzar en la obtención de conclusiones de política económica, predecir lo que puede ocurrir y evaluar el estado de una economía particular, sus oportunidades y riesgos.⁸⁸

Desde otro punto de vista, Astudillo⁸⁹ afirma que la palabra macroeconomía o más exactamente su prefijo proviene del griego “macro” que significa grande, siendo una de las ramas de la economía que se dedica al estudio del funcionamiento del sistema económico de un país o de su comportamiento global y su relación con las economías de otros países, siendo de suma importancia el estudio de sus hechos ya que impactan directamente en la vida de las personas. Por ejemplo, un aumento en el nivel de desempleo crearía el contexto en el que gran cantidad de personas no posean los ingresos necesarios para subsistir, el aumento de los precios además podría influir notablemente en el poder adquisitivo o la capacidad de compra de las personas.

Cuando el funcionamiento de un país depende en una u otra medida de las exportaciones, puede aumentar o disminuir su nivel de actividad, variaciones que a su vez se traducen en mayores o menores niveles de empleo o en variaciones del tipo de cambio. Por tal motivo, la autora cita a Goldstein y Hillard, quienes afirman que la macroeconomía “es un enfoque agregado del funcionamiento del funcionamiento económico tanto en escala nacional como

⁸⁸ De Gregorio, J. (2007) *Macroeconomía. Teoría y Políticas*. Pearson Educación. México D.F. p.4.

⁸⁹ Astudillo, M. (2012) *Fundamentos de economía*. Probooks. México D.F.

en su relación con los países del resto del mundo”⁹⁰ por lo que su estudio resulta fundamental para el correcto desempeño económico de las naciones.

Reafirmando lo explicado por Samuelson y Nordhaus, De Gregorio⁹¹ establece que la relación de la macroeconomía con la política se encuentra marcada desde su propio origen en los años 1930, el cual tuvo como centro la hipótesis de que la Gran Depresión vivida en esa época era un problema de insuficiencia de demanda, por lo que la solución tenía que ver con la estimulación de la demanda agregada, todo ello de acuerdo a su gran precursor John Maynard Keynes, cuyas ideas dominaron hasta la década de 1970 y tuvieron como eje central la construcción de modelos macroeconómicos que facilitaran el estudio del impacto de diferentes políticas así como la obtención de recomendaciones con la finalidad de estabilizar las economías.

A partir de esa década, los modelos keynesianos tradicionales fueron fuente de críticas radicales ya que en algunos casos no fueron capaces de explicar algunos fenómenos e interrelaciones entre variables como inflación y recesión, por lo que fueron apareciendo nuevas perspectivas metodológicas de la mano de expertos destacados como Milton Friedman o Robert Lucas, argumentando este último, por ejemplo, que resultaba fundamental la incorporación de la formación de expectativas en el análisis macroeconómico ya que todos los desarrollos teóricos previos la ignoraban, asumiendo de manera implícita un nivel importante de irracionalidad por parte de las personas.

⁹⁰ Goldstein, J. y Hillard, M. (2009) *Heterodox macroeconomics, Keynes, Marx and globalization*. Routledge. Washington. P.5.

⁹¹ De Gregorio, J. (2007) *Macroeconomía. Teoría y Políticas*. Pearson Educación. México D.F.

A partir del recorrido histórico por la macroeconomía y sus orígenes, De Gregorio⁹² pudo establecer una definición mucho más precisa de ésta cuando afirma que es el estudio del crecimiento y de las fluctuaciones económicas, por lo que resulta fundamental examinar los fenómenos agregados ya que permiten conocer la forma en que se materializa el crecimiento a largo plazo y el ciclo económico propiamente dicho, interesando otros elementos que explican de manera importante las diferencias en la evolución de los países tales como los niveles de educación, el grado de apertura al comercio internacional, además de la manera en que éste se lleva a cabo para conocer el impacto sobre el producto interno bruto y la inflación.

En términos generales, el autor señala que el mundo en su mayoría ha progresado de manera significativa en el ámbito macroeconómico, particularmente los países industrializados, caracterizados por una inflación controlada y un permanente crecimiento económico, a pesar de algunas crisis puntuales a las que se han visto sometidos algunos países desarrollados y la inestabilidad que impera en regiones como América Latina, caracterizada por presentar déficits fiscales y alta inflación. En general, las mejoras se deben a los progresos sustanciales tanto en la política económica como en la teoría, pero sobre todo por los grandes avances en la investigación que han permitido establecer formas de diseñar e implementar mejores políticas macroeconómicas, las cuales han beneficiado de manera directa a los ciudadanos de aquellos países que han logrado ingresar y mantenerse en la senda del crecimiento económico, sirviendo como amplia referencia para aquellas regiones y países que aún se encuentran en la búsqueda permanente del desarrollo en todas sus facetas.

⁹² De Gregorio, J. (2007) *Macroeconomía. Teoría y Políticas*. Pearson Educación. México D.F.

Los Datos Macroeconómicos

Desde la perspectiva de Mankiw⁹³, una de las principales fuentes de información sobre los hechos que transcurren en el ámbito económico es la simple observación, y de hecho era quizás la única herramienta con la que contaban los expertos hace poco más de cien años, obteniendo en muchas ocasiones información fragmentada que dificultaba la justificación de medidas económicas en los diferentes países. En la actualidad los datos económicos representan una de las mejores fuentes de información, obtenidos en su mayoría por los gobiernos a través de organismos oficiales que se encargan de aplicar instrumentos de recolección de datos tanto a hogares como empresas sobre la actividad económica, todo ello con la finalidad de calcular diversos indicadores estadísticos con los cuales puede resumirse el estado de la economía, además de estudiarla y vigilarla para observar las tendencias y tomar las medidas que se consideren oportunas para garantizar su correcto desempeño.

Por su parte, Dornbusch, Fischer y Startz⁹⁴ introducen el término contabilidad nacional basándose en el principio de que la buena contabilidad convierte los datos en información. De esta manera los autores señalan que la contabilidad nacional debe ser estudiada por dos razones específicas, la primera ya que representa la estructura formal de los modelos macroeconómicos que se han formulado a lo largo del tiempo, encargándose de analizar la producción real que comprende una serie de indicadores del nivel general de precios que es la base de los análisis inflacionarios, por lo que establecen además las siguientes afirmaciones:

⁹³ Mankiw, G. (2014) Macroeconomía. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

⁹⁴ Dornbusch, R.; Fischer, S. y Startz, R. (2011) Macroeconomía. Madrid. Mc Graw Hill.

La producción se divide de dos formas. Desde el punto de vista de la producción ésta se reparte entre el trabajo en forma de salarios y el capital en forma de intereses y dividendos. Desde el punto de vista de la demanda, la producción se consume o se invierte con vistas al futuro. La división de la producción en pagos a los factores desde el punto de vista de la producción constituye el marco para estudiar el crecimiento y la oferta agregada. La división de la renta en consumo, inversión, etc. Desde el punto de vista de la demanda, constituye el marco para estudiar la demanda agregada. Las cuentas realizadas desde ambos puntos de vista tienen que ser necesariamente iguales en condiciones de equilibrio.⁹⁵

La segunda razón esgrimida por los autores para el estudio de la contabilidad nacional radica en la obtención del conjunto de cifras aproximadas que contribuyan a caracterizar una economía específica, lo cual resulta estrictamente necesario para relacionar la teoría con el mundo real que, de hecho, representa el contexto de la macroeconomía. Ese conjunto de indicadores fundamentales van desde la medición de la producción y el crecimiento económico, el nivel de empleo, la inflación o el nivel de precios, el tipo de cambio, entre otros, cuya comprensión resulta fundamental para conocer de primera mano la situación económica de un país, y de manera específica de Venezuela como contexto de la presente investigación.

La medición del nivel de actividad económica, el Producto Interno Bruto (PIB)

Tal y como lo afirma De Gregorio⁹⁶, para medir la actividad económica de un país se debería intentar medir la suma total de la producción en la economía, por lo que el Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador esencial que representa el valor de la producción final de bienes o servicios para un país en un período de tiempo determinado. Se habla de producción final ya

⁹⁵ Dornbusch, R.; Fischer, S. y Startz, R. (2011) Macroeconomía. Madrid. Mc Graw Hill. P.24.

⁹⁶ De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F.

que se pretende evitar contabilizar los llamados bienes intermedios, o lo que es lo mismo, aquellos que se utilizan en la producción de otros bienes, evitando así la múltiple contabilidad de bienes. En términos más precisos el autor señala que:

El PIB también representa la producción dentro de la economía independientemente de la nacionalidad de los propietarios de los factores. Es decir, contempla la producción de los factores existentes en la economía sin distinguir si éstos son de propiedad nacional o extranjera. Esto es particularmente importante respecto al capital, el que a veces es de propiedad extranjera. El PIB es una variable de flujo, porque representa la cantidad producida en un período. Las variables de flujo sólo tienen sentido en la medida en que se refieran a un lapso: exportaciones mensuales, anuales, etc. También se definen las variables de stock como aquellas que representan una variable en un instante, siendo el cambio en el stock un flujo, no tiene sentido hablar de stock en un período sino en un momento determinado. Hay tres formas de medir el PIB, por el lado del gasto, que se refiere al gasto en bienes y servicios de los diferentes agentes económicos: empresas, hogares, gobierno y extranjeros; directamente como el producto total, es decir el valor de producción final de la economía y, por último, por el lado de los ingresos.⁹⁷

Ahora bien, desde el punto de vista de Mankiw⁹⁸ el Producto Interno Bruto puede ser considerado como el mejor de los indicadores económicos de los países y su objetivo es resumir un conjunto de datos relacionados con subproductos de funciones del gobierno, recaudación de impuestos, información estadística sobre establecimientos minoristas, empresas manufactureras o producción agrícola, en una única cifra que constituye el valor monetario de la actividad económica de una nación en un período de tiempo determinado. El autor destaca que este indicador puede ser visto de dos maneras diferentes, la primera como la renta total de todos los miembros de la economía y por otra parte como el gasto total en la producción de bienes

⁹⁷ De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F. p.14.

⁹⁸ Mankiw, G. (2014) Macroeconomía. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

y servicios en la economía, lo cual demuestra claramente las razones por las cuales el PIB se constituye como un indicador de los resultados económicos de los países.

Pareciera entonces existir una contradicción al afirmar que el PIB mide tanto la renta de la economía como el gasto de la producción, pero en realidad dicha afirmación es válida porque ambas cantidades son realmente lo mismo, es decir, al evaluar la economía globalmente la renta debe ser igual al gasto. Esto se explica ya que, según el autor, cada transacción en la economía tiene tanto un comprador como un vendedor, por lo que “cada unidad de gasto de un comprador debe convertirse en una unidad de renta para un vendedor”⁹⁹. Es allí donde surge la importancia de la contabilidad nacional, porque es a través de ese sistema contable que se mide el PIB así como el conjunto de indicadores o estadísticas vinculadas con éste.

Una economía real no solamente genera un único tipo de bienes sino que comprende la producción y venta de una inmensa cantidad de bienes y servicios, por lo que es necesario tomar en cuenta una definición mucho más precisa del PIB en relación con una economía con alto nivel de complejidad, que Mankiw concibe de la siguiente manera: “El Producto Interno Bruto es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una economía en un período dado de tiempo”¹⁰⁰. El cálculo del PIB comprende un conjunto de imputaciones aproximadas y en ocasiones quedan excluidos los valores de muchos bienes y servicios, por lo que el PIB puede ser un indicador imperfecto de la economía de un país, sobre todo cuando se pretende utilizar para comparar los niveles de vida de diferentes naciones. De cualquier manera, en la medida en que la magnitud de las imperfecciones pueda mantenerse constante en el transcurso del tiempo, el PIB puede ser

⁹⁹ Mankiw, G. (2014) Macroeconomía. Antoni Bosch Editor. Barcelona. P.67

¹⁰⁰ *Ibidem* p.70.

considerado como un indicador sumamente útil para comparar la actividad económica entre períodos anuales distintos.

Desde otra perspectiva, Samuelson y Nordhaus¹⁰¹ explican que el Producto Interno Bruto es el nombre que se le otorga al valor monetario total de los bienes y servicios que se producen en un país en un período de tiempo específico, normalmente de un año. En otras palabras, es el resultado que se obtiene al aplicar el patrón de medida del dinero a los diferentes bienes y servicios que se producen en un país con su trabajo, tierra y capital, o la suma de los valores monetarios de los bienes de consumo e inversión, las compras que lleva a cabo el Estado y las exportaciones a otras naciones.

Ahora bien, existen otra serie de términos relacionados con el PIB que es preciso enumerar y explicar, esta vez desde el punto de vista de Mankiw¹⁰², quien establece que los economistas han denominado PIB nominal al valor de los bienes y servicios que son expresados en precios corrientes, pudiéndose observar que el PIB puede incrementarse bien sea porque suban los precios o porque se incrementen las cantidades, que es el motivo por el cual el PIB nominal por sí solo no representa un buen indicador del bienestar y el desarrollo económico. En términos más concretos, si los precios de los bienes y servicios se duplicaran sin que cambien las cantidades producidas, el PIB nominal también se duplicaría, por lo que no sería coherente afirmar que la capacidad de la economía para satisfacer las demandas se duplicó ya que las cantidades producidas permanecieron constantes.

Por este motivo surge el denominado PIB real como mejor indicador del bienestar económico de un país ya que tomaría en cuenta la producción de

¹⁰¹ Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1997) Macroeconomía. Decimosexta Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

¹⁰² Mankiw, G. (2014) Macroeconomía. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

bienes y servicios de una economía sin recibir influencias por parte de los cambios en sus precios, entonces, el PIB real puede ser definido como “el valor de los bienes y servicios medido utilizando un conjunto constante de precios”¹⁰³, por lo que mostraría explícitamente qué ocurriría con el gasto en producción si las cantidades hubieran cambiado pero no los precios.

La relación entre el PIB nominal y el PIB real se define como el deflactor del PIB o deflactor implícito de precios del PIB, el cual refleja lo que sucede en el nivel general de precios de una economía. Se tiene entonces que el deflactor del PIB se encarga de medir el precio de producción en función con el precio que tenía en un año base ya que el PIB nominal mide el valor monetario corriente de la producción de una economía y el PIB real mide la producción valorada pero a precios constantes. Finalmente el mismo Mankiw¹⁰⁴ afirma que es precisamente de allí que se origina el término deflactor, es decir, se utiliza para deflactor o eliminar el efecto de la inflación del PIB nominal y obtener como resultado el PIB real.

También resulta importante señalar que, Krugman, Wells y Graddy¹⁰⁵ explican que el PIB mide la producción agregada de un país y si se tiene que todas las demás variables son iguales, un país con mayor población tendrá un mayor PIB por el simple motivo de que contará con una mayor cantidad de gente trabajando. Por tal razón, si se quiere comparar el PIB de diferentes países eliminando el efecto de las diferencias poblacionales se utiliza el PIB per cápita, o lo que es lo mismo, el PIB dividido entre el número de habitantes de un país, que es equivalente al PIB promedio por persona. En relación con este indicador, los autores explican que:

¹⁰³ Mankiw, G. (2014) Macroeconomía. Antoni Bosch Editor. Barcelona. P.74

¹⁰⁴ *Ibidem*

¹⁰⁵ Krugman, P.; Wells, R. y Graddy, Kathryn (2013) Fundamentos de Economía. Barcelona. Editorial Reverté.

El PIB per cápita puede ser una medida útil en ciertas circunstancias, como por ejemplo para comparar la productividad del trabajo entre diferentes países. Sin embargo, a pesar de que es una medida aproximada de la producción real por persona, el PIB real per cápita tiene limitaciones evidentes como indicador del nivel de vida de un país. Cada cierto tiempo se acusa a los economistas de creer que el crecimiento del PIB real per cápita es lo único que importa, es decir, de creer que el aumento del PIB real per cápita es un objetivo en sí mismo. En realidad los economistas no suelen cometer ese error; la idea de que lo único que les importa es el PIB real per cápita es una especie de leyenda urbana. Así pues: El PIB real per cápita es una medida del promedio de la producción agregada por persona de una economía, es decir, de lo que la economía puede hacer. No es en sí mismo suficiente porque no tiene en cuenta cómo utiliza esa producción el país para mejorar los niveles de vida. Un país con PIB alto puede permitirse una buena sanidad, una buena educación y en general un buen nivel de vida. Pero no hay correspondencia biunívoca entre el PIB y la calidad de vida.¹⁰⁶

La medición del desempleo

De Gregorio¹⁰⁷ asegura que tanto el producto interno bruto como el desempleo son indicadores fundamentales para poder medir el desempeño de una economía en cuanto a su actividad se refiere, haciendo la acotación de que normalmente las personas están mucho más pendientes de las cifras de desempleo, ya que son más cercanas a ellas, que de las relacionadas con el producto interno bruto. Resultaría lógico pensar que un nivel de empleo bajo se encuentra vinculado con un bajo nivel de actividad económica desde la perspectiva de la función de producción, no obstante, un examen más riguroso de los datos de empleo pueden contribuir con la obtención de información adicional en cuanto a la actividad económica, su evolución y sus perspectivas, asociada sobre todo a la naturaleza de las decisiones que se deben tomar para

¹⁰⁶ Krugman, P.; Wells, R. y Graddy, Kathryn (2013) Fundamentos de Economía. Barcelona. Editorial Reverté. p. 318

¹⁰⁷

lograr una mejor situación. En ese sentido, el autor expresa una serie de afirmaciones importantes de los datos de empleo y desempleo como parte del análisis de los agregados de las cuentas nacionales, como sigue:

El empleo corresponde al número de personas que trabajan, aunque cuando se va a medir como un factor en la función de la producción, podría tratarse de corregir por horas trabajadas y calidad de la mano de obra. En un principio es importante concentrarse en números de personas, pero para medir la proporción de gente trabajando es necesario referirse a la población de la economía. Partiendo de la población total de una economía se debe definir quiénes se encuentran en condiciones de trabajar, y dentro de éstos, quienes quieren hacerlo. El desempleo es aquella fracción de los que quieren trabajar pero no consiguen hacerlo. En primer lugar, la población de la economía se divide entre quienes están en edad de trabajar y quienes no lo están. La población en edad de trabajar se define como aquella integrada por los mayores de cierta edad, pero no todos los que están en edad de trabajar desean hacerlo. La población que está en edad de trabajar y desea hacerlo corresponde a la fuerza de trabajo, también llamada población económicamente activa. Quienes están en edad de trabajar y no desean hacerlo son los inactivos. La razón entre la fuerza de trabajo y la población en edad de trabajar se llama tasa de participación.¹⁰⁸

El autor asevera que dentro de la fuerza de trabajo, es decir, aquellos que desean trabajar, están aquellos que no consiguen hacerlo, llamados desocupados, estando la otra proporción de individuos entonces ocupados. La tasa de desocupación o de desempleo se define entonces como la proporción de aquellas personas que efectivamente desean trabajar pero se encuentran desocupadas. En el ámbito macroeconómico existen preocupaciones específicas sobre el llamado pleno empleo, que se refiere a una economía que se encuentra en su máxima capacidad en cuanto al empleo de sus recursos, representando éste y los demás términos empleados elementos fundamentales del análisis económico que permiten establecer una visión

¹⁰⁸ De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F. p.25.

completa del mercado de trabajo, el dinamismo del empleo y las maneras en que nuevas personas pueden llegar a incorporarse a la fuerza del trabajo, para beneficio propio y del país o economía en la que se desenvuelven.

En términos complementarios, Krugman, Wells y Graddy¹⁰⁹ aseguran que en general la tasa de desempleo representa un indicador adecuado de lo fácil o difícil que puede ser conseguir un trabajo en función del estado de la economía, señalando que, si la tasa de desempleo es baja casi todas las personas que buscan un trabajo efectivamente lo encuentran. Si bien la tasa de desempleo puede constituir un buen indicador sobre las condiciones del mercado de trabajo, no representa una medida literal del número de personas que buscan un empleo sin conseguirlo, esto es debido a que en algunas ocasiones la tasa de desempleo exagera los inconvenientes para encontrar trabajo e inclusive, una tasa de desempleo muy baja podría esconder profundas frustraciones en las personas debido a la ausencia de oportunidades laborales.

La inflación y los índices de precios

Tomando en cuenta las afirmaciones de Samuelson y Nordhaus¹¹⁰, no solamente la medición de la producción se encuentra en el centro de la atención de los economistas y de las personas en general, sino también todo lo relacionado con las variaciones del nivel general de precios y la inflación, siendo importante establecer las definiciones de términos vinculados con este tema desde la visión de estos autores. Un índice de precios es considerado el indicador del nivel medio de precios, por lo que la inflación se refiere al incremento del nivel general de precios y la tasa de inflación puede ser

¹⁰⁹ Krugman, P.; Wells, R. y Graddy, Kathryn (2013) Fundamentos de Economía. Barcelona. Editorial Reverté.

¹¹⁰ Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1997) Macroeconomía. Decimosexta Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

considerada como la tasa de cambio del nivel general de precios, valiendo la pena destacar que el nivel de precios se mide a través de la media ponderada de los precios de los bienes y servicios de una economía particular, todo ello a través de índices de precios, que pueden definirse a su vez como promedios de los precios de los bienes y servicios.

Normalmente, los economistas llevan a cabo la ponderación de los precios en función de la importancia de cada bien, pudiendo calcular una serie de índices, entre los que se encuentran el índice de precios de consumo (IPC), el deflactor del PIB, el cual fue explicado con anterioridad y el índice de precios al por mayor. Se tratará entonces lo relacionado con el Índice de Precios de Consumo (IPC), que según Samuelson y Nordhaus¹¹¹ es el indicador más utilizado para cumplir el objetivo de medir el costo de la adquisición de una canasta estándar de bienes en diferentes instantes de tiempo, comprendiendo alimentos, ropa, transporte, vivienda, combustibles, asistencia médica, educación, y demás bienes y servicios que acostumbran adquirirse a diario, cuyos precios se ponderan de acuerdo a su importancia económica específica.

Por otra parte, Mankiw¹¹² señala que el índice de precios de consumo se ha establecido en los últimos años como el indicador de la inflación más vigilado por los economistas, teniéndolo muy presente las autoridades gubernamentales cuando diseñan e implementan la política monetaria. Siendo el IPC un indicador tan importante y tan monitoreado, resulta fundamental tener la certeza de que esa medida del nivel de precios se acerca en la mayor magnitud posible al valor real, teniendo gran cantidad de economistas razones para pensar que el IPC tiende a sobrestimar la inflación, por lo que argumentan lo siguiente:

¹¹¹ Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1997) *Macroeconomía*. Decimosexta Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

¹¹² Mankiw, G. (2014) *Macroeconomía*. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

Uno de los problemas es el sesgo de sustitución. Como el IPC mide el precio de una cesta fija de bienes, no refleja la capacidad de los consumidores para sustituir los bienes que se han encarecido por otros cuyo precio relativo ha bajado. Por tanto, cuando varían los precios relativos, el verdadero coste de la vida aumenta menos deprisa que el IPC. El segundo problema es la introducción de nuevos bienes. Cuando se introduce un nuevo bien en el mercado, los consumidores disfrutan de un bienestar mayor, porque tienen más productos entre los que elegir. De hecho la introducción de nuevos bienes aumenta el valor real de la moneda. Sin embargo, este aumento del poder adquisitivo de la moneda no se traduce en una reducción del IPC. El tercer problema son los cambios de calidad que no se miden. Cuando una empresa altera la calidad de los bienes que vende, no toda la variación de sus precios refleja el cambio del coste de la vida. Los institutos de estadística hacen todo lo posible por tener en cuenta los cambios que experimenta la calidad de los bienes con el paso del tiempo. Sin embargo, muchos cambios de calidad, como la comodidad o la seguridad, son difíciles de medir. Si lo normal es que mejore la calidad, pero que esta mejora no se mida, el IPC medio aumenta más deprisa de lo que debería.

Como consecuencia de estos problemas de medición, algunos economistas han sugerido que se revisen las leyes para reducir el grado de indiciación. Esta modificación permitiría contrarrestar más o menos estos problemas de medición. Al mismo tiempo, reduciría automáticamente el crecimiento del gasto público.¹¹³

Es importante destacar que, tal y como lo afirman Dornbusch, Fischer y Startz¹¹⁴, el índice de precios de consumo (IPC) se distingue del deflactor del PIB por tres motivos particulares; en primera instancia porque el deflactor mide los precios de una cantidad de bienes mucho mayor que el del IPC, y por otro lado, el IPC mide el costo de una canasta fija de bienes que no varía año tras año, situación que no es igual con el deflactor del PIB ya que su cesta de bienes si cambia en función de lo que se produzca en la economía durante ese período de tiempo. Finalmente, el IPC engloba los precios de las importaciones, mientras que el deflactor solamente agrupa los precios de los bienes producidos en el país, por lo que en términos generales puede darse el

¹¹³ Mankiw, G. (2014) Macroeconomía. Antoni Bosch Editor. Barcelona. P.89

¹¹⁴ Dornbusch, R.; Fischer, S. y Startz, R. (2011) Macroeconomía. Madrid. Mc Graw Hill.

caso de que ambos indicadores tengan un comportamiento distinto, no obstante, si se toman como referencia largos períodos de tiempo, ambos pueden señalar una evolución bastante parecida de la inflación. Finalmente, los autores explican el último de los índices señalados, el Índice de Precios al por Mayor (IPM), como sigue:

El Índice de Precios al por Mayor, es el tercer índice de precios que se utiliza frecuentemente. Es, al igual que el IPC, un indicador del coste de una cesta fija de bienes. Sin embargo, se diferencia de él por su cobertura, ya que incluye, por ejemplo, las materias primas y los bienes semiacabados. También se diferencia en que tiene por objeto medir los precios en una fase anterior al sistema de distribución. Mientras que el IPC mide los precios donde los hogares urbanos realizan, en realidad, sus compras, es decir al por menor, el IPM elabora a partir de los precios vigentes en el nivel en el que se realiza la primera transacción comercial importante. Eso hace que el IPM sea un índice de precios relativamente flexible que indica frecuentemente las variaciones del nivel general de precios, o sea, del IPC algún tiempo antes de que se materialicen realmente. Por esta razón, el IPM y algunos de sus subíndices, como el de materias primas sensibles, son indicadores del ciclo económico vigilados atentamente por las autoridades económicas.¹¹⁵

El tipo de cambio

En función de lo establecido por De Gregorio¹¹⁶, resulta importante llevar a cabo distinciones entre tipo de cambio nominal y tipo de cambio real. El tipo de cambio nominal es definido por el autor como el precio de una moneda extranjera, que normalmente es el dólar estadounidense, en términos de la moneda de un país, el cual se dice que se aprecia cuando la moneda extranjera se hace más barata, o se deprecia si ocurre lo contrario. Es por ello que la apreciación de la moneda también es conocida como fortalecimiento de la misma y la depreciación un debilitamiento o una pérdida de su valor,

¹¹⁵ Dornbusch, R.; Fischer, S. y Startz, R. (2011) Macroeconomía. Madrid. Mc Graw Hill. P.45

¹¹⁶ De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F.

utilizando otros términos comunes como la devaluación o la revaluación según sea el caso, utilizándose mayormente cuando se llevan a cabo cambios discretos del tipo de cambio por parte de las autoridades nacionales.

El tipo de cambio nominal representa una de las variables más relevantes desde la perspectiva macroeconómica, aunque es importante destacar que los economistas y la población en general no se interesan solo por conocer la cantidad de su moneda nacional se requiere para comprar un dólar sino también el poder de compra de su moneda, por lo cual el autor define el tipo de cambio real, vinculado directamente al concepto de competitividad. El tipo de cambio real surge de multiplicar el tipo de cambio nominal por el nivel de precios internacional, es decir el precio del bien externo en moneda extranjera, y dividir el resultado entre el nivel de precios domésticos, o lo que es lo mismo, el costo en moneda doméstica de una canasta de bienes nacionales, por lo que las unidades del tipo de cambio real ya no serían monedas nacionales por unidad de moneda extranjera sino bienes nacionales por unidad de bien extranjero.

Esta variable es de suma importancia, ya que si el tipo de cambio real se aprecia, se hace más costoso el bien nacional, pudiendo suceder debido a un decremento de los precios en el extranjero medidos en moneda nacional o porque el precio en moneda extranjera baja, o también por un incremento de los precios de los bienes nacionales. Resulta relativo entonces concluir, tal y como lo afirma De Gregorio¹¹⁷, que el tipo de cambio real sea bueno o malo, por lo que al autor agrega que esta situación:

Es equivalente a preguntarse si es bueno que los bienes nacionales se hagan más caros que los bienes extranjeros. La respuesta no es obvia, ya que el tipo de cambio real es una variable endógena cuyo valor de equilibrio depende de las relaciones económicas. En todo

¹¹⁷ De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F.

caso, hay algo positivo en una apreciación del tipo de cambio real, ya que se abaratan los bienes extranjeros y habría que destinar menos bienes nacionales para comprar un bien extranjero. Sin embargo, también tiene un lado negativo, y es que la rentabilidad de los productores nacionales se reduce respecto de la de los extranjeros, haciendo a las empresas locales menos competitivas en los mercados internacionales. Lo importante será estudiar los determinantes del tipo de cambio real de equilibrio y poder evaluar cuándo se producen desviaciones de este valor, las causas que lo pueden explicar y las implicaciones de política económica.¹¹⁸

El riesgo país

Desde el punto de vista de Iranzo¹¹⁹, el riesgo país como concepto es sumamente amplio, ya que amerita establecer un análisis o estudio de los aspectos financieros, económicos, políticos, históricos y sociológicos que comprende. En este sentido, la autora establece que el riesgo país representa la probabilidad de que se genere una pérdida financiera debido a circunstancias macroeconómicas, sociales, políticas o por desastres naturales, en una nación específica o, por otra parte, es el riesgo de impago de la deuda externa soberana y la deuda externa privada cuando el riesgo de crédito se origine por elementos ajenos al contexto de solvencia o liquidez del deudor privado. La autora a su vez hace referencia a otra serie de afirmaciones que resulta fundamental señalar para comprender de mejor forma el riesgo país y su ubicación en el contexto venezolano, de la siguiente forma:

En ocasiones, se incluye como una categoría adicional del riesgo país el riesgo asociado a la inversión extranjera directa, que comprende el riesgo de transferencia en el pago de los dividendos y el producto de la liquidación de las inversiones, el riesgo de confiscación, expropiación y nacionalización de las inversiones extranjeras, el riesgo de incumplimiento de los contratos y el riesgo de guerras, violencia política y catástrofes naturales. Estos riesgos se encuentran contemplados en la mayoría de las definiciones de

¹¹⁸ De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F. p.54

¹¹⁹ Iranzo, S. (2008) Introducción al riesgo país. Documentos ocasionales Banco de España Eurosistema. N° 0802.

riesgo país. Cuando una nación tiene un elevado nivel de riesgo país para los instrumentos de deuda, lo tiene también como es lógico para la inversión extranjera directa y viceversa.

Otro concepto al uso en el campo del riesgo país es el de riesgo político. En rigor, el riesgo político, que sería el derivado de acciones o decisiones políticas concretas, es una de tantas clases de riesgo incluidas en el concepto más general de riesgo país. Sin embargo, en ocasiones algunas entidades utilizan el concepto de riesgo político como sinónimo de riesgo país, al que oponen el de riesgo comercial, equivalente al riesgo de insolvencia del cliente.¹²⁰

Bases Legales

En este apartado resulta necesario establecer una precisión importante ya que la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela expresa de manera precisa la normativa que delimita el marco jurídico en cuanto al funcionamiento de la actividad económica, explicando que en el país se cuenta con una economía mixta, en la cual debería protegerse a la empresa privada aunque también se cuenta con una presencia preponderante del Estado como regulador pero como actor empresarial también, al contar con innumerables empresas públicas tanto manufactureras como de servicios. La Constitución explica de manera clara en su artículo 299 que:

El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El Estado, conjuntamente con la iniciativa privada, promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para lograr una justa distribución de la riqueza

¹²⁰ Iranzo, S. (2008) Introducción al riesgo país. Documentos ocasionales Banco de España Eurosistema. N° 0802. P.13.

mediante una planificación estratégica democrática, participativa y de consulta abierta.¹²¹

Operacionalización de Variables

Tal y como lo afirma Ramírez¹²², las variables que aparecen explícita e implícitamente formuladas en los objetivos de investigación deben ser identificadas de manera precisa en el proyecto y la mejor manera de presentarlas es a partir del cuadro de operacionalización de variables. En ese sentido, Palella y Martins¹²³ establecen que a través de la definición operacional de las variables se identifican los diferentes elementos que expresan y detallan el fenómeno o evento de estudio, por lo que ésta se hace en términos de las diferentes acciones o factores que sirven para medirla. Concretamente, los autores establecen que la operacionalización de las variables “es el procedimiento mediante el cual se determinan los indicadores que caracterizan o tipifican a las variables de una investigación, con el fin de hacerlas observables y medibles con cierta precisión y facilidad”¹²⁴. En ese sentido, en el cuadro N° 5 se aprecia el cuadro de operacionalización de variables para el evento de estudio de este capítulo de la investigación.

¹²¹ República Bolivariana de Venezuela (2009) Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela.

¹²² Ramírez, T. (2010) *Cómo hacer un proyecto de investigación*. Editorial Panapo. Caracas.

¹²³ Palella, S. y Martins, F. (2012) *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

¹²⁴ *Ibíd*em p.73.

Cuadro N° 5. Operacionalización de Variables

Objetivo General: Analizar el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales						
Objetivo Especifico	Variable	Conceptualización de la Variable	Dimensión	Indicador	Instrumento	Fuente de Información
2. Caracterizar la situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos desde el año 2013 al 2019.	Situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos	Condiciones en las cuales funciona la economía de Venezuela, descrita a partir de sus principales indicadores macroeconómicos.	Medición de la actividad económica	Producto Interno Bruto consolidado a precios constantes en bolívares 2013-2018	Matriz de Registro	BCV
				Producto Interno Bruto de la actividad no petrolera a precios constantes en bolívares 2013-2018		
				Producto Interno Bruto de la actividad petrolera a precios constantes en bolívares 2013-2018		
				Impuestos netos sobre los productos a precios constantes en bolívares 2013-2018		
				Variación porcentual anual del Producto Interno Bruto consolidado 2013-2018		
				Variación porcentual anual del Producto Interno Bruto actividad no petrolera 2013-2018		
				Variación porcentual anual del Producto Interno Bruto actividad petrolera 2013-2018		
				Variación porcentual total del Producto Interno Bruto consolidado 2018-2013		
				Variación porcentual anual del Producto Interno Bruto consolidado 2013-2019		
				Variación porcentual total del Producto Interno Bruto consolidado 2019-2013		
				Variación porcentual anual del Producto Interno Bruto per cápita 2013-2019		
				Variación porcentual total del PIB per cápita 2013-2019		
				Producto Interno Bruto per cápita en dólares 2013-2019		
			Inflación	Índice Nacional de Precios año 2013	BCV	
				Índice Nacional de Precios año 2014		
				Índice Nacional de Precios año 2015		
				Índice Nacional de Precios año 2016		
				Índice Nacional de Precios año 2017		
				Índice Nacional de Precios año 2018		
Índice Nacional de Precios año 2019						
Variación nominal INPC 2019-2013						

				Variación porcentual INPC 2019-2013			
				Variación porcentual anual INPC 2019-2013			
				Variación porcentual anual INPC 2019-2013			FMI
			Importaciones	Importaciones de bienes totales 2013-2019		BCV	
				Importaciones de bienes totales por actividad 2013-2019			
				Variación porcentual de importaciones totales			
				Ranking de importaciones respecto al PIB			Datosmacro.expansion.com
			Tipo de Cambio	Valor del tipo de cambio 2018-2019		Dolartoday.com	
				Variación porcentual del tipo de cambio 2018-2019			
			Desempleo	Tasa de actividad promedio		INE	
				Población activa			
				Población ocupada			
				Tasa de desempleo 2016-2019			FMI
				Nivel de participación económica 2014-2019			UCAB
			Aspectos Complementarios	Índice riesgo país (EMBI) 2019		JP Morgan Chase	
				Índice de Libertad Económica		Fundación Heritage	

Fuente: Elaboración propia.

Aspectos Metodológicos

Tal y como se explicó en la introducción, el presente estudio ha sido catalogado como analítico, con un diseño bibliográfico, por lo que a los fines de este capítulo resulta fundamental establecer las técnicas e instrumentos a partir de los cuales se obtendrán los datos necesarios para describir en este caso la situación económica de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos tomando en cuenta principalmente el período presidencial comprendido entre el año 2013 y el 2019, con especial énfasis en

sus últimos años, en función de lo cual se cuenta con la opinión de Hurtado¹²⁵ quien explica que deben seleccionarse las técnicas e instrumentos idóneos para la recolección de datos, ya que de esta decisión depende sustancialmente el evento de estudio y el conjunto de elementos vinculados al mismo.

En este sentido, y al afirmar que el estudio es de diseño bibliográfico, la técnica de recolección de datos utilizada es la revisión documental, que de acuerdo a Hurtado es un proceso que comprende “la ubicación, recopilación, selección, revisión, análisis, extracción y registro de información contenida en documentos”¹²⁶, pudiendo ser empleada para la búsqueda de información destinada a estructurar el punto de partida teórico-contextual o para obtener los datos de una investigación de diseño documental o de fuente mixta, bien sea porque las unidades de estudio son documentos o porque los datos requeridos ya fueron recogidos por otras personas, encontrándose en archivos, registros u otra clase de documento. Específicamente se utilizará como instrumento de recolección de datos, en el marco de la técnica seleccionada, la matriz de registro, descrita de la siguiente manera por Hurtado:

Son básicamente instrumentos que permiten asentar de manera organizada y selectiva datos o información que ya ha sido recogida mediante otros instrumentos, ya sea por el mismo investigador o por otros investigadores, y que se encuentre registrada en documentos tales como historias clínicas, diarios, informes de gestión, reportes administrativos, registros institucionales, videos, grabaciones de audio.

Como se trata de un instrumento de registro y no de medición, este tipo de matriz no requiere de procesos de validación ni de cálculo de la confiabilidad. Lo importante es corroborar que la información asentada en los documentos que van a servir de fuente sea

¹²⁵ Hurtado, J. (2010) Metodología de la investigación: guía para una comprensión holística de la ciencia. Ediciones Quirón. Caracas.

¹²⁶ *Ibidem*

fidedigna y haya sido obtenida mediante procedimientos rigurosos.¹²⁷

Es importante señalar que, recolectados los datos por medio de la matriz de registro, se tabulan y analizan por medio del software Microsoft Excel, el cual permite llevar a cabo los cálculos y las representaciones gráficas correspondientes que facilitan la presentación idónea de la información consolidada. Para caracterizar la situación económica de Venezuela a partir de sus principales indicadores, fue necesario consultar un conjunto de fuentes oficiales, así como fuentes independientes con amplia confiabilidad, tal es el caso del Banco Central de Venezuela (BCV) y el Instituto Nacional de Estadística (INE) como organismos oficiales, y el Fondo Monetario Internacional, la Universidad Católica Andrés Bello a través de su Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI), JP Morgan Chase, la Fundación Heritage, así como sitios web especializados como statista.com, datosmacro.expansion.com y dolartoday.com, todas ellas para obtener los datos relacionados con los diferentes indicadores macroeconómicos de Venezuela durante el período de estudio seleccionado.

Situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos desde el año 2013 al 2019

Para dar cumplimiento a este segundo objetivo de investigación, se presentarán y analizarán los datos relacionados con el contexto venezolano a partir de los principales indicadores macroeconómicos correspondientes al último período presidencial, es decir desde el año 2013 hasta el año 2019, considerándose una extensión de tiempo adecuada para determinar la

¹²⁷ Hurtado, J. (2010) Metodología de la investigación: guía para una comprensión holística de la ciencia. Ediciones Quirón. Caracas. P.857

evolución o comportamiento de las diferentes variables que permitirán describir de manera detallada la situación económica del país.

En las bases teóricas que dan soporte a este apartado del estudio se pudo apreciar que los países calculan un conjunto de variables como parte de su contabilidad nacional, las cuales tienen como objetivo fundamental recoger de manera exacta la forma como se desempeñan sus economías. Como se pudo observar también, el Producto Interno Bruto se ha establecido como la medida por excelencia del valor total de los bienes y servicios generados en un país durante un período de tiempo determinado, sirviendo como referencia para estimar el tamaño de una economía, así como establecer las debidas comparaciones entre períodos anuales o el rendimiento respecto a otras economías del mundo, recordando la existencia del PIB nominal, PIB real, el deflactor del PIB y el PIB per cápita.

En este sentido es importante señalar que, aunque el empleo del producto interno bruto como indicador se encuentra masificado a nivel internacional, es necesario utilizarlo con precaución ya que el hecho de que éste se incremente no necesariamente implica un crecimiento de la economía, es decir, el PIB puede experimentar aumentos o disminuciones bien sea porque se estén produciendo efectivamente mayores cantidades de bienes y servicios o porque los precios de éstos a su vez se han incrementado o reducido, motivo por el cual resulta tan importante la determinación del PIB a través de sus diferentes variantes que lo aíslan de la distorsión causada por los cambios en los precios, sobre todo en una economía inflacionaria.

Debido a ello, en las bases teóricas se hizo referencia al PIB real o PIB a precios constantes, el cual tiene que ver con el valor total de los bienes o servicios que se producen en una economía tomando en cuenta la no variación de precios en función de un año específico denominado año base, aunque

también se tiene el PIB nominal o a precios corrientes que representa el valor total de los bienes o servicios producidos sin ajustar la influencia en las variaciones de precio de los mismos.

Es importante reiterar también que a los fines de comparar economías la variación de los precios no es el único elemento a tomar en cuenta, interviene también el tamaño de la población como aspecto importante, motivo por el cual surge el PIB per cápita, definido como el producto interno bruto dividido entre el número de habitantes de un país. En cualquier caso, la institución oficial venezolana que se encarga de la medición, registro y publicación de todo lo relacionado con el Producto Interno Bruto es el Banco Central de Venezuela (BCV), que ha establecido para este indicador tres categorías de actividades económicas, la actividad petrolera, la actividad no petrolera y los impuestos netos sobre los productos, que al sumarse generan como resultado el denominado PIB consolidado. Es preciso destacar que el BCV establece el detalle de la composición de las actividades no petroleras, las cuales comprenden: minería, instituciones financieras y seguros, electricidad y agua, manufactura, construcción, transporte y almacenamiento, comercio y servicios de reparación, comunicaciones, servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, productores de servicio del gobierno general, servicios comunitarios sociales y personales, productos de servicios privados no lucrativos, servicios de intermediación financiera medidos indirectamente y el que denominan resto que engloba actividades diversas de carácter público, restaurantes, agricultura privada, entre otros.

Los datos plasmados en la matriz de registro, cuyas diferentes partes se mostrarán progresivamente en el desarrollo del capítulo, fueron obtenidos a partir de hojas de cálculo alojadas en el sitio web del Banco Central de Venezuela, que servirá como principal fuente de información, siendo preciso señalar que se tomarán en cuenta otras fuentes tales como el Fondo Monetario

Internacional (FMI), como institución independiente no tutelada, pudiendo establecer contrastes entre cifras ya que el BCV proporciona datos hasta el año 2018 y a través de otras fuentes pueden obtenerse y compararse información del último de los años del período de tiempo seleccionado. También es preciso destacar la existencia de una fuerte influencia política del gobierno venezolano sobre el BCV, por lo que también resulta importante consultar otras fuentes altamente confiables para obtener mejores resultados en la investigación.

En primera instancia es posible apreciar en el cuadro N° 6 los valores del Producto Interno Bruto que mide y publica el Banco Central de Venezuela a través de su sitio web, los cuales se encuentran expresados en moneda nacional con año base 1997 a precios constantes, es decir, se muestra exactamente el PIB real, por lo que se encuentra aislado del impacto relacionado con la variación de los precios de los bienes y servicios en los años posteriores al año base. En términos específicos se muestran los valores relacionados con el PIB consolidado desde el año 2013 al año 2018, así como el correspondiente desglose asociado a la actividad económica petrolera, actividad económica no petrolera y los impuestos netos sobre los productos, observándose en las cifras una clara tendencia a la disminución de cada uno de ellos y en consecuencia del PIB consolidado, la cual se afirma cuando se lleva a cabo la representación gráfica de éste último en el gráfico N° 3 y de los valores asociados a la actividad petrolera y no petrolera en el gráfico N° 4.

Cuadro N° 6. Producto Interno Bruto de Venezuela consolidado y por actividad económica a precios constantes de 1997 (Bolívares) Años 2013 al 2018.

Año	Actividad			
	PIB Consolidado	Actividad Petrolera	Actividad No Petrolera	Impuestos Netos Sobre Los Productos
2013	622.339	67.415	485.152	69.772
2014	598.103	64.567	469.975	63.561
2015	560.892	63.972	440.843	56.077
2016	465.314	57.651	366.331	41.332
2017	392.393	48.808	310.590	32.995
2018	315.400	37.070	251.800	26.530

Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco Central de Venezuela.

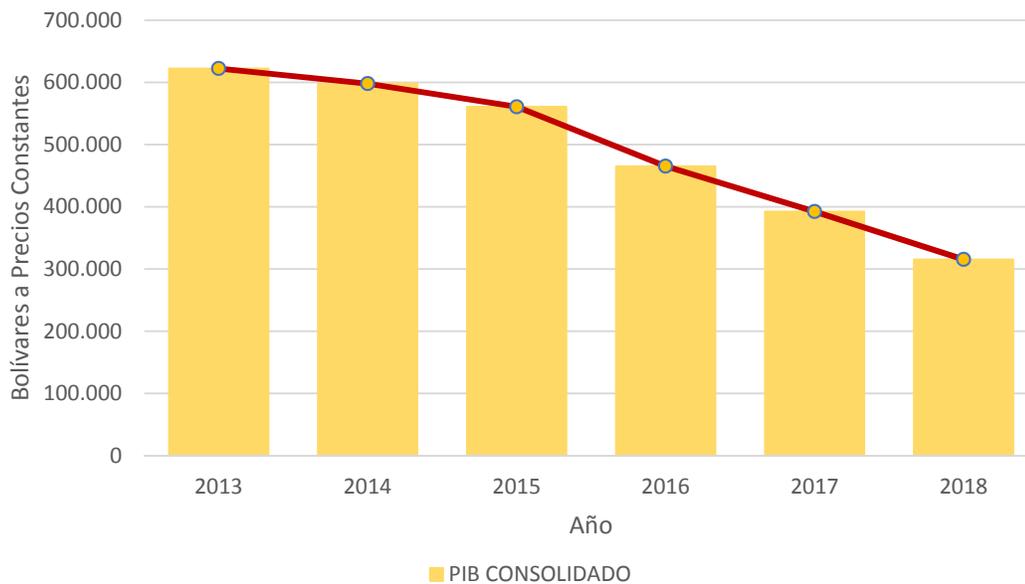


Gráfico N° 3. Comportamiento PIB consolidado de Venezuela Años 2013-2018. Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco Central de Venezuela.

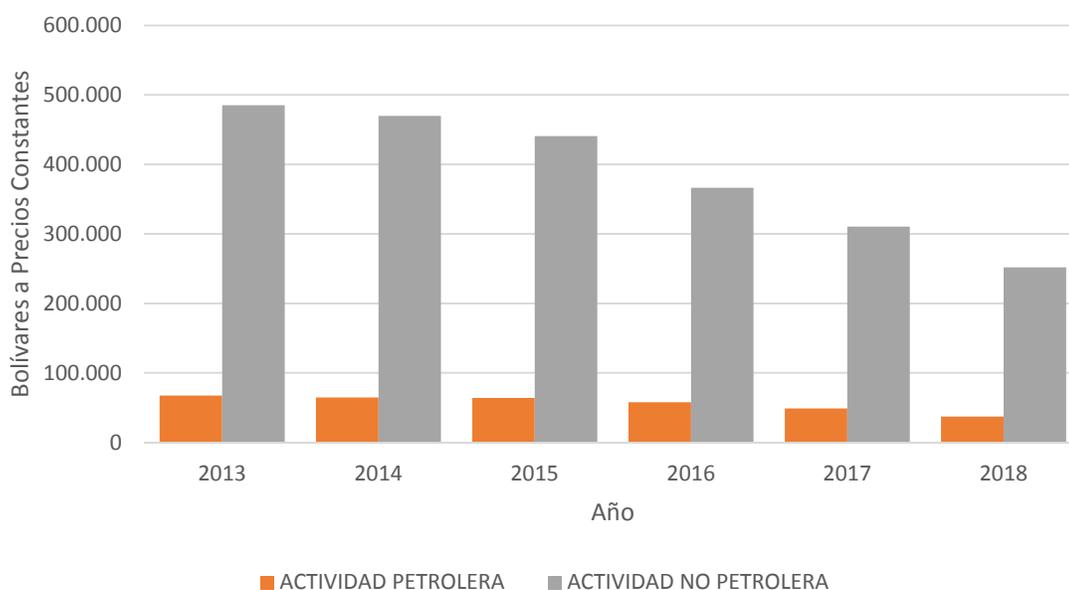


Gráfico N° 4. Comportamiento PIB por actividad petrolera y no petrolera de Venezuela durante los años 2013 al 2018. Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco Central de Venezuela.

Si bien es importante revisar los valores del PIB consolidado y sus diferentes componentes, se considera primordial establecer el cálculo de las variaciones porcentuales para cada uno de los períodos anuales así como la variación porcentual total, es decir, tomando en cuenta el primer y el último año del período seleccionado, todo ello con la finalidad de describir con mayor precisión el comportamiento del producto interno bruto de Venezuela, que como se pudo observar anteriormente, se ha caracterizado por una contracción importante que ha reducido el tamaño de la economía de manera considerable.

En ese sentido, en el cuadro N° 7 puede apreciarse las variaciones porcentuales a las que se hizo mención, destacando que para todos los casos se aprecian variaciones negativas año tras año, teniendo para el PIB

consolidado una contracción inicial leve de 3,9% si se contrastan los valores del año 2014 respecto al 2013 y de 6,2% para el período siguiente, iniciándose a partir del año 2016 una estrepitosa caída de la economía nacional con variaciones negativas de 17%, 15,7% y 19,6% respectivamente para cada uno de los años hasta el 2018, acumulando una caída total de 49,3% si se toma en cuenta el PIB del año 2018 respecto al año 2013, lo que implica que el tamaño de la economía se redujo a la mitad en esos cinco años, o lo que es lo mismo, en el año 2018 se produjeron la mitad de los bienes y servicios que se generaron en el país para el año 2013. En los gráficos N° 5 y 6 puede visualizarse de mejor manera el comportamiento del producto interno bruto consolidado y de las actividades económicas que lo conforman.

Cuadro N° 7. Variación Porcentual del Producto Interno Bruto consolidado y por actividad de Venezuela a precios constantes de 1997 en moneda nacional, Años 2013-2018.

Año	PIB Consolidado	Actividad		
		Actividad Petrolera	Actividad No Petrolera	Impuestos Netos Sobre Los Productos
2014-2013	-3,9%	-4,2%	-3,1%	-8,9%
2015-2014	-6,2%	-0,9%	-6,2%	-11,8%
2016-2015	-17,0%	-9,9%	-16,9%	-26,3%
2017-2016	-15,7%	-15,3%	-15,2%	-20,2%
2018-2017	-19,6%	-24,1%	-18,9%	-19,6%
2018-2013	-49,3%	-45,0%	-48,1%	-62,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Venezuela.

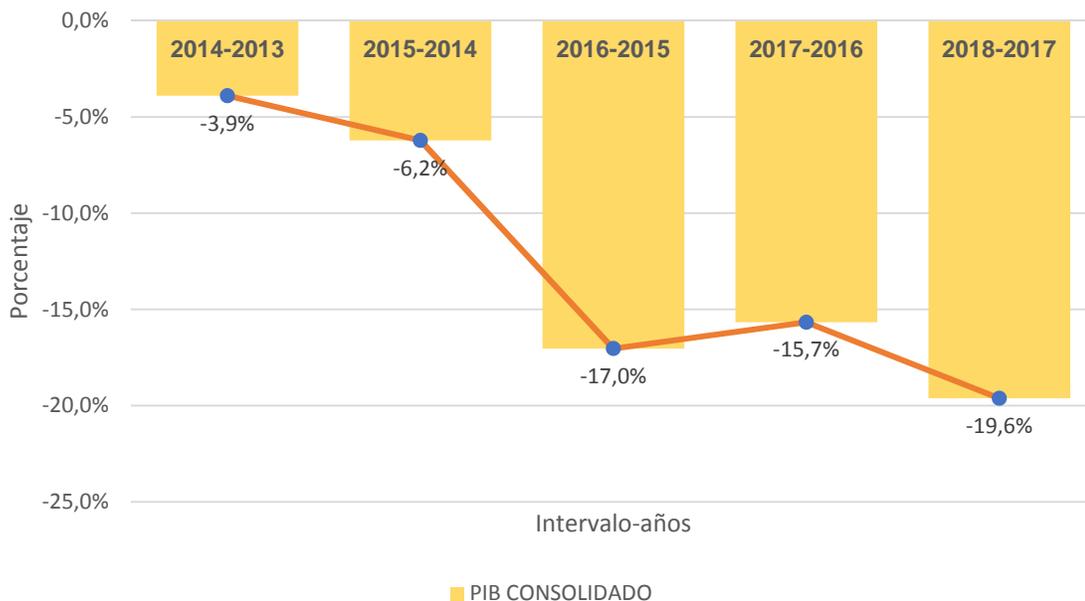


Gráfico N° 5. Variación Porcentual anual del Producto Interno Bruto consolidado a precios constantes de 1997, Años 2013 al 2018. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Venezuela.

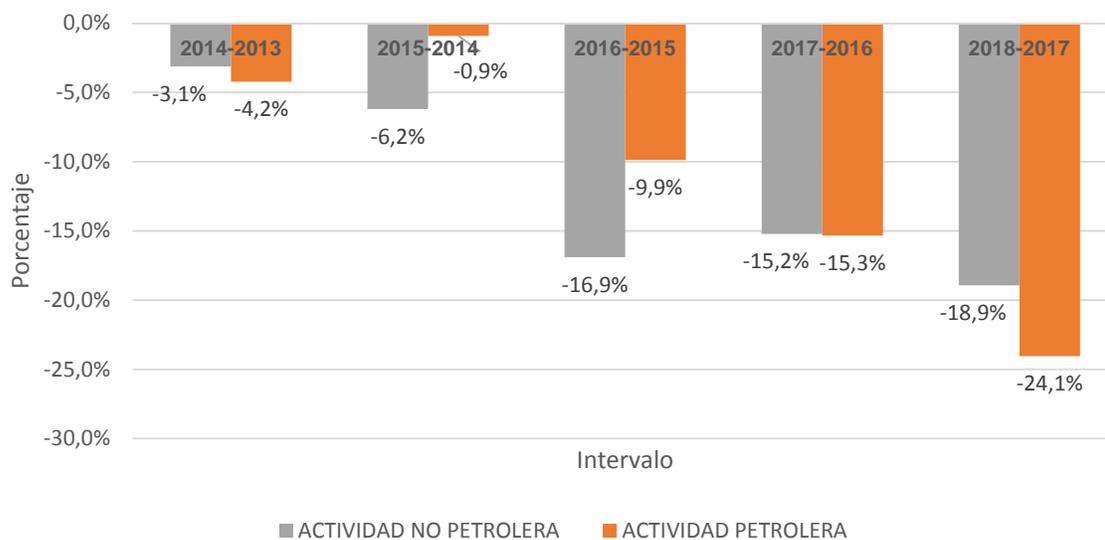


Gráfico N° 6. Variación Porcentual anual del Producto Interno Bruto por actividad petrolera y no petrolera a precios constantes de 1997, Años 2013 al 2018. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central de Venezuela.

A manera complementaria, se recopilaron datos obtenidos directamente del sitio web del Fondo Monetario Internacional pero en relación con las variaciones porcentuales del Producto Interno Bruto a precios constantes de Venezuela, en primer lugar para contrastar los valores y por otro lado para obtener a partir de dicha fuente el valor relacionado con el año 2019. En el cuadro N° 8 y gráfico N° 7 se pueden apreciar los valores obtenidos y su tendencia tomando como fuente el Fondo Monetario Internacional, observando plena coincidencia en las variaciones porcentuales hasta el año 2018, lo cual permite inferir que dicho organismo se basa en el Banco Central de Venezuela para hacer sus estimaciones, observando además que para el año 2019 se tiene una caída mucho más pronunciada para la economía nacional, alcanzando una disminución del 35%, lo cual engloba una caída total de la misma en un 67% entre los años 2019 y 2013, es decir, se contrajo o redujo su tamaño en dos tercios para el año 2019 respecto al año 2013, lo cual genera los primeros indicios asociados a una fuerte crisis económica que no tiene precedentes para un país que ha sido considerado uno de los más ricos del continente americano.

Cuadro N° 8. Variación porcentual del producto interno bruto consolidado de Venezuela a precios constantes de acuerdo al Fondo Monetario Internacional.

Año	Variación Porcentual Anual Producto Interno Bruto Consolidado
2014-2013	-3,9%
2015-2014	-6,2%
2016-2015	-17,0%
2017-2016	-15,7%
2018-2017	-19,6%
2019-2018	-35,0%
2019-2013	-67,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional.

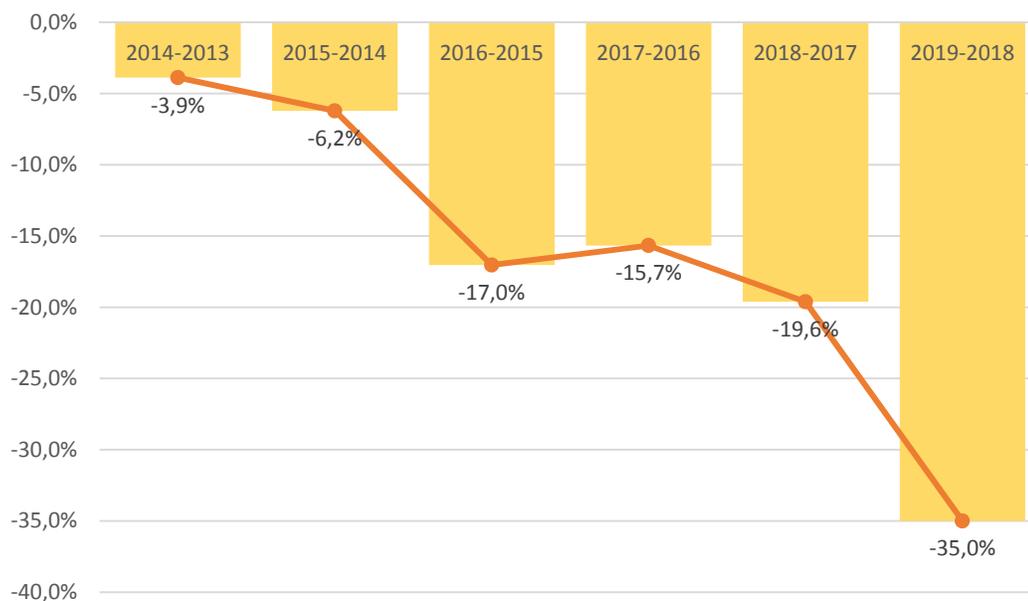


Gráfico N° 7. Variación porcentual del producto interno bruto consolidado a precios constantes de acuerdo al Fondo Monetario Internacional. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional.

Ahora bien, en cuanto al Producto Interno Bruto per cápita del país en el período de tiempo comprendido entre los años 2013 al 2019, no se pudo encontrar los datos correspondientes en el sitio web del Banco Central de Venezuela, por lo que la búsqueda fue redirigida hacia otras fuentes como el Fondo Monetario Internacional, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) o un sitio web especializado en estadísticas de países tal y como es statista.com. En primer lugar, el SELA afirmó en el año 2019 que el PIB per cápita de Venezuela acumula un derrumbe de 74,2% si se toman en cuenta sus valores de los años 2019 respecto al de 2015, es decir, 2.724 dólares en el año 2019 en relación con los 10.568 dólares alcanzados en el año 2015, cuando era uno de los más altos de la región, estimando que para el año 2020 seguirá la tendencia decreciente hasta llegar a una contracción total de 75,5%.

De hecho, el portal especializado statista.com coincide con las cifras dadas por el SELA para el año 2015, pudiendo obtener también los datos para los años 2013 al 2019, los cuales se aprecian directamente en el cuadro N° 9. Para el año 2013 Venezuela contaba con un producto interno bruto per cápita que ascendía a los 7869,44 dólares, que llegó a un punto máximo para el año 2015 de 10568,10 dólares, a partir del cual inicia la disminución progresiva y altamente significativa hasta llegar a 2547,79 para finales del año 2019, con una variación porcentual de -75,89% si se toman en cuenta el valor máximo alcanzado del PIB per cápita respecto al del último período anual.

Cuadro N° 9. Producto interno bruto per cápita a precios constantes en dólares norteamericanos de acuerdo al sitio web statista.com.

Año	Producto Interno Bruto Per Cápita a Precios Constantes(Dólares)
2013	7869,44
2014	7029,89
2015	10568,1
2016	9092,02
2017	4755,03
2018	3410,85
2019	2547,76

Fuente: Elaboración propia partiendo del sitio web especializado www.statista.com.

Después de indagar en el sitio web del Fondo Monetario Internacional, no se encontraron directamente los valores del PIB per cápita de Venezuela en dólares norteamericanos para el período de tiempo analizado, aunque si se obtuvieron las variaciones porcentuales del PIB per cápita, los cuales se muestran en el cuadro N° 10. Se puede apreciar que de acuerdo al Fondo Monetario Internacional el PIB per cápita disminuyó para todos los años que comprenden el período de estudio, pero con mayor predominancia a partir del año 2016 con una fuerte caída de 17,29%, que se acentúa para el año 2019

con un -32,14%, por lo que se tiene que el PIB per cápita de Venezuela cayó un 64,51% durante los años 2013 al 2019, cifra similar a la obtenida con el PIB a precios constantes expuesto anteriormente.

Cuadro N° 10. Variación porcentual del producto interno bruto per cápita de Venezuela de acuerdo al Fondo Monetario Internacional.

Año	Variación Porcentual Anual Producto Interno Bruto Consolidado
2014-2013	-5,23%
2015-2014	-7,49%
2016-2015	-17,29%
2017-2016	-14,92%
2018-2017	-15,23%
2019-2018	-32,14%
2019-2013	-64,51%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional.

A partir de las cifras recolectadas es posible afirmar que se aprecia un escenario bastante difícil para Venezuela en el ámbito económico, con una contracción altamente significativa de su economía en todas sus actividades, tanto petroleras como no petroleras, que alcanza un 67% para el año 2019, es decir, dos tercios en relación con el desempeño de la economía para el año 2019, aunado a una dramática reducción del PIB per cápita en porcentaje similar, que sin dudas describe un panorama sumamente complejo para los habitantes del país de cara a la simple subsistencia.

De hecho, Casilda¹²⁸ afirma que la economía se encuentra atravesando una situación crítica caracterizada por un rápido y permanente deterioro, que tuvo que ser reconocida por el propio Banco Central de Venezuela cuando abandonó su política de opacidad y publicó las cifras macroeconómicas de

¹²⁸ Casilda, R. (2019) Venezuela y la crítica situación económica. Documento en línea. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/opinion-blogs/noticias/9929608/06/19/Venezuela-y-la-critica-situacion-economicastigación..html>

años anteriores en el año 2019. A pesar de que la contracción de la economía reflejada representa una muestra de peso, será necesario abordar otras variables importantes con la finalidad de caracterizar de mejor manera la situación venezolana en cuanto al ámbito económico se refiere.

En segunda instancia se abordará lo relacionado con la inflación en Venezuela, que ha sido uno de los flagelos a los que se ha enfrentado la sociedad venezolana históricamente, pero que a partir del año 2017 ha entrado en un ciclo hiperinflacionario que ha afectado de forma muy significativa la economía nacional. Para obtener los datos asociados a la inflación se tiene al igual que para el PIB la principal fuente oficial, representada por el Banco Central de Venezuela, que calcula el Índice Nacional de Precios al Consumidor para una canasta de bienes y servicios, contando con los datos para cada uno de los años del período de estudio, al igual que aquellos proporcionados por el Fondo Monetario Internacional. Existen otras fuentes de datos como la Asamblea Nacional, que emite otro Índice Nacional de Precios pero desde el año 2017, por lo que a los fines de este estudio no se tomará en cuenta ya que no comprende gran parte de los períodos anuales correspondientes a la investigación.

De esta manera se plasma en primer lugar el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) medido y publicado por el Banco Central de Venezuela, que toma como base diciembre de 2007, en el que se puede apreciar tanto el valor del índice propiamente dicho como su respectiva variación porcentual mensual, los cuales se muestran en los cuadros N° 11 al 17, pudiendo además calcular la variación porcentual para cada uno de los períodos anuales, que será mostrado y analizado más adelante.

Cuadro N° 11. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2013.

Año 2013	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	498,1	2,2
Noviembre	487,3	4,8
Octubre	464,9	5,1
Septiembre	442,3	4,4
Agosto	423,7	3,0
Julio	411,3	3,2
Junio	398,6	4,7
Mayo	380,7	6,1
Abril	358,8	4,3
Marzo	344,1	2,8
Febrero	334,8	1,6
Enero	329,4	3,3

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro N° 12. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2014.

Año 2014	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	839,5	5,3
Noviembre	797,3	4,7
Octubre	761,8	5,0
Septiembre	725,4	4,8
Agosto	692,4	3,9
Julio	666,2	4,1
Junio	639,7	4,4
Mayo	612,6	5,7
Abril	579,4	5,7
Marzo	548,3	4,1
Febrero	526,8	2,4
Enero	514,7	3,3

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro N° 13. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2015.

Año 2015	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	2.357,9	8,7
Noviembre	2.168,5	11,1
Octubre	1.951,3	11,4
Septiembre	1.752,1	11,5
Agosto	1.570,8	12,4
Julio	1.397,5	10,8
Junio	1.261,6	9,8
Mayo	1.148,8	8,0
Abril	1.063,8	6,4
Marzo	1.000,2	5,4
Febrero	949,1	4,9
Enero	904,8	7,8

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro N° 14. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2016.

Año 2016	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	8.826,9	15,1
Noviembre	7.668,9	11,6
Octubre	6.873,9	8,0
Septiembre	6.364,4	9,2
Agosto	5.825,7	7,1
Julio	5.437,1	8,7
Junio	5.001,5	19,2
Mayo	4.195,9	18,5
Abril	3.541,6	14,4
Marzo	3.096,2	10,5
Febrero	2.801,1	8,7
Enero	2.576,5	9,3

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro N° 15. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2017.

Año 2017	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	84.970,3	55,6
Noviembre	54.611,0	38,3
Octubre	39.473,9	31,9
Septiembre	29.921,9	26,1
Agosto	23.736,3	19,0
Julio	19.938,2	13,7
Junio	17.537,8	12,3
Mayo	15.610,4	11,7
Abril	13.975,9	8,3
Marzo	12.910,1	10,4
Febrero	11.697,2	12,7
Enero	10.378,1	17,6

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro N° 16. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2018.

Año 2018	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	110.597.550,2	95,4
Noviembre	56.589.583,5	123,2
Octubre	25.355.573,7	88,1
Septiembre	13.479.980,5	127,7
Agosto	5.919.047,9	76,0
Julio	3.362.789,7	81,4
Junio	1.853.869,6	96,7
Mayo	942.481,0	110,3
Abril	448.124,0	55,8
Marzo	287.622,2	40,9
Febrero	204.074,2	44,7
Enero	141.060,9	66,0

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Cuadro N° 17. Índice Nacional de Precios al Consumidor y su variación porcentual año 2019.

Año 2019	Índice de Precios	Variación Porcentual
Diciembre	10.711.919.274,4	31,5
Noviembre	8.144.026.331,7	25,7
Octubre	6.478.423.619,2	22,6
Septiembre	5.286.006.314,7	52,2
Agosto	3.472.176.193,2	34,6
Julio	2.579.165.819,7	19,4
Junio	2.160.431.069,8	22,1
Mayo	1.769.365.833,3	39,5
Abril	1.268.517.190,9	33,8
Marzo	948.197.209,5	34,8
Febrero	703.259.098,2	114,4
Enero	328.067.725,1	196,6

Fuente: Banco Central de Venezuela (BCV).

Como puede apreciarse a través de los cuadros recién plasmados, el índice nacional de precios para el período analizado inicia en enero de 2013 con un valor de 329,4 puntos y culmina en diciembre de 2019 con una variación astronómica que lo ubica en 10.711.919.274,4 puntos, es decir, en todo el período se tiene una variación de precios de 3.251.948.677,90%, lo cual muestra una situación sumamente crítica, con niveles de inflación bastante elevados, aunque es preciso revisar en cuáles de los períodos anuales la variación fue mayor, por lo que se calcularon a partir de los datos anteriores las variaciones porcentuales anuales del índice de precios al consumidor, los cuales se muestran en el cuadro N° 18. Se aprecia en dicho cuadro que ya para el año 2013 se tiene una inflación que resulta bastante alta para una economía normal, partiendo del hecho de que en la mayoría de los países con un desempeño económico satisfactorio la inflación se mantiene entre uno y cinco por ciento anual, por lo que una variación de precios de 51,2% para el primer año puede ser catalogada como alta.

Las teorías relacionadas con la inflación señalan que una economía ingresa en un período hiperinflacionario cuando presenta variaciones porcentuales de los precios mensuales mayores al 50% durante más de tres meses consecutivos, observando que dicha situación aplica para Venezuela a partir de diciembre del año 2017, período en el que el país se sumerge en el camino hiperinflacionario, en el que incluso se mantiene en la actualidad, representando uno de los peores episodios en la historia, sobre todo cuando Venezuela no ha atravesado ningún conflicto bélico ni desastre natural; es por ello que se observan variaciones porcentuales sumamente altas para el año 2018 con 78304,1%, que aunque disminuye para el año 2019 a 3165,2%, se mantiene activa la hiperinflación en el país, todo esto según cifras del Banco Central de Venezuela.

Cuadro N° 18. Variación porcentual anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Variación Porcentual Anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor	51,2%	63,1%	160,6%	242,6%	718,7%	78304,1%	3165,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCV.

Algunos economistas aseguran que los datos de inflación publicados por el BCV pueden incluso ser demasiado optimistas, es decir, que han buscado la manera de manipular los resultados a través de la modificación de la base de cálculo de la canasta con la que se determina el índice nacional de precios. Por tal motivo resultó conveniente recolectar los datos inflacionarios que registra el Fondo Monetario Internacional, los cuales se muestran en el cuadro N° 19, apreciando valores relativamente cercanos en la mayoría de los períodos anuales, aunque se consigue una discrepancia importante para el último año, en el que refleja una variación mucho más alta que la que registra el Banco Central de Venezuela, por lo que se reafirma el fenómeno hiperinflacionario por el que atraviesa el país en los últimos años.

Cuadro N° 19. Variación porcentual anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor según el Fondo Monetario Internacional.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Variación Porcentual Anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor	40,64%	62,17%	121,74%	252,95%	438,12%	65374,08%	19906,02%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional.

Una vez descrito el proceso inflacionario por el cual atraviesa Venezuela, es preciso abordar lo relacionado con la evolución de las importaciones durante el período de tiempo estudiado, así como intentar ubicar el país en el ranking de importaciones a nivel internacional a partir de los datos que puedan recolectarse. Para ello, serán tomados como base también los datos del Banco Central de Venezuela, que publica en su sitio web aquellos referentes a las importaciones de bienes y servicios según sectores en millones de dólares estadounidenses, los cuales se pueden apreciar en detalle en el cuadro N° 20 y su evolución en el gráfico N° 8.

Cuadro N° 20. Importaciones de bienes totales CIF de Venezuela Años 2013-2019.

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
IMPORTACIONES DE BIENES CIF	61.591	50.728	36.017	17.796	12.942	13.754	12.824
Importaciones de Bienes Fob	57.183	47.255	33.308	16.370	12.023	12.782	11.788
Públicas	26.959	23.446	18.235	9.901	8.870	10.314	9.796
Petroleras	13.116	10.836	7.365	4.893	4.167	6.946	5.816
No Petroleras	13.843	12.610	10.870	5.008	4.703	3.368	3.980
Privadas	30.224	23.809	15.073	6.469	3.153	2.468	1.992
Petroleras	0	0	0	0	0	0	0
No Petroleras	30.224	23.809	15.073	6.469	3.153	2.468	1.992
Fletes y Seguros	4.408	3.473	2.709	1.426	919	972	1.036
Públicas	2.143	1.795	1.569	854	710	801	896
Petroleras	1.111	783	565	340	310	521	580
No Petroleras	1.032	1.012	1.004	514	400	280	316
Privadas	2.265	1.678	1.140	572	209	171	140
Petroleras	0	0	0	0	0	0	0
No Petroleras	2.265	1.678	1.140	572	209	171	140

Fuente: Banco Central de Venezuela.

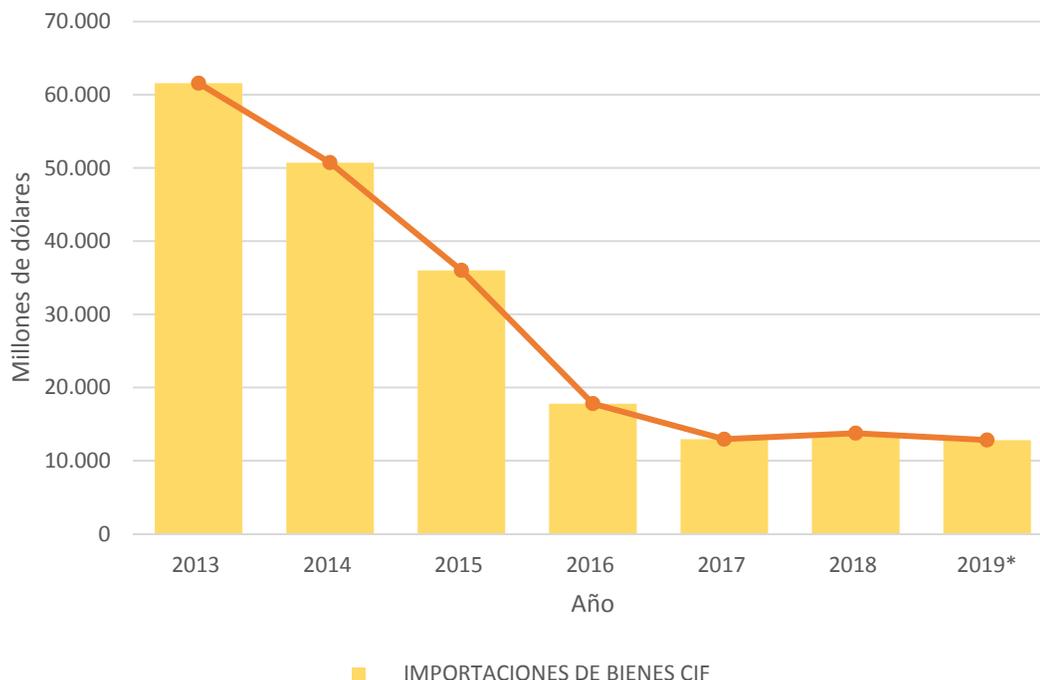


Gráfico N° 8. Montos totales anuales de importaciones de bienes CIF de Venezuela durante los años 2013 al 2019. Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco Central de Venezuela.

Una vez plasmados los datos de los montos de las importaciones es necesario explicar que para el año 2019 sólo se cuenta con el dato relacionado con el primer trimestre del año, por lo que se hizo la proyección revisando el comportamiento de las importaciones para los trimestres de los años anteriores, verificando que los montos se mantienen prácticamente al mismo nivel. Solamente apreciando el valor de las importaciones del año 2013, que asciende a los 61.591 millones de dólares, en relación con el del año 2019 de 12.824 millones de dólares, se vislumbra un panorama realmente complicado, en sintonía con los diferentes elementos que se han tratado con anterioridad, una economía en crisis, que se ha reducido de manera altamente significativa y que además atraviesa un proceso hiperinflacionario. Para detallar de manera más precisa el comportamiento de las importaciones, en el cuadro N° 21 se

aprecian las variaciones porcentuales anuales durante todo el período de estudio.

Cuadro N° 21. Importaciones de bienes totales de Venezuela 2013-2019 y su variación porcentual anual.

Año	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Importaciones de Bienes CIF Totales (millones de dólares)	61.591	50.728	36.017	17.796	12.942	13.754	12.824
Variación Porcentual Interanual Importaciones de Bienes CIF Totales		-17,6%	-29,0%	-50,6%	-27,3%	6,3%	-6,8%
Variación porcentual 2019-2013	-79,20%						

Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del Banco Central de Venezuela.

Es así como puede observarse que entre los años 2013 al 2019 las importaciones de bienes totales CIF de Venezuela se redujeron en un 79,2%, o lo que es lo mismo, para el año 2019 se importó solo un valor cercano al 20% de los bienes que se importaron para el año 2013, apreciando variaciones negativas prácticamente para todos los años, a excepción del año 2018 respecto del 2017 en el que las importaciones se incrementaron apenas 6,3%.

Poniendo estos datos en perspectiva es posible apreciar que esta situación representa apenas un elemento de la grave crisis económica por la que atraviesa Venezuela, sobre todo cuando se ha apreciado que la cantidad de bienes y servicios producidos se redujo cerca de un 67%, lo cual aunado al hecho de una reducción de las importaciones totales cercana al 80% puede generar un grave cuadro de escasez o desabastecimiento, más aún cuando se aprecia que las importaciones privadas se redujeron en un 93%, que si se incorpora en el contexto hiperinflacionario, con un poder adquisitivo de la moneda nacional pulverizado, se refleja claramente en una situación

catastrófica para los habitantes del país no sólo desde el punto de vista económico sino social, impulsando a la población a emigrar a otros países buscando la prosperidad económica necesaria para vivir de manera digna.

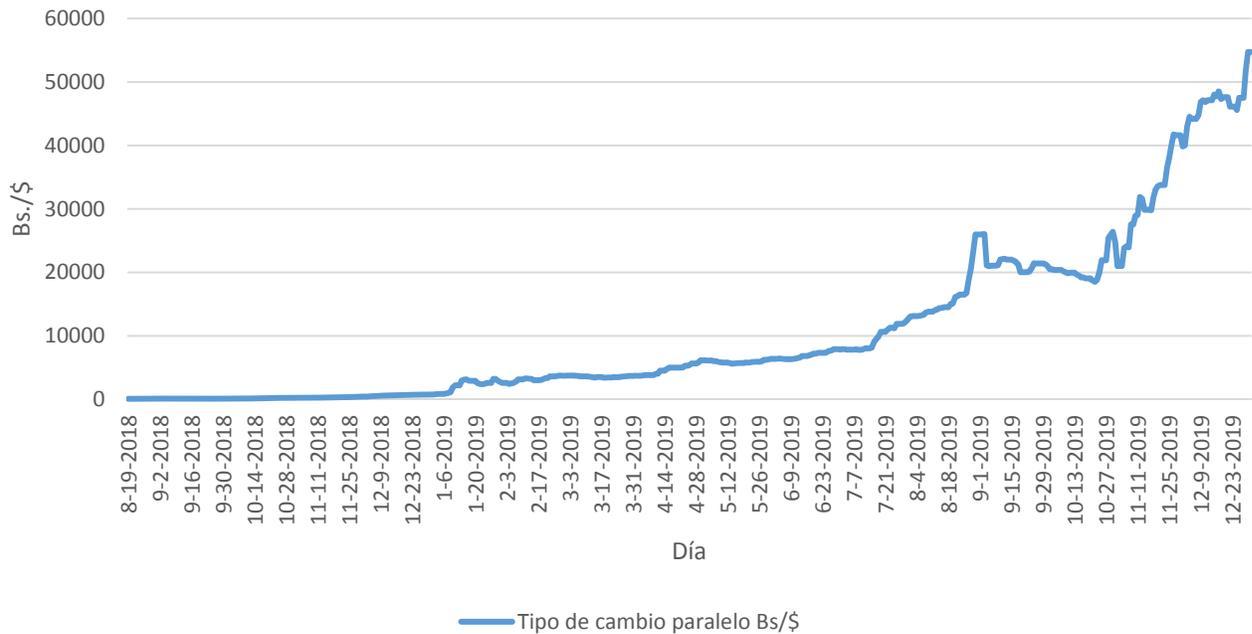
Adicionalmente, el portal especializado en datos nacionales datosmacro.expansion.com afirma que Venezuela ocupa la posición número siete en el ranking de las importaciones respecto al PIB si se ordena de menor a mayor porcentaje, es decir, se encuentra entre los diez países con los menores niveles de importaciones a escala mundial, con apenas un 11,89% del PIB, siendo incluso menores a las exportaciones, por lo que ha presentado superávit en la balanza comercial, aunque en ambos casos los niveles son sumamente bajos, lo cual va en consonancia con la contracción económica que se vive en Venezuela durante los últimos seis años.

Otro de los elementos desde la perspectiva macroeconómica es el tipo de cambio, para lo cual es importante citar a Abarca¹²⁹ cuando afirma que durante el año 2003, en el gobierno de Hugo Chávez, se implementó en Venezuela un severo control de cambios que persiguió evitar la fuga de capitales y detener la caída de las reservas internacionales, que prácticamente se mantiene en la actualidad ya que no hay plena libertad para la compra y venta de divisas, y lamentablemente la medida no consiguió lograr sus objetivos, contribuyendo por el contrario de manera notable con la destrucción de la economía a través de la profundización de la dependencia petrolera, distorsionó el sistema de precios de bienes y servicios haciendo la manufactura menos competitiva y provocando en los primeros años un incremento de importaciones bastante significativo, el cual como se ha visto también fue colapsando entre los años 2013 al 2019.

¹²⁹ Abarca, K. (2017) El control cambiario: la grieta por la que se hundió Venezuela. Observatorio de Gasto Público CEDICE. Documento en línea. Disponible en: <https://cedice.org.ve/observatoriogp/control-cambiario-la-grieta-la-se-hundio-la-economia-venezolana/>

El control de cambios tiene una consecuencia prácticamente instantánea en los países donde se implementa, la aparición del mercado negro de divisas, generando un precio paralelo de la divisa estadounidense en moneda nacional que responde al comportamiento del mercado y demás variables propias del contexto venezolano, contribuyendo todo ello con la destrucción del bolívar y sus características principales como dinero propiamente dicho.

Para poder mostrar de manera idónea el comportamiento del tipo de cambio es necesario precisar que, desde el mes de agosto del año 2018 se llevó a cabo un proceso denominado reconversión monetaria, quitando cinco ceros a los montos que se venían manejando ya que debido a los niveles inflacionarios eran sumamente altos, por lo que dicha reconversión también aplicó evidentemente al valor del dólar estadounidense en moneda nacional. Por otra parte, fue a partir del mismo año que el gobierno nacional inició la flexibilización del control de cambio, empezando a variar el tipo de cambio progresivamente, a diferencia de los años anteriores que permaneció fijo durante muchos meses; este es el motivo fundamental por el cual se utilizará este trabajo los valores registrados por el portal web Dolartoday, ya que reflejan de mejor manera el comportamiento del tipo de cambio en los últimos años. Como no se pretende llevar a cabo un estudio exhaustivo de esta variable y conociendo que los valores del tipo de cambio previos a la reconversión monetaria son bastante menores, se muestra en el gráfico N° 9 el comportamiento del mismo a partir del mes de agosto del año 2018, simplemente para tener una referencia de su evolución en el marco de la crisis que se viene describiendo punto por punto.



— Tipo de cambio paralelo Bs./\$
Gráfico N° 9. Comportamiento del tipo de cambio paralelo en Venezuela durante los años 2018 al 2019. Fuente: Elaboración propia partiendo de datos del sitio web dolartoday.com

Para comprender de manera rápida la magnitud de la variación en el tipo de cambio basta con ver el punto inicial y punto final de la curva plasmada en el gráfico anterior, es decir, un valor de 59,21 Bolívares por dólar para el 19/08/2018 y de 54702,82 para el último día del año 2019, es decir, una variación de 92.288% durante 16 meses aproximadamente. Si se toma en cuenta solo el último año, la variación porcentual sería de 7.391%, que si se compara con la inflación estimada por el Fondo Monetario Internacional para el mismo período que es de 19.906,02%, se observa que es mucho menor, lo cual ha generado un nuevo fenómeno que es el incremento de precios de los bienes y servicios más rápido que la toma de valor del dólar estadounidense en moneda nacional, haciendo que cada vez se necesiten más dólares para adquirir lo mismo que se compraba hace años, es decir, la llamada apreciación real del tipo de cambio, que hace que la vida en dólares se encarezca progresivamente. Esto además hace que los productos en Venezuela sean

mucho más costosos que en el extranjero, justificando técnicamente que sea más provechoso importar que producir en el país, lo cual ha impactado de forma negativa en la competitividad de las pocas empresas nacionales que se mantienen a flote y en consecuencia en seguir impulsando la contracción de la economía, el incremento del desempleo y demás variables perniciosas para la nación.

En lo que se refiere al nivel de desempleo se encuentran discrepancias entre lo publicado por el Instituto Nacional de Estadística como organismo oficial y las cifras manejadas por instituciones independientes como el Fondo Monetario Internacional o la Universidad Católica Andrés Bello a través de su Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI), por lo cual se hará un recorrido general por lo establecido en todos ellos. El Instituto Nacional de Estadística cuenta con registros hasta el año 2018, reflejando una tasa de actividad promedio para el año 2013 de 64,4% y de 67% en el año 2018, y dentro de la población activa afirman que un 92,5% en promedio se encontraba ocupada para el año 2013 y 93,1% para el último año, números que afirman que el nivel de empleo ha mejorado en medio de la crisis económica descrita desde sus múltiples elementos, pero que deben ser contrastados con los de instituciones independientes para tener una idea de su veracidad. De hecho, es importante destacar la opinión de Crespo cuando afirma que:

En medio del desastre económico de Nicolás Maduro, el INE ubica el desempleo en 6,8% para el 2018 con una tendencia decreciente desde el 2010, estos datos generan dudas y desconfianza debido a que la producción interna medida por el BCV muestra una caída sucesiva desde 2014 del 62,4 del PIB, por consiguiente el desempleo en Venezuela debió aumentar como lo establecen las leyes económicas cuando hay una caída de la producción que persiste, lo cual pone en evidencia una gran contradicción entre la tasa de desempleo y el comportamiento de la actividad económica en el país que refleja el BCV, no es posible contar con una tasa

menor de desempleo en comparación a los años donde había mayores niveles de producción.¹³⁰

Cuando se observan las cifras en cuanto al nivel de desempleo del Fondo Monetario Internacional, el panorama resulta bastante diferente al planteado por el Instituto Nacional de Estadística, ya que estimaron que la tasa de desempleo fue aumentando del 21,6% en el año 2016 al 28,2% en el año 2018, habiendo calculado además que para el año 2019 la misma se ubicó en 44,3%, lo cual resulta catastrófico para un país en el que se ha perdido el valor del trabajo y la fuerza laboral ha migrado con fuerza hacia la actividad informal nacional o incluso hacia otros países en búsqueda de una mejor calidad de vida. De hecho el Fondo Monetario Internacional ha proyectado que para el año 2020 Venezuela se mantendrá liderando el ranking de las naciones con mayor desempleo a nivel mundial, siendo el único país latinoamericano en la lista ya que en la región se cuenta con tasas de desempleo que no sobrepasan el 10% en su gran mayoría, lo cual contrasta de manera significativa con lo establecido por el Instituto Nacional de Estadística.

La Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) de la Universidad Católica Andrés Bello coincide con el panorama descrito por el Fondo Monetario Internacional, al asegurar que para el año 2019 el nivel de participación económica de Venezuela es el más bajo de la región con 56% en todas las personas con edades entre 15 y 60 años, agregando que entre los años 2014 y 2019 el porcentaje de trabajadores por cuenta propia se incrementó de 31% a 45%, y el de trabajadores asalariados se contrajo de 62% a 42%, ubicándose el 80% de las personas activas en el área de comercio y servicios. En términos de la situación descrita, León resume de manera

¹³⁰ Crespo, L. (2019) Las cifras del Instituto Nacional de Estadística generan dudas. PROVEA: Documento en línea. Disponible en: <https://www.derechos.org/ve/sin-categoria/el-instituto-nacional-de-estadistica-genera-dudas>.

contundente la realidad asociada con el desempleo y las terribles consecuencias que puede acarrear para la sociedad venezolana, como sigue:

Es preocupante la realidad económica del país, producto de la inestabilidad que ha conllevado al poco interés de la inversión extranjera y nacional, ello se refleja en el alto índice de desempleo en donde son muchos a los que les es difícil integrarse a la fuerza laboral. Las repercusiones del desempleo actual en Venezuela, representa el poder alcanzar la calidad de vida al que el venezolano tiene derecho, más en un país favorecido con grandes riquezas naturales con las que cuenta. Inquieta seriamente el observar en el escenario nacional cómo se manifiesta el desempleo en el país, especialmente cuando es posible encontrarse con niños, jóvenes, y mujeres pidiendo ayuda económica en las calles.

El empleo es un elemento esencial para el sostenimiento y desarrollo de cualquier sociedad, porque es la base de la economía productiva y, como tal, un factor básico para el crecimiento y funcionamiento económico. Pero el empleo funciona también como factor de cohesión y justicia social, posibilitando la participación de las personas, la distribución de la riqueza, y la garantía de los derechos.¹³¹

Habiendo descrito elementos importantes asociados al desempleo en Venezuela, se procederá entonces a revisar lo relacionado con el índice de riesgo país, el cual según Pasquali¹³² fue creado por la consultora norteamericana JP Morgan Chase para medir el riesgo de los bonos de la deuda pública de aquellas economías en vías de desarrollo, también conocido como Índice de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI), sumamente útil para analizar la seguridad financiera de diferentes países, en especial de Latinoamérica, a partir del nivel de riesgo y las tasas de interés que se pagan por los títulos de deuda soberana. Concretamente, para el año 2019 Venezuela tuvo un valor de 12.581 puntos en su riesgo país, alcanzando su peor registro histórico, convirtiéndose en el país con la peor calificación del

¹³¹ León, E. (2019) Desempleo en Venezuela. Documento en línea. Disponible en: <https://www.eluniversal.com/el-universal/49143/desempleo-en-venezuela>

¹³² Pasquali, M. (2019) Venezuela, la economía latinoamericana con mayor riesgo país. Documento en línea. Disponible en: <https://es.statista.com/grafico/20459/el-riesgo-pais-en-america-latina/>

mundo en dicho índice. Para poner en contexto la gravedad del valor del índice para Venezuela, la menor calificación obtenida por el país fue en el año 2005 con 47 puntos, teniendo que el país de la región que le sigue es Argentina con 903 puntos, es decir, 11678 puntos menos, presentando Perú el mejor índice de la región con apenas 123 puntos, todo esto para el año 2019, confirmando todo esto que sin dudas Venezuela sigue atravesando una situación económica sin precedentes, que ha ido mutando hacia una emergencia humanitaria de características muy complejas.

Para finalizar, a nivel mundial se mide el Índice de Libertad Económica, que según CEDICE Libertad Venezuela engloba un conjunto de 12 indicadores creados por la Fundación Heritage y The Wall Street Journal con la finalidad de medir el nivel de aplicación del concepto ideológico de libertad económica proveniente del enfoque de la economía de mercado, en cada país del mundo, tomando en cuenta la evaluación en cuatro ejes principales: la seguridad jurídica, el tamaño del gobierno, eficiencia regulatoria y apertura del mercado. Para el año 2019 Venezuela ocupó el último lugar, es decir, puesto 162 entre 162 países evaluados, convirtiéndose en el país con menos libertad económica del mundo, quedando por detrás de países como Libia, Sudán, Argelia, que son los que ocupan los últimos lugares por delante de Venezuela, y siendo el ranking liderado por Hong Kong, Singapur y Nueva Zelanda.

La puntuación global para Venezuela fue de 2,58 sobre la escala de 10 puntos, teniendo específicamente 4,58 en la categoría tamaño del gobierno, 1,98 en sistema legal, independencia del poder judicial y derechos de propiedad, 0,69 en moneda sana, 3,18 en libertad de comercio internacional y 2,49 en regulación crediticia, laboral y de actividad empresarial, todo ello sobre 10 puntos cada uno, según el informe de la Fundación Heritage, lo cual termina de ratificar lo visto durante todo este capítulo, un país inmerso en una profunda crisis económica de múltiples aristas que hace que sea cada vez más difícil el

desarrollo de la vida para sus ciudadanos y en consecuencia las condiciones para la subsistencia de las empresas privadas en todos los sectores, sin representar un campo fértil para la inversión tanto de organizaciones nacionales como internacionales debido a los múltiples riesgos que el país representa en el ámbito económico, político, jurídico y social.

Una vez hecho el recorrido por un conjunto de indicadores macroeconómicos principales tales como la medición del nivel de producción, la inflación, el tipo de cambio, el desempleo, el nivel de importaciones, así como otros complementarios como el riesgo país y el índice de libertad económica, el panorama económico de Venezuela resulta dramático y desolador, caracterizado por el colapso en la producción de bienes y servicios sin precedentes en la historia del país, que ha derivado en una brutal crisis multifactorial que engloba una voraz hiperinflación, el hundimiento de las importaciones petroleras y no petroleras, la destrucción de la moneda nacional, el desabastecimiento, el colapso de los servicios públicos y la enorme reducción del tamaño de la economía, lo cual resulta increíble para un país con la cantidad de recursos con los que cuenta Venezuela en cuanto a reservas petroleras, mineras, parque industrial, turismo, etc. A manera complementaria y para contribuir con la ilustración óptima de la situación económica venezolana, la Comisión Económica para América Latina explica en un informe del año 2019 lo relacionado con la crisis por la que atraviesa el país, de la siguiente forma:

El PIB de la economía venezolana se redujo un 25,5% en 2019, lo que supone una contracción acumulada del 62,2% respecto del nivel de 2013. Durante 2019 se mantuvo el proceso hiperinflacionario que se inició en noviembre de 2017, y a septiembre de 2019 la tasa de inflación anualizada fue del 39.113%. En 2019 también se agudizó la restricción externa que enfrenta la economía venezolana, dadas las menores exportaciones petroleras (descenso del 36% con respecto a 2018) y el limitado acceso a mercados financieros internacionales. Se estima que en 2019 se

registrará un superávit en la balanza comercial del 12,7% del PIB, lo que significa una reducción respecto al superávit observado en 2018 (un 17,6% del PIB). Asimismo, por quinto año consecutivo se prevé una caída en las reservas internacionales. Las autoridades venezolanas continuaron el proceso de desmontaje del control de cambio y se pasó a un sistema de mayor flexibilidad, lo que, hasta noviembre de 2019, significó una depreciación mayor que el 4.900% del tipo de cambio oficial. Para 2020, dada la severa restricción externa que enfrenta el país, la prolongación de la caída en la actividad petrolera, la menor disponibilidad de combustible en el mercado interno y la poca recuperación del sector eléctrico venezolano, se espera un nuevo descenso del PIB (14,0%) y una inflación que, aunque se está reduciendo, se mantendrá en niveles históricamente altos.

La actividad económica se contrajo un 25,5% en 2019 y con ello se registró el sexto año consecutivo de caída y el cuarto año con un descenso de dos o más dígitos. Si bien tanto el PIB del sector público como el del sector privado muestran una caída, llama la atención la aceleración del deterioro de la actividad privada en el primer trimestre de 2019 (32,2%), pues esta es la mayor contracción registrada desde el primer trimestre de 2014, cuando el PIB privado comenzó a descender. Para el primer trimestre de 2019, todos los sectores reportan una contracción, incluso el sector minero, el único que en 2018 había logrado crecer.

A pesar de que este capítulo se ha enfocado en el ámbito estrictamente económico, la catástrofe descrita es de tal magnitud que indudablemente el impacto sobre la sociedad venezolana va más allá de esa área, muchos describen la situación como la peor crisis vivida en la historia por algún país del mundo que no haya atravesado algún conflicto bélico, y las perspectivas para los años por venir no son precisamente positivas. Por todos es conocido que más allá de la situación económica evidenciada existe un conflicto político predominante que si no se resuelve a corto plazo, Venezuela seguirá sumida en un abismo que tendrá terribles consecuencias para las próximas generaciones. Es importante tomar consciencia de que la calidad de vida de los venezolanos debe estar por encima de cualquier conflicto, por lo que se deben tomar las medidas adecuadas para garantizar que la economía venezolana detenga la caída libre en la que se encuentra así como la hiperinflación que la ha caracterizado en los últimos años, todo ello con la

finalidad de enrumbar el país hacia la senda del crecimiento y más allá de eso, del crecimiento económico progresivo, para beneficio de los millones de venezolanos que permanecen en el país hoy día y de las generaciones por venir.

CAPITULO III

ATRACTIVO ECONÓMICO DE VENEZUELA COMO MERCADO POTENCIAL PARA LA INVERSIÓN POR PARTE DE EMPRESAS INTERNACIONALES

Antecedentes

En el ámbito internacional, Mogrovejo¹³³ en su investigación denominada “Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica” expuso los principales elementos que impulsan a las empresas extranjeras a invertir y desempeñar sus operaciones en los diecinueve países latinoamericanos, desde el enfoque de los factores condicionantes que constituyen las características propias de dichas naciones en la atracción de la inversión, en vez de los aspectos internos de las empresas inversoras. Es así como el autor pretendió confirmar en qué medida la inversión extranjera directa depende del tamaño de mercado, del riesgo país, de la apertura comercial o de los costos laborales, llevando a cabo en primer lugar una descripción teórica para luego profundizar en el análisis que tuvo como criterios principales los modelos econométricos que acumulan datos de diecinueve países.

A través de la experiencia de los diferentes análisis llevados a cabo en diferentes contextos, el autor pudo corroborar que la inversión extranjera se encuentra determinada por el tamaño del mercado y el nivel de apertura comercial, aunque en el caso del riesgo país la influencia resulta particular, ya que en función del índice de respeto a los derechos de la propiedad privada,

¹³³ Mogrovejo, J. (2005) Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico. 5. 51-82.

éste forma parte de los determinantes de la inversión extranjera directa, constituyendo todos éstos elementos importantes a tener en cuenta para el desarrollo de la investigación en este tercer capítulo.

Por su parte, Vallejo y Aguilar¹³⁴ en su investigación denominada “Integración regional y atracción de inversión extranjera directa: el caso de América Latina”, exploraron los factores determinantes de la inversión extranjera directa, considerando particularmente el efecto que los acuerdos de comercio preferenciales han tenido sobre los flujos de inversión extranjera en América Latina, luego de tomar en cuenta también un conjunto de variables políticas, institucionales y estructurales. Los autores dedican especial atención a los efectos de los acuerdos preferenciales de comercio asociados a la desviación y creación de flujos de inversión extranjera directa, esto a través de un análisis empleando un modelo de gravedad con datos sobre inversión extranjera de la OCDE y la CEPAL para los últimos años del siglo XX.

Dicho trabajo es de suma relevancia para esta investigación ya que permite identificar los factores más importantes para la atracción de la inversión extranjera directa, así como el papel de los acuerdos preferenciales de comercio a los que pertenecen los diferentes países latinoamericanos, sirviendo como referencia para describir y analizar dichos elementos, junto al fundamento teórico que soporta esta investigación, en el contexto venezolano y así apreciar el atractivo de este país como mercado potencial o para la inversión de empresas internacionales.

¹³⁴ Vallejo, H. y Aguilar, C. (2003) Integración regional y atracción de inversión extranjera directa: el caso de América Latina. *Revista Desarrollo y Sociedad*. 53. 139-164.

Finalmente, Gligo¹³⁵ a través de su trabajo que tuvo como título “Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe” evaluó el estado de las políticas de atracción de inversiones en dicha región, partiendo del hecho de que la competencia para ello se encuentra en constante aumento, con una tendencia a obtener marcos de políticas cada vez más sofisticados e integrados con las políticas de desarrollo de las naciones para atraer la inversión extranjera. Para ello inició identificando los diferentes enfoques y elementos de las políticas de atracción de la inversión extranjera para posteriormente analizar las políticas de promoción, incentivos y focalización en quince países de Latinoamérica y el Caribe, estableciendo la brecha entre éstos y los países más avanzados de Europa y Asia tomando como base el estudio de casos.

Es así como el autor pudo obtener un conjunto de conclusiones importantes a través de las cuales afirma que los países de América Latina y el Caribe se encuentran en una etapa incipiente del desarrollo de las políticas de atracción de inversiones, ya que desde el punto de vista institucional, existen una serie de agencias de promoción de inversiones pero con un origen reciente, lo cual va unido con la falta de compromiso presupuestario y de recursos humanos para tal fin. En ese sentido, pudo determinar que la capacidad de ejecución de las políticas de atracción de inversión extranjera directa en América Latina es muy débil, ya que su contexto se caracteriza por presentar una baja coordinación e integración con otras políticas, factores que en general son necesarios y deben tenerse en cuenta al momento de describir y analizar el atractivo de un país para la inversión, que es precisamente el objetivo de este capítulo.

¹³⁵ Gligo, N. (2007) Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Serie Desarrollo Productivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Bases Teóricas

El comercio internacional

Hill¹³⁶ inicia una fundamental explicación sobre las generalidades de la teoría del comercio a partir de una breve reseña del mercantilismo, que es una doctrina difundida en los siglos XVI y XVII, que establecía que las naciones deberían impulsar las exportaciones mientras deberían simultáneamente desalentar las importaciones, lo cual la fue convirtiendo de manera progresiva en una doctrina obsoleta y sin crédito aunque todavía permanecen algunos elementos dentro de la discusión política y comercial de diferentes países. Resulta trascendental abordar en primer lugar, tal y como lo hace el autor, la teoría de la ventaja absoluta propuesta por Adam Smith en el año 1776, la cual buscó explicar las razones por las cuales el libre comercio sin restricciones es beneficioso para las naciones, de la siguiente manera:

El libre comercio existe cuando un gobierno no pretende influir mediante cuotas o aranceles en lo que sus ciudadanos compran de otros países ni en lo que producen y venden a otras naciones. Smith sostenía que la mano invisible de los mecanismos del mercado, más que las normas gubernamentales, era la que debía decidir qué importa y qué exporta un país. Sus argumentos implican que este apoyo al libre comercio de *laissez-faire* (dejar hacer, dejar pasar) era lo más conveniente para un país. De la obra de Smith surgieron dos teorías. Una es la teoría de la ventaja comparativa, propuesta por el economista inglés David Ricardo. Su teoría es la base intelectual del argumento moderno en favor del libre comercio sin restricciones. La segunda teoría surgió en el siglo XX, cuando dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, perfeccionaron la obra de Ricardo, con el marco conceptual de teoría que lleva sus nombres.¹³⁷

¹³⁶ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F.

¹³⁷ *Ibíd*em p.154.

A manera de complemento a lo explicado, Daniels, Radebaugh y Sullivan¹³⁸ indican que cuando los países establecen sus objetivos económicos y políticos, sus funcionarios acostumbran a diseñar e implementar políticas que incluyen el ámbito comercial, para lograr los resultados que desean. Esas políticas apuntan a aquellos países que pueden fabricar determinados productos de forma más eficiente, por lo que las naciones buscarán materializar la importación con la finalidad de hacerse competitivos ante los bienes o servicios producidos localmente.

En ese sentido, los autores argumentan que existen otros países que implementan un enfoque más *laissez-faire*, es decir, aquel que permite que sean las fuerzas del mercado las que determinen las relaciones comerciales, adoptando las llamadas teorías de libre comercio, resumidas en la ventaja absoluta y la ventaja comparativa, que son aquellas en las que los gobiernos no intervienen de manera directa para afectar el desenvolvimiento del comercio; caso contrario el del mercantilismo y el neo mercantilismo, que como se explicó anteriormente, establecen una gran intervención del gobierno en el comercio, por lo que sea bajo una teoría u otra, los gobiernos confían y se basan en las llamadas teorías del comercio para desarrollar sus políticas nacionales e internacionales.

Por su parte, Hill¹³⁹ destaca que las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin tienen como principal virtud el hecho de que permiten señalar con suma precisión los beneficios particulares del comercio internacional, especificando los diferentes elementos que demuestran lo positivo del hecho de que un país desarrolle el comercio con otros países incluso con aquellos

¹³⁸ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) *Negocios Internacionales*. Pearson Educación. México D.F.

¹³⁹ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F.

bienes que podría producir, a pesar de que pueda constituir un concepto difícil de comprender, lo plantean de la siguiente forma:

Las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin indican que la economía de un país puede ganar si sus ciudadanos compran determinados productos a otros países, aunque puedan elaborarse internamente. La ganancia surge gracias a que el comercio internacional permite a un país especializarse en la manufactura y exportación de los bienes que produce más eficientemente, por lo cual puede importar productos que otros países produzcan a su vez con mayor eficiencia. En este sentido, es lógico que Estados Unidos se especialice en la producción y exportación de aviones comerciales, pues la eficiencia en la manufactura de este producto exige recursos que abundan en su territorio, como mano de obra muy especializada y capacidades tecnológicas de punta. Por otro lado, también es lógico que ese país importe textiles de China, pues la producción eficiente de estos bienes se basa en mano de obra barata, la cual tiene en abundancia.

Desde luego, para algunos sectores de la población de un país es difícil aceptar este argumento. Las compañías textiles estadounidenses y sus empleados, al ver su futuro amenazado por las importaciones, tratan de convencer al gobierno de que imponga cuotas y aranceles para limitar la importación de textiles. Estos controles benefician a determinados grupos, como a las empresas textiles poco rentables y a sus respectivos empleados; pero las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin indican que tales iniciativas dañan el conjunto de la economía. Los límites a las importaciones generan ventajas para los productores del país, pero no para los consumidores.¹⁴⁰

El mismo autor continúa destacando que las teorías del comercio contribuyen con la explicación del esquema del comercio internacional que puede apreciarse día a día en la economía mundial, señalando que existen una serie de elementos que resultan claros, como la importancia del clima y los recursos naturales por los cuales algunos países se dedican a exportar productos específicos, aunque no representan la única influencia para determinar la forma como se encuentra estructurado el comercio internacional. La teoría de David Ricardo relacionada con la ventaja comparativa, por

¹⁴⁰ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F. p.155.

ejemplo, explica los aspectos de las diferencias internacionales en la productividad de la mano de obra o, la teoría de Heckscher-Ohlin, destaca de forma más precisa la influencia recíproca de las proporciones en que los factores de producción se encuentran en las naciones así como las proporciones que se requieren para producir un conjunto de bienes específicos.

Hill¹⁴¹ asegura que a lo largo del tiempo han surgido nuevas teorías para dar respuesta a las limitaciones planteadas por las anteriores, tal es el caso de la teoría del ciclo de vida de los productos de Raymond Vernon, la cual afirma que, al inicio de su ciclo de vida, los nuevos productos se fabrican y exportan en el país donde fueron ideados, por lo que, a medida que un producto sea conocido y aceptado en el ámbito internacional, éste se empieza a fabricar en otras naciones y termina siendo importado en el país donde se inventó.

Por otra parte, Paul Krugman desarrolló la llamada nueva teoría del comercio, la cual señala que en algunas ocasiones las naciones se dedican a especializarse en la elaboración y exportación de bienes específicos, porque en sectores determinados el mercado mundial solo puede sostener un número limitado de empresas, en vez de por la cantidad y calidad de los factores de producción que posean. En ese sentido, Krugman destaca que aquellas empresas que ingresan primero en un mercado ganan una ventaja competitiva que luego resulta muy difícil de superar, por lo que el esquema de comercio entre los países se debe también parcialmente a la capacidad que tienen las empresas para lograr las ventajas de moverse primero en el mercado.

¹⁴¹ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F.

Por último, Hill¹⁴² hace referencia a la teoría de la ventaja competitiva nacional de Michael Porter, la cual guarda estrecha relación con la nueva teoría del comercio, y persigue explicar las razones por las cuales algunos países han logrado un éxito en industrias específicas a nivel internacional, argumentando que, si bien los factores de producción locales cuentan con una importancia fundamental, otros factores como la demanda interna y la rivalidad nacional deben ser tomados en cuenta para poder explicar su influencia en la producción y exportación de un conjunto de bienes específicos.

Influencias de los gobiernos en el comercio

Daniels, Radebaugh y Sullivan¹⁴³ aseguran que, a pesar de los beneficios que otorga el libre comercio para los países, sus gobiernos en ocasiones intervienen en el comercio con la finalidad de lograr algunas metas políticas, económicas o sociales, todo ello aplicando políticas comerciales que desde su punto de vista deberían beneficiar a su país y sus habitantes, aunque muchas veces se confunden estas intenciones con la necesidad de alargar su trayectoria política personal. El resultado de la influencia y de las maneras empleadas para ello es muy difícil de predecir, sobre todo por los aspectos políticos contradictorios que los envuelven y por la cantidad de personas y grupos que normalmente creen verse afectados, denominados por los autores los grupos de interés. En términos generales, la intervención de los gobiernos en el comercio puede darse por dos grandes motivos muy bien diferenciados, económicos y no económicos, siendo necesario explicar algunos de ellos.

Los autores resumen los motivos económicos en cuatro categorías específicas, el combate al desempleo, la protección de las industrias

¹⁴² *Ibíd*em

¹⁴³ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) *Negocios Internacionales*. Pearson Educación. México D.F.

incipientes, la promoción de la industrialización y la mejora en la posición comparativa. En cuanto al enfrentamiento del desempleo, en la economía existen grupos de personas que se encargan de establecer presiones importantes cuando ésta no se desenvuelve de manera satisfactoria, y los desempleados son uno de los grupos más efectivos para ejercer presión sobre los gobiernos, viéndose afectados cuando son desplazados por la importación de bienes o servicios. En este sentido, Daniels, Radebaugh y Sullivan aseguran que:

Aunque cada país desea un empleo total de su fuerza de trabajo, usar una política de comercio para lograrlo es problemático. Desde un punto de vista práctico, obtener empleos al limitar las importaciones puede no funcionar completamente como se espera. Incluso si se tiene éxito, los costos pueden ser altos y necesitan ser sufragados por alguien más.¹⁴⁴

Por otro lado, uno de los argumentos más antiguos de los gobiernos para intervenir en el comercio y ejercer el proteccionismo es el que los mismos autores denominan el argumento de la industria incipiente, que se refiere a la necesidad de los gobiernos de otorgar protección a la industria emergente nacional de la competencia extranjera, todo ello a partir de proporcionarles garantías para la participación en el mercado local hasta que tengan la convicción de que pueden competir por sí mismas; esto ocurre sobre todo cuando las barreras de entrada al país son altas y la competencia extranjera es preponderante. Muy vinculado con esta categoría se encuentra el desarrollo de la base industrial o promoción de la industrialización, establecido por algunos países para emular la estrategia de algunos países desarrollados que estimularon la industrialización local y lograron incrementar de manera importante su PIB per cápita; los países se basan en este motivo para la intervención gubernamental debido a que:

¹⁴⁴ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) *Negocios Internacionales*. Pearson Educación. México D.F. p.262

1. Los trabajadores excedentes pueden aumentar la producción industrial más fácilmente que la producción agrícola.
2. Los flujos de inversión extranjera en el sector industrial promueven el crecimiento sustentable.
3. Los precios y las ventajas de productos agrícolas y materias primas fluctúan mucho, lo que perjudica a las economías que dependen de algunos de ellos.
4. Los mercados de los productos industriales crecen más rápido que los mercados de las materias primas.
5. El crecimiento industrial reduce la importación y/o promueve la exportación.
6. La actividad industrial ayuda al proceso de construir una nación.¹⁴⁵

Finalmente entre los motivos económicos se encuentra la mejora en la posición comparativa, que tiene que ver con las relaciones económicas con otros países. En tal sentido, los autores señalan que cada nación vigila su bienestar económico, por lo que efectúa contrastes con el rendimiento de otros países e implementa buenas prácticas con la finalidad de mejorar su posición relativa, todo ello a partir de cuatro acciones fundamentales: establecer ajustes en la balanza comercial, utilizar restricciones al comercio como herramientas de negociación, controlar los precios y buscar los mecanismos que permitan la obtención de un acceso comparable a los diferentes mercados extranjeros.

Así como se han explicado los diferentes motivos económicos, es preciso destacar que los gobiernos también tienen motivos no económicos para la intervención en el comercio, aunque la mayoría posee un trasfondo y consecuencias económicas, los cuales son resumidos por los autores como sigue: Mantenimiento de industrias esenciales, particularmente de defensa, promoción de prácticas esperadas por parte de los gobiernos extranjeros, el mantenimiento o extensión de las esferas o el ámbito de influencia y la preservación de la cultura nacional.

¹⁴⁵ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) *Negocios Internacionales*. Pearson Educación. México D.F. p.264

Como se ha podido apreciar, los gobiernos cuentan con múltiples motivos para influir en la importación y la exportación, pero ahora resulta importante explicar que la escogencia del mecanismo o instrumento que emplean para intervenir o controlar el comercio resulta de especial relevancia, ya que podría hipotéticamente ocasionar respuestas de diferente índole por parte de grupos de interés relacionados.

En términos generales, Daniels, Radebaugh y Sullivan¹⁴⁶ establecen que los instrumentos del control del comercio pueden clasificarse en dos grandes grupos, los que afectan de manera indirecta la cantidad comercializada ya que influyen directamente en los precios de importación o exportación, y lo que limitan de manera directa las cantidades que se pueden comercializar de bienes específicos. Se tienen entonces las barreras arancelarias, que son aquellas que afectan los precios de manera directa y las barreras no arancelarias, las cuales pueden afectar tanto el precio como la cantidad. En cuanto a las primeras, los autores explican que:

Un arancel (también llamado impuesto), el tipo más común de control del comercio, es un impuesto que los gobiernos aplican sobre un bien transportado internacionalmente. Esto es, los gobiernos cobran una tarifa sobre un bien cuando éste cruza una frontera oficial, ya sea de una nación o de un grupo de naciones que han acordado imponer un arancel común sobre los bienes que crucen las fronteras por su bloque.

A los aranceles recaudados por el país exportador se les llama aranceles de exportación; si son recolectados por un país a través del cual pasan los bienes, son aranceles de tránsito; si son recolectados por los países importadores, son llamados aranceles de importación.¹⁴⁷

En el caso de las barreras no arancelarias, los autores destacan los subsidios, que constituyen una asistencia directa a las empresas con la

¹⁴⁶ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) *Negocios Internacionales*. Pearson Educación. México D.F.

¹⁴⁷ *Ibidem* p.272.

finalidad de hacerlas más competitivas, las ayudas y préstamos a otros países y la valoración aduanal como las utilizadas para influir directamente en el precio de los bienes, así como las cuotas, la legislación de compra local, estándares y etiquetas, requerimientos de permisos específicos, retrasos administrativos, requerimientos recíprocos o restricciones en los servicios, como aquellas barreras no arancelarias que persiguen establecer controles en las cantidades de los bienes objeto del comercio.

La inversión extranjera directa como parte de la economía internacional

Tomando como referencia a Hill¹⁴⁸, se tiene que la inversión extranjera directa es aquella que se materializa cuando una empresa invierte de manera directa en activos para elaborar o comercializar bienes en otros países, adquiriendo dos formas bien diferenciadas: la primera llamada la inversión de inicio o greenfield, que consiste en el establecimiento de operaciones nuevas en el extranjero; la segunda se refiere a la adquisición de acciones o la fusión con una empresa que ya se encuentra establecida en otro país, pudiendo ser una participación minoritaria, mayoritaria o propiedad total. El autor establece otra serie de señalamientos importantes en relación con la inversión extranjera directa, que es preciso tomar en cuenta a continuación:

Quando se habla de la Inversión Extranjera Directa, es importante distinguir sus flujos de los montos totales de inversión extranjera. El flujo de inversión extranjera directa es la cantidad de inversión extranjera directa realizada en determinado período (por lo general, de un año). La existencia total de inversión extranjera directa es el valor total acumulado de los activos propiedad de extranjeros durante un tiempo definido. También se habla de salidas de inversión extranjera directa para hacer referencia a los flujos hacia el exterior de la inversión y de entradas de inversión extranjera directa, es decir, los flujos que llegan a un país.¹⁴⁹

¹⁴⁸ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F.

¹⁴⁹ *Ibidem* p.224.

Vale la pena entonces empezar a presentar las razones por las cuales algunas empresas optan por la inversión extranjera directa en vez de otras formas de entrada a los mercados internacionales desde diferentes puntos de vista. En primer lugar, Daniels, Radebaugh y Sullivan¹⁵⁰ indican que las empresas pueden conseguir mayores beneficios en otros países distintos al suyo más allá de la exportación debido a seis condiciones particulares:

1. Cuando la producción en el extranjero es más barata que en el país de origen.
2. Cuando los costos de transporte para desplazar mercancías o servicios internacionalmente son demasiado caros.
3. Cuando las empresas carecen de capacidad nacional.
4. Cuando los productos y servicios necesitan modificarse sustancialmente para ganar suficiente demanda de los consumidores en el extranjero.
5. Cuando los gobiernos impiden la importación de productos extranjeros.
6. Cuando los compradores prefieren productos originarios de un país en particular.¹⁵¹

Ahora bien, Hill¹⁵² establece el contraste entre la inversión extranjera directa y otras opciones como la exportación y las licencias para que las empresas obtengan beneficios importantes en los mercados internacionales. En lo que se refiere a la exportación, los autores aseguran que ésta comprende producir los bienes en el país en el cual la empresa se desenvuelve y embarcarlos para su comercialización en un país receptor; las licencias comprenden proporcionar a una entidad extranjera el derecho de producir y comercializar el producto a cambio de regalías por cada unidad de producto vendido. Si se compara la inversión extranjera directa con dichas modalidades, ésta pudiera ser costosa y mucho más arriesgada, sobre todo porque las

¹⁵⁰ Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) *Negocios Internacionales*. Pearson Educación. México D.F.

¹⁵¹ *Ibidem* p.524

¹⁵² Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F.

compañías deben asumir los costos del establecimiento de las instalaciones de producción en otro país o adquirir una empresa ya establecida, aunado al hecho de que se trata de otro mercado, con formas de hacer negocio y reglas muy distintas al doméstico. A pesar de ello, pareciera que cada vez más empresas se inclinan por la inversión extranjera directa en detrimento de otras modalidades, sobre todo según el autor por dos razones específicas, las limitaciones que existen en los países tanto a la exportación como a la concesión de licencias, que el autor detalla de la siguiente manera:

Con frecuencia, la viabilidad de una estrategia de exportación se ve limitada por los costos de transporte y las barreras comerciales. Cuando los costos de transporte se suman a los de producción, enviar algunos productos a larga distancia se convierte en una actividad incosteable. Esto ocurre de manera particular con los productos cuya proporción entre valor y peso es baja y que pueden elaborarse casi en cualquier lugar. Con estos productos se reduce el atractivo de la exportación si se compara con la inversión extranjera directa o la concesión de licencias.

De acuerdo con la teoría de la internalización, en primer lugar la concesión de licencias puede dar por resultado que la empresa entregue sus conocimientos técnicos a un posible competidor foráneo. Un segundo problema es que la concesión de licencias no da a una empresa un control firme sobre la manufactura, comercialización y estrategia en el otro país que quizá se requieran para explotar con provecho su ventaja de conocimientos técnicos. Por estas razones, cuando es deseable ejercer un control firme sobre una entidad foránea, la inversión extranjera directa es preferible a la concesión de licencias.¹⁵³

Por tal motivo podría afirmarse que una empresa preferiría acudir a la inversión extranjera directa en vez de a la exportación como modalidad de entrada a mercados internacionales cuando los costos de transporte o las barreras comerciales permitan apreciar a la exportación como una opción menos atractiva. También se preferiría la inversión extranjera directa por encima de la concesión de licencias cuando se tiene como prioridad el

¹⁵³ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F. p.231.

mantenimiento del control sobre los conocimientos tecnológicos, las capacidades o las estrategias de operación propias, que bajo la modalidad de licencia no podría garantizarse de manera absoluta.

La ideología política y la inversión extranjera directa

Siguiendo con Hill¹⁵⁴ como referente teórico, se tiene que a lo largo de la historia, la posición de las ideologías políticas ha variado desde una perspectiva dogmática, radical y hostil a cualquier tipo de inversión extranjera directa hasta el principio de no intervención típico de una economía de libre mercado, encontrándose en medio de los dos extremos un enfoque particular denominado nacionalismo pragmático, por lo que resulta importante dar un breve recorrido por cada uno de ellos.

De acuerdo al mismo autor, el enfoque o perspectiva radical tiene sus orígenes en la teoría política y económica de Karl Marx, quien establece que las empresas multinacionales representan un instrumento de dominio imperialista, es decir, herramientas para la explotación de los países anfitriones para beneficiar exclusivamente a sus países de origen, sin otorgarles ningún tipo de valor a cambio, haciendo notar que:

Las EMN controlan tecnología clave y que los empleos importantes en sus subsidiarias extranjeras quedan en manos de nativos del país de origen y no de ciudadanos del país anfitrión. Debido a esto, y siempre de acuerdo con la perspectiva radical, la IED de las EMN de naciones capitalistas avanzadas mantiene a los países menos desarrollados del mundo en un retraso relativo, e incrementa su dependencia de las inversiones, empleos y tecnología de las naciones dominantes. De esta manera, según la versión extrema de esta perspectiva, ningún país debería permitir que corporaciones extranjeras realizaran IED, porque ésta nunca puede ser un instrumento de desarrollo económico, sino sólo de dominación.

¹⁵⁴ Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F.

Cuando las EMN ya existan en un país, deben ser nacionalizadas de inmediato.

A finales de la década de los ochenta, la posición radical estaba en franco retroceso en casi todas partes. Existen tres razones que explican esta tendencia: 1) el colapso del comunismo en Europa Oriental; 2) la diferencia generalmente abismal que existía entre el desempeño económico de los países radicales y el de sus contrapartes, y una creciente conciencia en muchos de ellos de que la IED puede ser una fuente importante de tecnología y empleos, y es capaz de estimular el crecimiento económico y 3) el sólido desempeño económico de aquellos países en desarrollo que adoptaron el capitalismo en vez de la ideología radical, como Singapur, Hong Kong y Taiwán.¹⁵⁵

En lo que se refiere a la perspectiva del libre mercado, el mismo autor señala que sus orígenes se encuentran constituidos por las teorías de Adam Smith y David Ricardo, viéndose reforzados por la teoría de la internalización de la inversión extranjera directa. En términos generales, este enfoque establece que la producción internacional debería distribuirse entre las naciones de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, debiendo especializarse los países en la producción de los bienes y servicios que pueden fabricar con mayor eficiencia, por lo que las empresas multinacionales en este caso se consideran como instrumentos para distribuir la producción de bienes y servicios en todos aquellos lugares del mundo donde sea más eficiente, elevando en consecuencia la eficiencia general de la economía del planeta.

Finalmente, Hill¹⁵⁶ indica que gran parte de los países no se han inclinado por ninguno de los enfoques ubicados en los extremos sino más bien se definen como parte del llamado nacionalismo pragmático, el cual establece que la inversión extranjera directa implica tanto beneficios como costos para los países. Podría favorecer al país anfitrión llevando a éste capital, empleo,

¹⁵⁵ Hill, C. (2011) *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. México D.F. p.237

¹⁵⁶ *Ibíd*em

habilidades y tecnología, implicando un costo asociado. En el caso de que sea una compañía extranjera en vez de una nacional la que produce, el país de origen obtiene ventajas de esa inversión. Por otra parte, la mayoría de los países tienen preocupaciones relacionadas con la importación de gran cantidad de componentes por parte de una planta de producción extranjera, lo cual tendría un impacto negativo para la balanza de pagos del país donde se encuentra instalada.

En términos generales, los países que han decidido seguir la perspectiva pragmática diseñan e implementan políticas para maximizar los beneficios que pueden llegar obtener y minimizar los costos, por lo que la inversión extranjera directa solamente debería permitirse en este caso si las ganancias superan a los costos. En ese sentido, otro aspecto importante de este enfoque es la tendencia a atraer de manera agresiva la inversión extranjera directa que en teoría conllevará beneficios al país, estableciendo incentivos como subsidios a las empresas multinacionales traducidas en concesiones o exenciones fiscales, todo ello con la finalidad de potenciar el desarrollo económico del país en el que se establecen y de esta manera mejorar notablemente la calidad de vida de sus habitantes.

Atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales

Como punto culminante en esta investigación se pretende describir y analizar el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales, motivo por el cual será necesario ubicarse desde la perspectiva de estas últimas pero tomando como referencia el enfoque más adecuado en torno a la información consolidada en cuanto a la situación económica venezolana de los últimos años. En el primer capítulo se desarrolló un recorrido exhaustivo por la literatura asociada a los

diferentes enfoques teóricos en cuanto al atractivo de los países para la inversión, pasando por el de Hill, quien engloba el atractivo general en tres componentes importantes, los beneficios, los costos y los riesgos de establecer negocios con ese país.

Por otro lado, Evirgen, Bodur y Cavusgil establecieron una serie de etapas e indicadores del proceso de evaluación y selección de mercados que comprende también un análisis global relacionado dividido en una valoración preliminar, el análisis del potencial del mercado de la industria y el análisis del potencial de ventas. Wood y Robertson desarrollaron un enfoque parecido pero basado en seis dimensiones particulares: política, potencial del mercado, economía, cultura, infraestructura y entorno legal, haciendo incluso una clasificación o ranking de acuerdo a la importancia de cada uno, que podría variar levemente en función de las características propias del país o la región.

La gran mayoría de los enfoques coinciden en muchos de los tópicos que establecen para el estudio y selección de mercados internacionales, por lo que Berbel, Ramón y Vázquez crearon una variación del enfoque de Evirgen, Bodur y Cavusgil, que plantea tres grupos de variables a analizar, el atractivo de mercado, la fuerza competidora y la posición inversora, teniendo que la primera de ellas a su vez cuenta con tres elementos principales, los indicadores económicos, comerciales y políticos, siendo los económicos aquellos que se toman como referencia en la presente investigación para describir y analizar el atractivo económico de Venezuela para la inversión, esto debido a la revisión exhaustiva de la información que pudo ser consolidada en el capítulo dos de acuerdo a los datos que arrojan tanto las fuentes oficiales, caracterizadas por una fuerte opacidad, como las independientes a nivel nacional e internacional. Si bien se hace una descripción histórica para los últimos años de los diferentes indicadores macroeconómicos, esto representa el soporte para vislumbrar a partir de éstos las condiciones actuales para la

inversión en Venezuela por parte de empresas internacionales, para lo cual se añaden también algunos elementos complementarios en el presente capítulo.

En términos generales se ha podido apreciar que Venezuela atraviesa por un período realmente convulso en cuanto a su situación económica se refiere, caracterizado por una crisis sin precedentes en la historia contemporánea de la región e incluso a nivel mundial, que como se pudo ver en el capítulo anterior cuenta con varios elementos fundamentales.

El primero de ellos es el desplome en la producción de bienes y servicios que ha ocasionado la reducción del tamaño de la economía en más de dos tercios desde el año 2013 hasta el año 2019, lo cual ha arrojado niveles récord de desempleo cercanos al 50% para el último año según el Fondo Monetario Internacional, una hiperinflación desde el mes de diciembre del año 2017 que tocó su punto máximo cercano al 80.000% durante el año 2018 y ha ido cediendo para el año 2019, aunque manteniéndose en niveles bastante altos, un colapso en los niveles de importaciones de prácticamente un 80% si se comparan las cifras de 2019 respecto al 2013, todo ello generando un grave impacto en el acceso a los bienes y servicios por parte del empresariado y de la propia población, la distorsión del sistema de precios, el derrumbe de la moneda nacional y su poder adquisitivo, así como el primer lugar a nivel mundial en cuanto al índice de riesgo país y a la menor libertad económica, lo cual produce sin dudas un ambiente altamente hostil, no sólo para la inversión extranjera sino para la simple subsistencia de las empresas nacionales y los ciudadanos venezolanos, reflejándose esto último en la ola migratoria de millones de personas que han salido del país en los últimos años. Vale la pena destacar la opinión de economistas como Leonardo Vera, quien ha perseguido explicar las causas de esta situación que ha tomado tintes de “emergencia humanitaria compleja”, sin precedentes para un país latinoamericano con la

cantidad de recursos como los que tiene Venezuela, por lo que establece algunas afirmaciones que permiten apuntalar lo descrito hasta el momento:

Venezuela entró en el último trimestre de 2017 en un contexto de hiperinflación, y ahora se pueden comprender mejor las razones. Ahogada por los compromisos externos, con precios e ingresos petroleros que no logran cubrir las necesidades de la economía nacional, sin reservas y aislada financieramente de los mercados internacionales, la economía venezolana se ha quedado con un régimen cambiario en caída libre y atada a la dinámica del único mercado funcional que sirve para hacer importaciones: un mercado paralelo de naturaleza ilegal. El ritmo explosivo de la cotización del dólar en el mercado paralelo ha sido una terrible desventura que ha terminado por socavar la confianza y por pulverizar el valor de la moneda nacional.

En otro plano, la economía real se ha quedado sin motor alguno que pueda sacarla del estado de postración en que se encuentra. El racionamiento de divisas es un freno claro para el sector productivo, la política cambiaria es igual una rémora, el sector público se ha quedado sin recursos para promover una recuperación y, en el sector privado, la destrucción económica y el clima de controles han sido tan hostiles, que no hay formas de estimular mayores inversiones. Así que, con semejantes incapacidades por el lado de la producción, cualquier empuje de demanda termina desatando mayores presiones inflacionarias. Finalmente, se han conjugado sobre las finanzas públicas, por un lado, un contexto macroeconómico adverso que afecta sensiblemente la capacidad de recaudación del fisco, por otro lado, una pesada carga financiera de la deuda pública y niveles de gasto dirigidos a mantener una administración pública cuyo tamaño se duplicó durante la Revolución Bolivariana. La fórmula que ha quedado para cerrar el desequilibrio se halla en las debilidades institucionales que la Revolución Bolivariana impuso en el plano fiscal y monetario, y el resultado es una política monetaria a merced de las necesidades de recursos del sector público.¹⁵⁷

Una vez reiterado el contexto macroeconómico que se atraviesa en Venezuela, es importante introducir un nuevo elemento que resulta fundamental para esta parte de la investigación, que tiene que ver con el índice “Doing Business” elaborado por el Banco Mundial, que de acuerdo a su sitio

¹⁵⁷ Vera, L. (2018) ¿Cómo explicar la catástrofe económica venezolana? Revista Nueva Sociedad. Número 274.

web, representa un proyecto lanzado en el año 2002 que genera una medición objetiva del conjunto de normas que reglamentan la actividad empresarial y su desempeño en 190 economías a nivel mundial. De manera detallada se tiene además que:

El proyecto Doing Business analiza y compara las normas que regulan las actividades de las pequeñas y medianas empresas locales a lo largo de su ciclo de vida. Al recopilar y analizar detalladamente datos cuantitativos para comparar en el tiempo los marcos reguladores de distintas jurisdicciones, Doing Business estimula la competencia entre las economías analizadas. También ofrece índices ponderables para incentivar procesos reformadores y constituye un recurso útil para investigadores universitarios, periodistas, investigadores del sector privado y otras personas interesadas en el clima empresarial de cada país. Además, Doing Business ofrece detallados informes del ámbito subnacional, que cubren de manera exhaustiva la regulación y las reformas de las empresas en diferentes ciudades y regiones de una economía o país. Estos informes proporcionan datos sobre la facilidad para hacer negocios, clasifican cada localidad y recomiendan reformas para mejorar los resultados en cada una de las áreas de los indicadores. Algunas ciudades pueden comparar sus regulaciones empresariales con otras ciudades vecinas y con las 190 economías que ha clasificado Doing Business. El proyecto se ha beneficiado de los comentarios de los gobiernos, académicos, profesionales y colaboradores. El objetivo del proyecto sigue siendo el mismo: proporcionar una base de datos objetiva para analizar, comprender y mejorar las normas que regulan la actividad empresarial.¹⁵⁸

Para el año 2019, Venezuela se ubicó como el tercer peor país del mundo para hacer negocios, es decir, se encuentra en el puesto N° 188 según el índice “Doing Business” del Banco Mundial, solamente por delante de Eritrea y Somalia, la cual es una clasificación agregada tomando en cuenta diez temas particulares: apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia,

¹⁵⁸ Banco Mundial (2019) Acerca de Doing Business. Documento en línea. Disponible en: <https://espanol.doingbusiness.org/es/about-us>

mostrándose en el gráfico N° 10 la posición específica del país para cada uno de ellos.



Gráfico N° 10. Ranking de Venezuela en los diferentes temas evaluados por el Índice Doing Business 2019. Fuente: Banco Mundial.
https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/venezuela#DB_sb

Para poner en contexto, en Venezuela se necesitan según este índice 20 procedimientos y 230 días para materializar la apertura de un negocio, motivo por el cual ocupa el último lugar solamente en este tema; se requieren

además 11 procedimientos y 434 días para manejar permisos de construcción, 6 procedimientos y 208 días para la obtención del servicio de electricidad, 10 procedimientos y 53 días para llevar a cabo el registro de propiedades, una calificación de 3 puntos en el índice de grado de transparencia relacionado con la protección de los inversionistas minoritarios, 99 pagos de impuestos por año que comprenden 920 horas, así como 720 días para resolver alguna disputa contractual en caso de materializarse, siendo estos apenas un grupo de los indicadores específicos que maneja el índice y que concluyen que Venezuela representa uno de los peores países para invertir, que aunado con la situación económica descrita de manera exhaustiva, reflejan las razones por las cuales las empresas privadas o el capital extranjero tiene preferencia por establecer operaciones en otras latitudes.

También se considera pertinente revisar algunos indicadores actuales a nivel nacional recopilados por la propia empresa privada a través de la Confederación Nacional de Industriales (CONINDUSTRIA)¹⁵⁹ y la llamada Encuesta de Coyuntura Industrial del último trimestre del año 2019, esto para reafirmar desde este punto de vista el contexto hostil y poco atractivo de Venezuela para la producción y la inversión. Vale la pena destacar que el 60% de los industriales encuestados admiten que han tenido un peor rendimiento de su empresa respecto al año anterior, por lo que las perspectivas de mejora o recuperación de la situación no son positivas. En lo que a inversión se refiere, observaron una reducción del 63% de la misma como consecuencia del fenómeno hiperinflacionario y de manera preponderante por la descapitalización que sufren las empresas debido a las restricciones al crédito o financiamiento por parte del sistema bancario nacional.

¹⁵⁹ CONINDUSTRIA (2019) Encuesta de Coyuntura Industrial Cuarto Trimestre de 2019. Documento en línea. Disponible en: <https://www.conindustria.org/download/encuesta-de-coyuntura-industrial-iv-2019/>

CONINDUSTRIA a través de su estudio pudo corroborar que las empresas que se encuentran operativas en su mayoría lo hacen para simplemente subsistir, ya que el 64% de las inversiones realizadas son solo para inventarios o el ámbito operativo y apenas el 4% llevó a cabo inversiones mayores, obteniendo a nivel global que el 33% de las empresas no materializaron inversiones de ningún tipo, con las mismas perspectivas para el año 2020. Para corroborar lo registrado por el Fondo Monetario Internacional en cuanto al nivel de empleo y contradiciendo lo estimado por el Instituto Nacional de Estadística, se tiene que el 72% de los industriales afirmó que el nivel de empleo disminuyó, respondiendo además el 84% de los entrevistados que no tienen perspectivas asociadas al incremento de las posibilidades de empleo en sus empresas para el año 2020. Se exponen a continuación otros hallazgos fundamentales de la Encuesta de Coyuntura Industrial:

- 72% de los industriales observaron que sus niveles de materia prima se vieron reducidos para el último trimestre de 2019. Por otra parte, además de la reducción en su volumen, la mala calidad de este insumo se considera como uno de los principales problemas que afectaron el rendimiento de las empresas
- En los últimos 22 trimestres (+5 años), la producción ha disminuido dramáticamente según los encuestados. En el caso del trimestre analizado, los datos reflejan esta tendencia en el 77% de entrevistados, frente al 11% de empresas que vieron aumentada su producción en este periodo. El porcentaje de empresas sin producción fue de 5%, lo que es recurrente en todo el año, siendo que el mayor porcentaje lo reflejó la pequeña empresa en un 14%.
- 33% de los industriales consideran que la producción pudiera aumentar en el año 2020, en contraposición con otro 33% que considera que pudiera disminuir, además de que 3% dice que no producirá.
- Sigue sin aumentar la utilización de la capacidad instalada. En la mayoría de los casos se debe a la pérdida del poder adquisitivo del consumidor y/o por competencia con productos importados. El promedio de la industria en este trimestre fue de 21% de utilización. De ese total, más del 40% no utiliza más del 10% de su capacidad. Al compararlo con el mismo periodo en el 2015, es un 45% más bajo
- 70% de las empresas refleja una disminución en sus ventas, siendo la mediana y pequeña industria la más afectada.

- Similar al trimestre anterior, un 47% de las empresas importaron al final del año 2019. Sin embargo, la tendencia y volumen de estas ha sido menor en comparación con años anteriores. En este trimestre, 75% importó igual o menos de 50 contenedores.¹⁶⁰

Surge también otro elemento fundamental que es el relacionado con los factores que consideran han restringido la producción en los últimos años, siendo la baja demanda nacional el más influyente, lo cual resulta lógico ante la grave pérdida del poder adquisitivo y la situación económica crítica, agregando además otros como la falta de financiamiento o la incertidumbre en el escenario político, los excesivos tributos fiscales y parafiscales y la competencia de productos importados, que al ser más económicos por el fenómeno de la apreciación real del tipo de cambio señalado en el capítulo dos, hace que las empresas venezolanas sean mucho menos competitiva. Todo ello hace a su vez que el 48% de los encuestados respondiera que los principales problemas que impactan negativamente en el desempeño de las organizaciones son los bajos niveles de ventas, los inconvenientes para obtener financiamiento y la mala calidad de los insumos o materias primas adquiridos.

Pero al menos los industriales consideran que existen algunos elementos positivos para destacar, ya que el 58% de ellos opinan que cuentan con características fundamentales que les ha permitido permanecer a flote en el mercado, tal es el caso de la experiencia, la calidad de servicio, la seriedad, la imagen de marca y su recurso humano. Resulta preocupante observar que el 79% de las empresas consideraron que si se mantiene o empeora el contexto económico actual en el país, no podrán operar más allá de dos años, lo cual es un dato fundamental ya que, si esta es la perspectiva de empresas

¹⁶⁰ CONINDUSTRIA (2019) Encuesta de Coyuntura Industrial Cuarto Trimestre de 2019. Documento en línea. Disponible en: <https://www.conindustria.org/download/encuesta-de-coyuntura-industrial-iv-2019/>

ya consolidadas, con años de funcionamiento, quiere decir que no existe la mínima confianza ni atractivo para la inversión, nacional o extranjera, en el corto, mediano o largo plazo. CONINDUSTRIA concluye el informe del estudio haciendo referencia a dos índices manejados por ellos, el Índice de Confianza Industrial y el Índice de Expectativas, de los que se considera importante plasmar acá textualmente las observaciones a las que llegaron:

El índice de confianza industrial (ICI) de Venezuela, sigue reflejando el contexto negativo del sector manufacturero. No obstante que hubo una leve mejoría en los últimos trimestres, sigue presente la desconfianza de los industriales en cuanto al comportamiento de las ventas, producción e inventarios en sus empresas. Por ello, la toma de riesgos financieros y de inversión mayor, siguen prácticamente inexistentes en el país.

Al igual que el ICI, el Índice de Expectativas Empresariales (IEE), mide el nivel de confianza de los empresarios (en este caso del sector industrial sobre la situación económica del país). En este trimestre, si bien, se desacelera respecto al trimestre anterior, sigue siendo negativo, lo que evidencia el deterioro del contexto de negocios en Venezuela. Y es que son muchos los factores negativos: caída de la demanda, alta inflación o hiperinflación, inestabilidad del tipo de cambio, bajo nivel de importación, exportaciones, mala calidad en las cadenas de suministros, entre otros.¹⁶¹

Con base en todos los argumentos expuestos a lo largo de esta investigación puede observarse claramente que Venezuela no representa un destino atractivo desde el punto de vista económico para la inversión extranjera, por el contrario es un ambiente hostil y pernicioso para la subsistencia del empresariado privado y en consecuencia para la creación de nuevas empresas. En el país impera un sistema económico dirigido, que es la contraparte de una economía de mercado, en el que el gobierno central decide todo lo relacionado con la producción y el consumo, controlando de manera férrea todos los aspectos de la economía, lo cual la ha llevado directamente al

¹⁶¹ CONINDUSTRIA (2019) Encuesta de Coyuntura Industrial Cuarto Trimestre de 2019. Documento en línea. Disponible en: <https://www.conindustria.org/download/encuesta-de-coyuntura-industrial-iv-2019/>

abismo en el que se encuentra sumida en la actualidad. Vale la pena destacar lo establecido Rondón¹⁶², cuando se refiere a que es la economía de mercado la que prioriza la libre empresa como medio principal para generar riqueza, empleo y bienestar en la población, por lo que resulta fundamental que los países cuenten con una flexibilidad adecuada tanto en el marco jurídico como económico para convertirse en destinos atractivos para la inversión, así como la promoción de emprendimientos y la generación de cada vez más y mejores empresas en el sector formal. Aunado a esto la autora agrega que:

En una economía de mercado se reconoce la existencia de derechos y libertades individuales, específicamente, derechos económicos (propiedad privada y libertad económica) y prestacionales o sociales (derecho al trabajo, a la salud, a la educación); se respeta la libre competencia, entendida como la libre concurrencia de operadores económicos y el derecho de selección de los consumidores; se permite la participación del sector privado para satisfacer eficientemente las demandas de bienes y servicios con una participación del Estado como excepción y debidamente justificada. ¹⁶³

Mallampally y Sauvart¹⁶⁴ reafirman lo establecido en esta investigación en cuanto a que son muchos los factores que hacen que determinados países sean atractivos para la inversión extranjera, algunos considerados más importantes que otros, debido a las estrategias cada vez más competitivas que asumen las grandes empresas en cuanto al contexto globalización y a la liberación de la economía mundial. En ese sentido, aquellas empresas que persiguen el establecimiento de inversiones procuran hacerlo si y sólo si aseguran la presencia de políticas de inversión extranjera directa

¹⁶² Rondón, A. (2019) Hacer negocios en Venezuela: Costos e impacto del marco legal y regulatorio. CEDICE Libertad. Documento en línea. Disponible en: <https://cedice.org.ve/observatoriolegislativo/wp-content/uploads/2019/02/Serie-DD-No.-4-Hacer-Negocios-en-Venezuela.pdf>

¹⁶³ *Ibidem* p.7.

¹⁶⁴ Mallampally, P. y Sauvart, K. (1999) La inversión extranjera en los países en desarrollo. Finanzas y Desarrollo. Documento en línea. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/03/pdf/mallampa.pdf>

perfeccionadas, así como otra serie de elementos relacionados con medidas que hagan más fáciles las operaciones, mercados de mayor escala, costos reducidos y un entorno que contribuya al mantenimiento de sus ventajas competitivas. De igual manera buscan países con economías equilibradas, acceso a los mercados regionales, la disponibilidad y calidad de los servicios básicos y la fijación de precios competitiva en función de los recursos y servicios disponibles. Aquellos países que cuenten con estas características según los autores serán atractivos para la inversión, y Venezuela no cumple en lo absoluto con estas expectativas, tal y como se ha comprobado con este estudio.

La catástrofe económica de Venezuela incluso puede entenderse desde la perspectiva de la inversión extranjera directa ya que ésta ha sido históricamente un componente fundamental en el logro del desarrollo económico de los países y por tal motivo los gobiernos responsables no persiguen ahuyentarla sino más bien atraerla, que es el caso específico de los países en desarrollo, tal y como lo indican Mallampally y Sauvant¹⁶⁵, quienes también aseveran que:

Dado que los marcos de política económica liberales, al generalizarse, están perdiendo parte de su capacidad tradicional de atraer la IED, los gobiernos procuran facilitar en forma más activa este tipo de inversión. No obstante, los determinantes económicos siguen siendo decisivos. El elemento que probablemente adquirirá mayor importancia en el futuro es la combinación precisa de ventajas de ubicación y, en especial, los activos creados que un país o región pueda ofrecer a los potenciales inversionistas.

¹⁶⁵ Mallampally, P. y Sauvant, K. (1999) La inversión extranjera en los países en desarrollo. Finanzas y Desarrollo. Documento en línea. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/03/pdf/mallampa.pdf>

Es que son muchos los beneficios de la inversión extranjera para el desarrollo de las naciones, de hecho, Etchegaray y Arias¹⁶⁶ explican que ésta es una de las bases fundamentales para el desarrollo económico debido a su impacto directo e indirecto en prácticamente todas las áreas de la economía, en los ingresos fiscales y en la productividad de los países. Los autores resaltan un conjunto de beneficios directos que se aprecian en las economías que reciben la inversión extranjera, ya que: estimula la inversión de capital local, hace más fácil la implementación de mejoras de la dotación de capital humano y las instalaciones, ayuda a mejorar el estándar y calidad de vida de la población, genera nuevos empleos de calidad, promueve encadenamientos así como mayor crecimiento económico e ingresos fiscales superiores.

A modo de corolario, si bien Venezuela en la actualidad no representa un destino para nada atractivo económicamente como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales, esto no quiere decir que no se pueden generar las acciones iniciales que permitan en primera instancia la recuperación del camino del crecimiento económico a partir del incremento de la producción de bienes y servicios, restaurando progresivamente la economía a dimensiones óptimas, frenar el fenómeno hiperinflacionario para recuperar el poder adquisitivo de los venezolanos y el valor de la moneda nacional, elevar el nivel de empleo y reducir progresivamente el riesgo para la inversión no solamente desde lo económico, sino también lo político, legal y social, todo ello para crear las mejores condiciones, proporcionar recursos al menor costo y ampliar los mercados para que los inversionistas tengan la confianza de que en este país podrán adquirir nuevas capacidades estratégicas y contribuir, no sólo con su crecimiento propio, sino también con

¹⁶⁶ Etchegaray, J. y Arias, A. (2020) Los beneficios de la inversión extranjera directa: promoviendo el desarrollo económico en América Latina y el Caribe. Publicaciones del Banco Interamericano de Desarrollo. Documento en línea. Disponible en: https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Los_beneficios_de_la_inversi%C3%B3n_extranjera_directa_Promoviendo_el_desarrollo_econ%C3%B3mico_en_Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe.pdf

el desarrollo de Venezuela como país receptor de su capital y de sus operaciones.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Por medio del siguiente trabajo se analizó el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales, para lo cual fue necesario el logro de una serie de objetivos trazados previamente, consistiendo el primero de ellos en la identificación de un conjunto de enfoques teóricos que describen el conjunto de factores que deben ser tomados en cuenta para la selección de mercados internacionales, todo ello con la finalidad establecer los fundamentos necesarios para poder escoger posteriormente el más idóneo de acuerdo a los datos recabados y la información consolidada, de manera específica en cuanto a la realidad económica venezolana.

Los diferentes enfoques teóricos para la selección de los mercados internacionales son de vital importancia porque ésta constituye una de las actividades principales a llevar a cabo como paso previo en un proceso de internacionalización, que por cierto se ha venido constituyendo como un elemento fundamental dentro de la planificación estratégica de las organizaciones y una opción a tener en cuenta para afrontar el proceso globalizador que se desarrolla en el mundo desde hace décadas producto de la disminución de las barreras al comercio y los grandes avances tecnológicos en innumerables áreas tales como el transporte, la industria y las telecomunicaciones.

Se pudo constatar que la selección de mercados internacionales se ha constituido como objeto de estudio para múltiples investigadores, quienes han pretendido establecer una serie de modelos o enfoques para permitir tomar la decisiones de la mejor manera posible, pudiendo observar que en la mayoría de ellos existen coincidencias conceptuales en algunos puntos aunque se emplean diferentes términos específicos. La mayoría de los investigadores

están de acuerdo en la importancia que reviste el conocimiento del contexto económico, político, social, cultural, legal y demográfico del país que se desea evaluar de forma preliminar, las condiciones de entrada, las barreras arancelarias y no arancelarias, la estructura del mercado, entre otros indicadores, son de vital importancia no sólo para las empresas que se trazan el objetivo de internacionalizarse, sino también para instituciones gubernamentales y demás organismos relacionados con la exportación o el comercio internacional, ya que les permite proporcionar información válida, precisa y de utilidad para contribuir con la toma de decisiones relacionada con la selección del mercado internacional en el que se pretendan iniciar operaciones.

Una vez hecho el recorrido por los diferentes enfoques teóricos sobre la selección de mercados internacionales, también se llevaron a cabo los esfuerzos pertinentes para la caracterización de la situación de Venezuela a partir de sus principales indicadores macroeconómicos, evaluados desde el año 2013 al 2019 en la mayoría de los casos, esto en función de los datos disponibles, pero haciendo énfasis en los últimos por el interés que se tiene en vislumbrar la situación actual y sus orígenes, obteniendo resultados satisfactorios en cuanto al logro del objetivo de la investigación pero sumamente desalentadores en cuanto a la realidad de Venezuela se refiere.

Se pudo observar que con la información consolidada a partir de la recolección de datos relacionados con los principales indicadores macroeconómicos de Venezuela tales como la medición del nivel de producción, la inflación, el tipo de cambio, el desempleo, el nivel de importaciones, así como otros complementarios como el riesgo país y el índice de libertad económica, el panorama económico del país resulta dramático y desolador, caracterizado por el colapso en la producción de bienes y servicios

sin precedentes en la historia del país, que ha derivado en una brutal crisis multifactorial que engloba una voraz hiperinflación, el hundimiento de las importaciones petroleras y no petroleras, la destrucción de la moneda nacional, el desabastecimiento, el colapso de los servicios públicos y la enorme reducción del tamaño de la economía, lo cual resulta increíble para un país con la cantidad de recursos con los que cuenta Venezuela en cuanto a reservas petroleras, mineras, parque industrial, turismo, etc.

En función de los datos obtenidos y la caracterización de la situación económica de Venezuela se seleccionó el enfoque de Berbel, Ramón y Vázquez que es una variación del de Evirgen, Bodur y Cavusgil, para poder describir el atractivo económico de Venezuela como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales. Con base en ello se pudo observar claramente que Venezuela no representa un destino atractivo desde el punto de vista económico para la inversión extranjera, por el contrario es un ambiente hostil y pernicioso para la subsistencia del empresariado privado y en consecuencia para la creación de nuevas empresas, sobre todo por la existencia de un sistema económico dirigido con profunda influencia por parte del gobierno venezolano, que se involucró desde hace algunos años en el establecimiento de férreos controles a la economía tanto en lo relacionado con la producción como con el consumo, representando la contraparte de una economía de mercado en la que se prioriza la libre empresa como medio principal para generar riqueza, empleo y bienestar en la población.

En medio de una crisis económica sin precedentes, que se ha convertido incluso en una “emergencia humanitaria compleja”, sin dudas que Venezuela no constituye un ambiente idóneo ni atractivo económicamente como mercado potencial para la inversión por parte de empresas internacionales, aunque esto no quiere decir que no se pueden generar las acciones iniciales que permitan en primera instancia la recuperación del

camino del crecimiento económico a partir del incremento de la producción de bienes y servicios, restaurando progresivamente la economía a dimensiones óptimas, frenar el fenómeno hiperinflacionario para recuperar el poder adquisitivo de los venezolanos y el valor de la moneda nacional, elevar el nivel de empleo y reducir progresivamente el riesgo para la inversión no solamente desde lo económico, sino también lo político, legal y social, todo ello para crear las mejores condiciones, proporcionar recursos al menor costo y ampliar los mercados para que los inversionistas tengan la confianza de que en este país podrán adquirir nuevas capacidades estratégicas y contribuir, no sólo con su crecimiento propio, sino también con el desarrollo de Venezuela como país receptor de su capital y sus operaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abarca, K. (2017) El control cambiario: la grieta por la que se hundió Venezuela. Observatorio de Gasto Público CEDICE. Documento en línea. Disponible en: <https://cedice.org.ve/observatoriogp/control-cambiario-la-grieta-la-se-hundio-la-economia-venezolana/>

Amador, Z. (2019) La crisis económica de Venezuela muta (para mal) con Maduro. Documento en línea. Disponible en: <https://alnavio.es/noticia/19259/actualidad/la-crisis-economica-en-venezuela-muta-para-mal-con-maduro.html>

Andersen, O. (1993): "On the internationalization process of firms: a critical analysis", *Journal of International Business Studies*, second quarter, p. 209-231

Araya, A. (2009) El proceso de internacionalización de empresas. *Revista TEC empresarial*. 3,3. 18-25.

Arias, F. (1991) *Introducción a la técnica de investigación en ciencias de la administración y el comportamiento*. Ediciones Trillas.

Arteaga, J.; García, A. y Miranda, M. (2017) *La estrategia de internacionalización y la empresa*. ICEX España Exportación e Inversiones.

Astudillo, M. (2012) *Fundamentos de economía*. Probooks. México D.F.

Berbel, J.; Ramón, M. y Vásquez, R. (2012) La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. *Revista TEC Empresarial*. 6,1.

Bernal, C. (2010) *Metodología de la Investigación*. Bogotá. Pearson Educación.

Buzzell, R.; Quelch, J. y Barlett, C. (1995) *Global marketing management. Cases and readings*. Adisson Wesley. Reading.

Canals, J. (1994). *La internacionalización de la empresa*. Madrid: McGraw-Hill.

Casilda, R. (2019) Venezuela y la crítica situación económica. Documento en línea. Disponible en: <https://www.eleconomista.es/opinion->

blogs/noticias/9929608/06/19/Venezuela-y-la-critica-situacion-economica-castigacion..html

Corrales, J. (2016) ¿Cómo explicar la crisis económica de Venezuela?. Revista Tribuna de Asuntos Públicos. 30-34.

Crespo, L. (2019) Las cifras del Instituto Nacional de Estadística generan dudas. PROVEA: Documento en línea. Disponible en: <https://www.derechos.org/ve/sin-categoria/el-instituto-nacional-de-estadistica-genera-dudas>.

Daniels, J.; Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013) Negocios Internacionales. Pearson Educación. México D.F.

De Gregorio, J. (2007) Macroeconomía. Teoría y Políticas. Pearson Educación. México D.F.

Dornbusch, R.; Fischer, S. y Startz, R. (2011) Macroeconomía. Madrid. Mc Graw Hill.

Dunning, J. (1981) International Production and the Multinational Enterprise. Allen and Unwin. Londres.

Etchegaray, J. y Arias, A. (2020) Los beneficios de la inversión extranjera directa: promoviendo el desarrollo económico en América Latina y el Caribe. Publicaciones del Banco Interamericano de Desarrollo. Documento en línea. Disponible en: https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Los_beneficios_de_la_inversi%C3%B3n_extranjera_directa_Promoviendo_el_desarrollo_econ%C3%B3mico_en_Am%C3%A9rica_Latina_y_el_Caribe.pdf

Evirgen, C.; Bodur, M. y Cavusgil, S. (1993) Information needs for exporters: An empirical study of Turkish Exporters. Marketing Intelligence and Planning. 11,2. 28-36.

Galván, I. (2003) La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas. Tesis Doctoral Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Glico, N. (2007) Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Serie Desarrollo Productivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Goldstein, J. y Hillard, M. (2009) Heterodox macroeconomics, Keynes, Marx and Globalization. Routledge. Washington. P.5.

Graterol, H. y Sigala, L. (2014) Empresas de internacionalización acelerada: estudios de casos en Venezuela. Revista Estudios Gerenciales. 30. 461-468.

Hernández, R.; Fernández, C.; Baptista, P. (2006). Metodología de la Investigación. México. Mc Graw Hill Interamericana.

Hill, C. (2011) Negocios internacionales, competencia en el mercado global. Mc Graw Hill. México D.F. p.6.

Hollensen, S. y Arteaga, J. (2010) Estrategias de marketing internacional. Pearson Educación. Madrid.

Hurtado, J. (1998) Metodología de la Investigación Holística. Fundación Sypal. Caracas.

Hurtado, J. (2008) El Proyecto de Investigación. Comprensión Holística de la Metodología y la Investigación. Caracas. Quirón Ediciones.

Hurtado, J. (2010) Metodología de la investigación: guía para una comprensión holística de la ciencia. Ediciones Quirón. Caracas.

Iranzo, S. (2008) Introducción al riesgo país. Documentos ocasionales Banco de España Eurosistema. N° 0802.

Kornblihtt, J. y Dachevsky, F. (2017) Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la guerra económica. Cuadernos del CENDES. 34,94. 1-30.

Krugman, P.; Wells, R. y Graddy, K. (2013) Fundamentos de Economía. Barcelona. Editorial Reverté.

León, E. (2019) Desempleo en Venezuela. Documento en línea. Disponible en: <https://www.eluniversal.com/el-universal/49143/desempleo-en-venezuela>

López, A. ; Guerra, M. y Boersner, N. (2012) Comercio interregional de Venezuela en la última década. Papers del Departamento de Estudios Internacionales. Universidad Central de Venezuela.

Makino, S., Lau, C. y Yeh, R. (2002) Asset exploitation versus asset seeking: implications for location choice of foreign direct investment from newly

industrialized economies. *Journal of International Business Studies*. 33,3. 403-421.

Mallampally, P. y Sauvant, K. (1999) La inversión extranjera en los países en desarrollo. *Finanzas y Desarrollo*. Documento en línea. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/03/pdf/mallampa.pdf>

Mankiw, G. (2012) *Microeconomía*. México D.F. Cengage Learning.

Méndez, C. (2013) *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México D.F. Limusa.

Mogrovejo, J. (2005) Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*. 5. 51-82.

Morillo, M. (2007) Venezuela en el comercio internacional y frente al desarrollo sustentable. *Revista de Ciencias Sociales*. 13,1.

Pallela, S. y Martins, F. (2012) *Metodología de la Investigación Cuantitativa*. Caracas. Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

Parkin, M. (2007) *Macroeconomía*. Pearson Educación. México D.F.

Pasquali, M. (2019) Venezuela, la economía latinoamericana con mayor riesgo país. Documento en línea. Disponible en: <https://es.statista.com/grafico/20459/el-riesgo-pais-en-america-latina/>

Plá, J. y León, F. (2004) *Dirección de empresas internacionales*. Pearson Educación. Madrid.

Ramírez, T. (2010) *Cómo hacer un proyecto de investigación*. Editorial Panapo. Caracas.

República Bolivariana de Venezuela (2009) *Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela*.

Rodríguez, F. (2018) Guía para comprender el colapso económico de Venezuela. *Diario El Tiempo*. Documento en línea. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/mundo/venezuela/guia-para-comprender-el-colapso-economico-de-venezuela-285096>

Rondón, A. (2019) Hacer negocios en Venezuela: Costos e impacto del marco legal y regulatorio. CEDICE Libertad. Documento en línea. Disponible en: <https://cedice.org.ve/observatoriolegislativo/wp-content/uploads/2019/02/Serie-DD-No.-4-Hacer-Negocios-en-Venezuela.pdf>

Sakara, S.; Eckman, M. y Hyllegard, K. (2007) Market selection for international expansion: assessing opportunities in emerging markets. *International Market Review*. 24,2. 208-238.

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1997) *Macroeconomía*. Decimosexta Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

Santeliz, A. y Contreras, J. (2016) La crisis del crecimiento económico venezolano: La inversión extranjera directa (IED) como parte de la solución. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. 12,1. 11-46.

Tamayo, M. (2011). *El proceso de la investigación científica*. México D.F. Editorial Limusa.