

**Presentadora:** Al arribar a la segunda mitad de la jornada de hoy, le reiteramos nuestro agradecimiento a las empresas que hoy nos acompañan y que han hecho posible este importante evento. Ellas son: Mercantil Banco Universal, Empresas Polar, Banco Industrial de Venezuela, Corporación Andina de Fomento, Corporación Grupo Químico, Cigarrera Bigott, El Nacional, Globovisión, la Electricidad de Caracas, PDV, Terra, Unión Radio, Acumuladores Duncan, Banco del Caribe, BBVA Banco Provincial, CANTV y su filian CANTV.Net, Cargill de Venezuela, Cemex Venezuela, Compact, Fundación Palmar, Panamco de Venezuela, SIDOR, Telcel, Telecomunicaciones Impsatsta, Alfonso Rivas & Cía, American Airlines, Ayuda 24, Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), ConTexto, Corporación Delcop, DHL, Fondo de Crédito Industrial (FONCREI), Francisco Dorta A. Sucrs., INTESA, Laboratorios Polínica, Parmalat, SAP Andina y del Caribe, Seguros La Seguridad, Smurfit Cartón de Venezuela y Venepal.

Nos acompañan en el escenario para abordar el tema: “Corporaciones globales en el ámbito industrial. Estrategias para generar valor”. Un extraordinario panel de reconocidos líderes industriales, pertenecientes a todas las empresas venezolanas de presencia multinacional. Está igualmente presente el Director de Conindustria y Presidente de la Comisión de Comercio Exterior e Integración de este Organismo, Silvano Genelli, quien tendrá a su cargo la moderación de este espacio.

Para el desarrollo de este panel cada orador cuenta con 20 minutos para su intervención y al final como el proceso de esta mañana habrá un período de preguntas y respuestas que agradecemos las formulen y se las den a nuestras anfitrionas, para luego llegar al presidium y darle lectura. La próxima conferencia es “Corporaciones globales en el ámbito industrial: Estrategias para generar valor”. Con ustedes el moderador de esta parte, el señor. Silvano Genelli, Director de Conindustria.

**Silvano Genelli:** Buenas tardes. Me toca presentar a tres panelistas de máxima calificación en nuestro sector industrial venezolano. Siempre y sobre todo en los últimos años ha habido un gran énfasis en la promoción de la pequeña y la mediana empresa como motores del desarrollo y a veces nos olvidamos de la importancia que tiene la gran empresa y la mediana empresa precisamente como motores del desarrollo de esas pequeñas empresas que son las que al final se desarrollan como en cadenas productivas o en *clusters* industriales alrededor de estos grandes conglomerados. Esta tarde tenemos la suerte de contar con nosotros a los Presidentes de PDVSA, del Grupo de Empresas Polar y de la Electricidad de Caracas.

El primer panelista va a ser el General Guaicaipuro Lameda, quien es General de Brigada del Ejército de Venezuela, es egresado de la Academia Militar de Venezuela (AMV) donde alcanzó la jerarquía de Alférez Mayor. Es licenciado en

Ciencia y Artes Militares, es Ingeniero Electricista de la Universidad del Pacífico en California, Estados Unidos. Realizó un postgrado en Planificación Económica en la Escuela de Ciencias y Técnicas del Gobierno de la Oficina de Coordinación y Planificación de Venezuela. Obtuvo una maestría en Ciencias en Seguridad y Defensa en el Instituto de Altos Estudios para la Defensa Nacional de Venezuela y realizó un curso de Estado Mayor del Ejército en los Estados Unidos. Se ha desempeñado en importantes cargos gerenciales y docentes en el campo militar venezolano. Así también en la administración pública donde se destacan sus gestiones como Jefe de la Oficina Central de Planificación de la Compañía Anónima de Industrias Militares (CAVIM), de la Oficina de Presupuesto del Ministerio de la Defensa y de la Oficina Central de Presupuesto de Venezuela. En octubre del 2000 fue designado Presidente de PDVSA. Con ustedes el General Guaicaipuro Lameda.

## **Corporaciones globales en el ámbito industrial. Estrategias para generar valor**

Ponentes: **Guaicaipuro Lameda**

Presidente de Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA)

**Lorenzo Mendoza**

Director General de Empresas Polar

**Richard Bulger**

Presidente de la Electricidad de Caracas y Vicepresidente Corporativo de AES

Moderador: **Silvano Gelleni**

Director de Conindustria

### **Guaicaipuro Lameda**

Presidente de Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA)

Muy buenas tardes a todos los asistentes, en nombre de PDVSA es propicia la oportunidad para expresar una felicitación a Conindustria por arribar a sus 30 años y también expresar una felicitación tanto a las autoridades que han cumplido ya con su gestión y fueron renovadas por unas nuevas autoridades, que estoy seguro llevarán adelante una gestión para agregar valor a la nación venezolana, que creo que es el tema que nos ocupa hoy, al menos en este panel que vamos a llevar adelante y sobre el cual tendremos algunas discusiones.

Agregar valor y hablamos de corporaciones globales en el mundo industrial y creo que mencionar a PDVSA y decir que es una corporación global, es una afirmación, PDVSA hoy día es una empresa que no sólo tiene operaciones físicas en diferentes países, sino que tiene operaciones comerciales con un buen número de países en Estados Unidos, donde necesariamente tiene que dedicar esfuerzos, recursos, para conocer y administrar lo que es la legislación laboral, legislación fiscal, legislación comercial de todos esos países donde opera y cuando se toman ese tipo de consideraciones, por supuesto se generan estructuras administrativas, estructuras de costos y gastos, sobre las cuales las corporaciones tienen que tomar en cuenta en qué medida agregan valor y tomar la precaución de no destruirlas.

Sin embargo, desde el punto de vista de PDVSA, que es una corporación cuyo capital hoy día es cien por ciento de la República Bolivariana de Venezuela y que todas las operaciones que lleva adelante las está ejecutando con bases de recursos nacionales, tiene una importancia para la nación y en ese sentido el trabajo que hemos venido realizando a nivel gerencial para consolidar la transformación de PDVSA, ha estado signada por constituir unos principios

rectores de la corporación, que nos orienten en la dirección del tema que estamos discutiendo hoy.

Creo que cuando PDVSA se ha definido como una corporación energética de referencia mundial por excelencia, tiene en su misma visión, o sea que desde la génesis, desde lo más importante para la corporación que es su visión, el concepto de agregar valor a un país haciéndose referencia mundial, siendo un ejemplo como corporación frente al mundo y precisamente utilizando la base de recursos con que cuenta hoy día para lograrlo.

Así que si esta corporación que cuenta en el área de hidrocarburos con reservas que están en el orden de 77.000 millones de barriles, de reservas probadas que representan el 50% de las reservas del continente americano, y si a eso le sumamos nuestras reservas que están en la Faja Bituminosa del Orinoco, para elevar las reservas de hidrocarburos de este país a unos 310.000 millones de barriles, lo cual constituye la reserva probada de hidrocarburos más grandes de este planeta, por supuesto que quien tiene la responsabilidad de administrar ese inmenso recurso, tiene la obligación de agregar valor, tomar ese recurso que es potencial, que está allá abajo en el subsuelo, agregar valor para contribuir con la felicidad de sus accionistas, cien por ciento propiedad de la nación venezolana, y ese es un trabajo que tenemos que llevar adelante en una corporación global como ésta que se mueve alrededor del mundo. Sólo en Orimulsión, por mencionar un producto, nos movemos en Canadá, Japón, Dinamarca, Italia, crudo ni se diga.

Pero la responsabilidad fundamental de todas las operaciones deben resumirse a agregar valor. Y por eso cuando definimos lo que es la misión de PDVSA la definimos ¿en qué término? La definimos en término de satisfacer las necesidades de energía de la sociedad, ser corporación energética, apoyándonos en excelencia de gente y tecnologías de vanguardia que son dos palancas fundamentales que nos permiten tomar esa base de recursos, transformarla en productos con valor agregado y por supuesto, con un propósito: crear el máximo valor para la nación venezolana.

Esa es la misión de PDVSA hoy día, proveer a la sociedad de energía, utilizar dos palancas fundamentales para crear valor, que son la tecnología y un recurso humano de elevada capacidad, ambos con el propósito fundamental de crear el máximo valor para la sociedad venezolana. Y como PDVSA es una corporación que hoy día está dirigida alrededor de valores, eso que algunos autores definen como liderazgo centrado en principios o en valores, hemos definido en esta Corporación seis valores fundamentales para su conducción. Uno de ellos que es el que quisiera desarrollar hoy en torno a este tema, que tiene que ver con lo interno al país, tiene que ver con Conindustria, con todo el sector industrial venezolano, lo hemos llamado responsabilidad social, o sea dentro de ese conjunto de valores donde tenemos la integridad, el respeto por la gente, la equidad, la seguridad, la competitividad, también tenemos un valor que se llama responsabilidad social y alrededor de ese principio o ese valor corporativo

realizamos durante un par de días un simposio sobre la responsabilidad social de las empresas en América Latina, donde tuvimos unas conclusiones muy interesantes pero donde nos focalizamos más hacia los recursos que toma PDVSA para contribuir con la sociedad, es la agregación de valor que puede hacer una Corporación como PDVSA, contribuyendo con la sociedad en el área de educación, en el área de salud, en el área de ambiente, tomamos algunos recursos, los convertimos en acciones operativas que permean a la sociedad en beneficio de esas tres áreas fundamentalmente y de esa manera agregamos valor yendo mucho más allá del petróleo.

Sin embargo, dentro de nuestro concepto de responsabilidad social hay una segunda dimensión que es la que estoy tratando de presentar en el día de hoy y sobre lo cual quisiera hacer una propuesta, es la responsabilidad social que se conjuga con la integración socioeconómica de una corporación propiedad de la nación para generar crecimiento económico, integración socioeconómica de PDVSA con la república y que estamos convencidos de que al menos tiene tres direcciones fundamentales donde podemos trabajar y donde probablemente podemos generar sinergias entre el sector privado y PDVSA para el crecimiento mutuo y para la agregación de valor a la sociedad venezolana.

¿Cuáles son esas tres dimensiones? La primera dimensión tiene que ver con el desarrollo del capital nacional en empresas prestadoras de servicios o suplidoras de bienes que están conexos con nuestras operaciones, o sea conexas a la actividad productiva de PDVSA, ahí hay una oportunidad de agregar valor mediante una vinculación entre el sector productivo o de servicio nacional y la Corporación que lleva adelante operaciones para producir todos los días en el orden de tres millones de barriles de crudo. Hay una actividad económica importante. Todos los días esta Corporación está produciendo 3 millones de barriles de crudo, y a nivel internacional estamos refinando un poco más que eso. El volumen de operación, el volumen de proyectos de inversión que se llevan adelante todos los días, el volumen de operaciones de mantenimiento que se hacen todos los días, generan unas oportunidades para desarrollar un sector nacional con fuerza porque ahí hay un elemento de palanca que le puede permitir el crecimiento a un sector nacional. Sin embargo, cuando analizamos las posibles vinculaciones creo que es importante resaltar que tenemos que trabajar, tal como dicen nuestros valores con responsabilidad, o sea, es responsabilidad social, es contribuir con el florecimiento de un sector industrial que se pueda hacer autónomo independiente y con poco riesgo en un solo sector, que pueda tener la capacidad de distribuir de su riesgo operativo entre diferentes clientes, y que pueda generar bienes y servicios para ofrecerlo a terceros distintos a PDVSA, y es ahí donde creo que tenemos que trabajar juntos, porque de esa manera estaremos creando un sector industrial o de servicio eficiente, competitivo con la seguridad de que tienen al menos el respaldo inicial de trabajar con una corporación que tiene operaciones en volúmenes importantes. Pero, creo que es importante reconocer que no debemos bajo ninguna circunstancia tratar de generar un sector nacional que tenga un solo cliente porque consideramos que no es bueno ni para el sector industrial, ni para PDVSA porque estaríamos frente a

empresas que tienen su riesgo operativo en un solo cliente, y eso debilita a un sector industrial. Las empresas deben distribuir sus operaciones entre múltiples clientes y eso a la larga se convierte también en estabilidad para la corporación, en estabilidad para los trabajadores y en competitividad frente a terceros que operan en el mismo sector. Entonces, esa primera dimensión que está vinculada con un sector conexo a las operaciones que lleva adelante PDVSA es una dimensión que nos permite desarrollo de capital nacional.

Tenemos una segunda dimensión donde podemos agregar valor a la nación venezolana, que es la dimensión asociada con la actividad industrial aguas abajo de lo que hace PDVSA, una de ellas, industrialización de las corrientes a refinación en el país, tenemos un parque de refinación que supera al millón de barriles de crudo todos los días que puede ser transformado en otros productos donde podemos desarrollar industrias que generan productos, parte para el consumo nacional, parte para la exportación y que definitivamente agregarían valor a la nación venezolana. En ese sentido creo que hemos sido un poco tímidos, PDVSA tiene un programa, incluso, tiene una empresa para este propósito sus siglas son PROESCA, y ha llevado adelante algunos proyectos dos compañías ya están funcionando, hay una tercera que está en proceso de constitución de construcción de sus plantas, pero creo que ahí hay una oportunidad de agregación de valor extraordinaria donde debemos estimular el trabajo conjunto en busca de oportunidades para la constitución de estas empresas y que podamos encontrar lo que estamos buscando hoy que es agregar valor a la nación venezolana, donde la empresa reciba la remuneración del trabajo que hace y del capital que ahí empeña y que quienes se dedican a esa actividad productiva ofreciendo su fuerza de trabajo también reciban la contraparte que le corresponde. Así que, ahí tenemos una segunda dimensión Desarrollo de Capital Nacional Aguas debajo de las actividades Productivas de PDVSA.

Tenemos una tercera área que tiene que ver con responsabilidad social, que está asociada con la contribución que pueda dar PDVSA en el desarrollo de economías locales en las áreas donde operamos distintas a la economía petrolera. Distintas a las economías petroleras porque hemos identificado algunos problemas que confrontan tanto las comunidades como la corporación, nos encontramos con personas que frente a la dificultad de conseguir actividad económica prefieren ser desempleados petroleros que empleados de otro sector y eso se ha venido estructurando como casi una cultura en algunas zonas, es mejor ser desempleado petrolero que empleado de otra actividad. Entonces como PDVSA contribuye a la generación de actividad económica en las zonas donde opera pero actividad económica distinta a la petrolera pero que sea sustentable y productiva en esa zona a fin de minimizar el impacto del desempleo sobre esas comunidades o la atracción que genera ser empleado del sector petrolero.

Allí hay una tercera oportunidad de trabajo en el área de responsabilidad social y de agregación de valor a la sociedad venezolana. Así pues que podemos ver que PDVSA tiene un potencial para agregar valor que va mucho más allá de lo que significa generar la renta asociada a lo que conocemos como regalía, mucho más allá de lo que significa pagar un impuesto sobre la renta o darle el máximo dividendo a sus accionistas. Porque entendemos la dimensión de agregar valor en materia social y permítanme colocar al menos un ejemplo y yo diría que uno que está dentro de lo educativo y que está en progreso en este momento dentro del programa de educación petrolera tenemos una actividad que llamamos la olimpiada petrolera y que no es más que una competencia entre estudiantes por demostrar la adquisición de conocimientos en materia petrolera fuera de la actividad académica en la escuela. Pero que tiene un propósito que va mucho más allá de que el joven aprenda sobre petróleo, pero muchísimo más allá de lo que es el conocimiento petrolero y que es lo más importante y que creo que es el valor que nosotros sentimos y que agregamos a la sociedad venezolana y es enseñarle al joven el valor del trabajo en equipo porque la olimpiada es en equipo. Es el equipo entre jóvenes que se tienen que integrar con su profesor y allí hay un valor, trabajar en equipo, aún cuando haya divergencia tenemos que llegar a una propuesta común, tiene que trabajar durante un año para llegar a esa propuesta común y competir durante un año en varios eventos, allí hay un valor, trabajar en equipo. Lo otro es integrarse aún cuando hay diferencias o disparidades de posición, el profesor y el alumno se integran en equipo juntos, porque ellos compiten juntos, yo soy el profesor de este equipo y yo los llevo a la olimpiada y ganamos juntos, el premio es para el profesor y el alumno pero va más allá todavía, es la integración del alumno, el profesor y la escuela, porque va la escuela también.

En una competencia que se caracteriza por la honestidad, la lealtad como base fundamental y donde triunfa la excelencia y el mérito. En ese programa en este momento tenemos participando 1600 escuelas, 60000 muchachos inscritos que está en progreso, aspiramos que a finales de este año estemos otorgando los premios a las escuelas y a los muchachos tal y como lo hicimos el año pasado.

Entonces en esa dimensión tenemos una cantidad de programas importantes, donde solo la inversión social, tenemos un programa de unos 30 mil millones de bolívares dispuestos para ese tipo de actividades que llamamos inversión social.

Luego tenemos la otra inversión para lo cual yo creo que este es el mejor escenario para hacer una propuesta que va en la dirección de lo que acabamos de concluir esta semana, hacer un simposio que nos permita analizar como PDVSA puede dar cumplimiento en el mayor grado posible a su compromiso con un valor corporativo que se llama responsabilidad social, procurando el desarrollo de capital nacional para agregar valor a la sociedad integrando de manera sinérgica PDVSA con el sector industrial y comercial de este país. Creo que bien valdría la pena hacer un Simposium de esa naturaleza donde de manera descarnada revisemos esa posibilidad, que busquemos cuáles son las oportunidades que existen, que veamos cuáles son las dificultades que frenan que esto se haga y que

hayan hecho que PDVSA sea tímida durante muchos años porque PDVSA se ha empeñado en tratar de hacerlo pero pareciera que no lo ha logrado y hoy día estamos empeñados en tratar de hacerlo y pareciera que no lo logramos, pero una de las cosas que no logramos es sentarnos a discutirlos de manera descarnada. Y lejos de tratar de construir una relación cooperativa donde crezcamos juntos a veces buscamos discutir sobre el por qué no.

La propuesta que en nombre de PDVSA me permito hacer hoy es que estudiemos esa posibilidad, valdría la pena hacer un Simposio sobre Desarrollo de Capital Nacional, Responsabilidad Social, Integración Socio-Económica, como dicen los gringos "*you named it*" pero que tenga como propósito llegar a unas conclusiones que permitan trabajar a futuro, agregar el valor a la nación venezolana y que nosotros podamos manifestarle con orgullo a este país que somos una corporación energética de referencia mundial por excelencia. Muchas gracias.

**Silvano Gelleni:** Muchas gracias al General Lameda y quisiera aprovechar para agradecerle a nombre de las Instituciones que trabajan alrededor de la alianza petrolera por el apoyo que ha estado recibiendo esa alianza de PDVSA para precisamente transformar en hechos concretos el concepto de agregar valor alrededor de nuestra industria petrolera venezolana. Igualmente le tomamos la palabra General en cuanto a ponerle fecha a este Simposio sobre Desarrollo de la Industria alrededor de nuestro negocio petrolero que es algo que todos estamos muy interesados de precisamente transformar y poner en práctica el desarrollo de una industria alrededor de nuestro principal recurso natural.

**Guaicaipuro Lameda:** PDVSA tiene una Gerencia de Desarrollo de Capital Nacional y tenemos un Vicepresidente en nuestra Directiva que tiene la Responsabilidad de llevar adelante eso, siendo así entonces yo les agradecería que nos pusieramos en contacto con el General Rodríguez Ochoa, Vicepresidente encargado del tema de Desarrollo de Capital Nacional y tenemos a Diego Uzcátegui en la Gerencia de Desarrollo de Capital Nacional Asistencia. Estamos abiertos a contactos y a diseñar.

**Silvano Gelleni:** Precisamente Conindustria ha estado trabajando con 30 empresas afiliadas y están trabajando precisamente en programas de desarrollo de pequeña y mediana empresa que giren alrededor de todo lo que es la industrialización del proceso agua abajo. Pues bien, muchas gracias.

Me toca ahora presentar al señor Lorenzo Mendoza, Ingeniero Industrial con Master en Administración de Empresas de la Escuela de Negocios del Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT). Ha ocupado posiciones ejecutivas en el área de fusiones y adquisiciones, en banca corporativa, en importantes instituciones financieras como J. Henry Schroder Wagg & Co. Limited en Londres y Citicorp/Citibank de Nueva Cork. El Sr. Mendoza es Presidente Ejecutivo de Empresas Polar, integrante de la Junta Directiva del Banco Bilbao Vizcaya Banco Provincial, además de miembro de la Junta Directiva de AES de la Electricidad de Caracas. Bienvenido Lorenzo.

## **Lorenzo Mendoza**

Director General de empresas Polar

Buenas tardes a todos, primero quiero agradecer a Conindustria por esta invitación a participar en este Congreso y además de compartir esta Mesa con tan distinguidas empresas y sus representantes es un orgullo para mi estar en este mismo nivel de estas dos grandes empresas multinacionales no siendo nosotros una multinacional. Si bien me pidieron que fuera bien preciso en el tiempo y yo pensaba desarrollar algunos conceptos sobre lo que realmente es el tema, más bien voy a leer un documento que lo tenía como guía pero para cumplir con el tiempo creo que va a ser más eficiente, voy a desarrollar algunas ideas también en ese texto y finalmente quiero dejar algunas diría opiniones de lo que realmente debe ser también el que todos nos sumemos para que Venezuela cada vez más se pueda insertar en lo que se llama digamos, hoy día, un mundo global.

La globalización empresarial y las economías continúan siendo un tema de intensa discusión en foros de negocios, académicos y políticos, tanto nacionales como internacionales, pero ya no como una posibilidad cuyas virtudes y defectos deben evaluarse, sino como una realidad a la que nos asomamos todos los días. Los países y las empresas deben prepararse cada vez más para insertarse en esa realidad y sacar provecho de ella, so pena de aislarse progresivamente en la comunidad internacional en el caso de los primeros, o de quedar rezagadas en términos de eficiencia y competitividad en el caso de las segundas.

Ninguna de estas opciones es válida para un país o una empresa con visión de futuro, pues ambas conducen inexorablemente al deterioro de las economías, la desaparición o el estancamiento de las empresas y en definitiva a la caída de la calidad de vida de la población y la pérdida de recursos invertidos, tanto públicos como privados.

La globalización exige la apertura comercial de un país a las mercaderías de los demás y viceversa, en consecuencia, globalizar requiere de un gran esfuerzo nacional público, privado, individual y colectivo, para que las empresas nacionales de un país puedan competir exitosamente en los mercados mundiales vía la exportación de sus productos, o porque se trata de multinacionales que operan y funcionan en diferentes regiones geográficas desde o hacia las cuales importan o exportan sus manufacturas, con el propósito de optimizar ventajas, márgenes y ser más competitivas.

El desarrollo de las multinacionales ha sido un proceso típico del siglo XX, que seguramente se acentuará en el siglo XXI, se trata de un fenómeno que ha alcanzado proporciones descomunales al punto que, como es sabido, la mitad de las cien economías más grandes del mundo está representada por empresas multinacionales.

En lo que a Venezuela se refiere, la involución que ha experimentado el proceso económico durante el último cuarto de siglo, no ha contribuido precisamente al fortalecimiento del sector privado, lo cual hace que la posibilidad de contar con verdaderas empresas multinacionales que incursionen o se instalen en otros países, no luzca como un objetivo viable a corto plazo.

Podemos sí participar en el negocio de exportación y asociarnos con multinacionales y empresas locales de otros países con destrezas operativas en esos mercados y negocios, a fin de ir ganando experiencia y conocimiento sobre ellos, sin incurrir en riesgos desproporcionados que puedan poner en peligro la empresa en nuestro país.

Empresas Polar, como dije, no es una multinacional, nuestros negocios regulares bebidas y alimentos, los hemos desarrollado fundamentalmente en el territorio nacional, aun cuando nuestra visión empresarial incluye los mercados de América Latina en la estrategia de crecimiento, nosotros tenemos operaciones en varios países de América Latina de forma muy exitosa, tenemos distintas formas como hemos incursionado en esos países, pero nuestra visión es regional en América Latina, tenemos operaciones prácticamente o en sociedad o solos, en todos los países de América Latina, excepto en Brasil y en Argentina y como les explicaré a continuación, hemos utilizado una serie de estrategias por la vía societaria o por la vía de incorporarnos a empresas exitosas locales, que es lo que nos ha permitido insertarnos en ese mundo global.

Por todo esto considero que nuestra principal contribución a este panel de discusión, es la de compartir con los presentes algunas de las experiencias y enseñanzas que de cara a la globalización hemos logrado acumular a lo largo de los años como empresa privada productora y comercializadora de bienes de consumo masivo.

Los países latinoamericanos en mayor o menor grado, tienen economías caracterizadas por su volatilidad, en las que la cambiante situación de los mercados internacionales de las materias primas que ellos exportan, juega un papel determinante en las cuentas nacionales internas y externas.

No obstante, es bueno reconocer que progresivamente la gran mayoría de dichos países ha venido adoptando esquemas de mercado, que han contribuido a dar mayor estabilidad a sus procesos económicos, generando así mayor confianza en la comunidad inversionista y de negocios. En todo caso, estas particularidades exige que quienes inviertan sus capitales en esta región del mundo, con miras a aprovechar las potencialidades de consumo que ofrece una población joven y creciente, deban tener una visión de largo plazo y la capacidad para absorber períodos de fluctuaciones económicas adversas, las cuales se dirimirán en el tiempo a medida que entren en vigor y se consoliden los procesos de reformas estructurales y de apertura económica que la mayoría de esos países están impulsando.

Esa volatilidad de nuestras economías se manifiesta a veces en inesperadas medidas cambiarias o de política monetaria, cuyo impacto puede ser devastador para la posición financiera de una empresa. Por esta razón, es preciso ser muy precavidos a la hora de esbozar y poner en práctica planes de financiamiento, los cuales deben contar con una adecuada proporción de fondos propios, en otras palabras creemos que las empresas deben estar muy bien capitalizadas, a fin de reducir o minimizar el impacto adverso de ajustes al tipo de cambio y de fluctuaciones bruscas y significativas de las tasas de interés.

Nosotros tenemos que tener muy claro de que no podemos utilizar en estas economías índices deuda-capital como usualmente se utiliza en países más desarrollados o desarrollados, porque de alguna forma cuando vienen estas fluctuaciones macroeconómicas en nuestros países, lamentablemente la cobija no nos es suficientemente larga como para arroparnos, entonces tenemos que estar conscientes de que esa es la realidad de nuestras economías y por consiguiente el manejo prudente de nuestro flujo de caja en nuestras actividades debe ser algo que dicte la norma de crecimiento dentro de la empresa, no solamente pensando de que en la proyección de un flujo de caja las tasas de interés o los tipos de cambio en esos países van a permanecer sin ningún tipo de volatilidad, tenemos que aprender del pasado y saber que de alguna forma eso ocurre y esa realidad está presente en todo momento en los mercados de América Latina.

En el caso de Venezuela en la actualidad, la fortaleza de nuestras cuentas externas pareciera llevarnos nuevamente por una senda de sostenida estabilidad cambiaria, mientras que dicha estabilidad y otras medidas han permitido una desaceleración progresiva de la inflación y la reducción de las tasas de interés.

En nuestros países la correlación entre la demanda de bienes de consumo masivo y el ingreso personal disponible de la población es mucho más marcada que en países con economías más estables. Además, ese ingreso personal disponible depende en muchos casos de la capacidad de gasto del sector público, la cual a su vez está en función de la situación del mercado internacional de las materias primas que el país exporte. Por lo tanto, la fijación de los precios de productos de consumo masivo, aún en presencia de posiciones fuertes de mercado debe hacerse con mucho tacto y análisis para evitar perturbaciones indeseables en los niveles de consumo de esos productos. Esta es otra política y experiencia que hemos aprendido nosotros participando en mercados en América Latina con cierto nivel de volatilidad, donde nos fijamos como norte el que en nuestros momentos de precios en las distintas categorías y productos en la cual participemos esté siempre por debajo de la inflación. Eso de alguna manera requiere estar constantemente trabajando en productividad, buscar eficiencia, y si uno lo tiene como política permite que de alguna manera uno mantenga márgenes, le traslade al consumidor evidentemente parte de esa ganancia y no tener políticas de precio para recoger la inflación y el costo elevado que de alguna forma uno tiene operando con esas fluctuaciones.

Además de eso, hay otro producto subsidiario que uno logra con esa política y a nosotros nos ha sido muy efectiva, que es que realmente cuando uno a veces hace ajustes de precio igual o por encima de la inflación, hay productos sustitutos de los cuales, por lo menos en consumo masivo, esos consumidores se van a esos productos y difícilmente vuelven a la categoría. Volver a captar a los consumidores a la categoría es tremendamente complejo, es muy difícil.

Entonces, no solamente queremos conservar por la vía de precios nuestro ingreso sino también por la vía de nuestros volúmenes y trabajando eficiencias y productividad la eficiencia nuestra es que eso es posible, además que mantiene a la gerencia todo el tiempo enfocada en buscar esas oportunidades, y no es por la vía –por lo menos en nuestro sector- de nada más buscar redundancias en lo que respecta a personal, que es como de alguna forma se califican normalmente estos procesos. Es todo lo contrario, el personal en la estructura de costos nuestra, todos los que son aquí industriales lo saben, pesa, pero tiene un peso relativamente menor en la estructura de costos de los productos que elaboramos, por consiguiente son todos los demás procesos en los cuales uno debe estar optimizando constantemente.

En todos los mercados latinoamericanos de bienes de consumo masivo existen competidores fuertes y bien establecidos, con marcas y producto de gran arraigo entre los consumidores. En consecuencia, las decisiones de inversión en plantas e instalaciones para abastecer esos mercados con nuevos productos o marcas, deben tener como respaldo previo el desarrollo de un mercado suficiente con la debida masa crítica, pues de lo contrario se corre el riesgo de inmovilizar recursos en instalaciones de producción y distribución subutilizada.

Aquí nosotros aplicamos una filosofía que es la filosofía de no pensar que uno va a otras latitudes y otros países en plan de conquistadores, la época de los conquistadores se acabó hace muchísimos años-siglos, entonces uno tiene que tener claro que uno se va a conseguir con competidores fuertes, bien establecidos, con destrezas operativas, marcas bien posicionadas y con hábitos y culturas de su país sumamente bien definidas, uno lo que tiene es que ir a sumarse a esos procesos por la vía de asociaciones con empresas exitosas o adquirir de alguna manera compañías que estén a la venta en esos países o que uno les pueda generar más valor y pueda de alguna manera insertarse en ese proceso. Pero la vía digamos, de pensar: voy a montar una planta y voy a ser mejor que los demás, y yo tengo mejores estrategias y mis productos son mejores, eso realmente es algo que uno lo dice fácilmente y son ejes de ambición que finalmente para construir el puente es bastante complicado. Entonces, mucho más sentido tiene ir a buscar oportunidades con socios locales o multinacionales que tengan un propósito particular y unas destrezas complementarias con lo que uno hace e ir a adquirir esa compañía.

Frecuentemente se transmiten apreciaciones también inexactas sobre la manera de hacer negocios en nuestros países. Nosotros los latinoamericanos tendemos de alguna forma a veces a vendernos y a creer que el estilo es más importante

que la sustancia, y eso a veces aleja mucho los posibles socios que uno pueda conseguir para desarrollar un mercado. Tenemos que ser muy honestos con nosotros mismos en las habilidades y destrezas que tenemos, en nuestras realidades y nuestras potencialidades y plantearlas a la hora de ir a un nuevo mercado. No nada más con toda la parafernalia que algunas veces uno cae en lo bueno que uno es, uno tiene que ser muy crudo y saber qué trae uno a la mesa, entender que de alguna forma cuando uno trabaja con socios siempre hay beneficios de ambos lados y entender además que, el rol que uno juega en esa sociedad, si es operador en el país, si más bien es el soporte, exactamente cuál es el rol que uno juega. En Empresas Polar hemos tenido la suerte de poder visualizar ese proceso, hoy en día tenemos más de 12 socios, europeos, americanos, asiáticos, en esas latitudes locales, específico en esos países y hemos podido convivir y entender muy bien porque desde el principio está definido el rol que cada socio juega en ese proceso.

En los países Latinoamericanos hay peso relativo del empresariado en la comunidad, por lo general bastante significativo si se toma en cuenta que muchas instituciones y entes públicos no cumplen a cabalidad sus responsabilidades con la población, es importante que la empresa privada desarrolle una función social consistente y perseverante. Esta actitud unida a un manejo de los negocios apegados a los principios de la ética empresarial, contribuye a fortalecer la imagen de la empresa privada frente al país y a ganarse la respetabilidad y el aprecio del consumidor y de la población en general. Por esta razón en nuestros países más que en otros que cuentan con un sector privado más amplio y diversificado para tener éxito perdurable es preciso ser un buen empresario, pero también un buen ciudadano. Ahí comparto totalmente la exposición del General Lameda sobre qué creo, y esa ha sido nuestra política también donde nos instalamos, donde estamos, devolverle algo a la comunidad en el entendido de que tenemos recursos limitados, y nuestro rol principal como el de todos los que estamos aquí, es generar empleo, generar riqueza, cumplir la leyes, pagar nuestros impuestos, para que de alguna manera en ese sector estemos contribuyendo con el bien del país, pero también, uno puedo devolverle a la comunidad por la vía de vincularse a través de ciertos programas y, en Empresas Polar hemos tenido esa visión de devolverle a la comunidad en la medida en que podemos para poder tener una vinculación mucho más estrecha y entender las necesidades precisas que cada una de esas comunidades y países tiene.

Para ser realmente eficiente en otros mercados debemos tener muy claro la importancia de proveer la suficiente autonomía y delegación en cada país con el fin de aprovechar al máximo la experticia que posee nuestro personal gerencial para manejar el negocio en cada uno de ellos. Nosotros de alguna forma aplicamos la filosofía de que en cada país tiene que estar la toma de decisión, tiene que estar la gerencia con habilidades y capacidades de entender su entorno, tiene que tener todo el soporte de la corporación, pero es en el país donde se toman las decisiones, es esa gerencia local que está ubicada en cada país la que de alguna forma debe de darle respuesta a las distintas estrategias que confronta

dentro de lo que es su Plan Presupuestario Anual con la asignación de recursos requerida para poder defenderse de su entorno competitivo. No pensamos que las cosas tienen que ser centralizadas en la manera de manejar las políticas de ir a esos países dada la velocidad y el dinamismo que los mercados requieren por lo menos en los sectores en los cuales nosotros nos desempeñamos.

Esta disposición a aprender nuevas formas de hacer las cosas se potencia mucho más si asumimos la gestión de conocimiento con un eje de ambición estratégico. Esto de alguna forma para nosotros es bien importante porque también creemos que la gestión de conocimiento no es más nada sino realmente cautivar, codificar y divulgar lo que mucha gente sabe hacer, no solamente las grandes ideas vienen de la alta gerencia, muchas cosas ocurren de abajo hacia arriba y eso es lo que en Empresas Polar hemos logrado entender bien. En estos momentos tenemos un plan muy ambicioso en todas nuestras operaciones que lo iremos escalando, que es realmente entender bien cómo cada obrero, cómo cada trabajador, cada vendedor, cada persona que está en un proceso en particular pueda agregarle valor al negocio, cómo codificar ese conocimiento para que los demás se enteren de alguna forma de que una experiencia particular en alguna localidad remota está teniendo éxito y pueda ser utilizada y duplicada en el resto de nuestras operaciones. Eso es un reto importante y nosotros hemos tenido eso como un eje de ambición donde no es nada más una cosa ambicional sino de alguna forma se construye el puente con una metodología que permite que todo el mundo vacíe ese conocimiento y podamos potenciar el enriquecimiento de la iniciativa individual que es algo donde Empresas Polar hemos durado durante muchos años.

Retomando el tema de la globalización a la vista de las realidades de nuestro país, es evidente que Venezuela debería plantearse con un objetivo sistemático y de largo plazo, desarrollar un sector privado de exportador de productos no tradicionales, es decir, distintos del petróleo, el hierro, el aluminio, los derivados de estos y algunos rubros del sector agrícola. La volatilidad de los precios de las materias primas que exportamos y la alta dependencia que nuestra economía tiene de ellas, nos han deparado de épocas de gran bonanza en términos de disponibilidad de medios de pagos externos y recursos internos para alimentar el gasto público pero también períodos de gran estrechez fiscal y cambiaria que en definitiva han puesto en evidencia la vulnerabilidad que durante tantos años ha caracterizado a nuestra economía.

En fin, si queremos tener un país mejor y más estable desde el punto de vista económico, político y social es preciso que logremos desarrollar una economía menos dependiente del negocio petrolero, más en labores de empleo diversificado vía el sector privado. Para que esto sea viable y podamos desarrollar empresas fuertes y eficientes en el campo manufacturero dada la limitante de un mercado interno relativamente pequeño es indispensable que estemos en capacidad de competir efectivamente tanto en el mercado local como en el de exportación.

Ese repito debería ser uno de los objetivos más importantes que nos fijemos como país ya que su logro depende de una acción concertada y coherente tanto del sector público como del privado y de la sociedad general. Tenemos fuertes limitantes que vencer así por ejemplo en el plano cambiario, Venezuela ha tenido históricamente una moneda con tendencia a la sobrevaluación dada la fortaleza de las cuentas externas del país como consecuencia de las exportaciones petroleras.

La solución no está desde luego en forzar un ajuste cambiario para hacer más competitiva la moneda venezolana y con ella las exportaciones de todo lo que produzcamos. Esa hipotética y simplista medida no solo provocaría desequilibrios que entonarían un círculo vicioso de inestabilidad económica y social sino que constituiría una imperdonable decisión en relación con lo que se requiere para que un país se convierta en un exportador de manufacturas no tradicionales que se inserte con pié firme en los mercados mundiales.

En efecto, el logro de este objetivo requiere que el país en su conjunto internalice y haga suya la necesidad de ser eficiente y competitivo en todos los factores que inciden sobre la actividad empresarial y no solamente en uno de ellos.

Desde esa perspectiva la reducción de la inflación a niveles internacionales mediante una consistente política que propenda a lograr un superávit estructural en las cuentas fiscales es condición *sine qua non* para que la política de estabilidad cambiaria tenga sustento y credibilidad.

Todo esto a su vez es indispensable para generar confianza en la comunidad inversionista y financiera nacional e internacional a fin de que ella decida invertir sus recursos en Venezuela y de esta forma entrar en un círculo virtuoso de inversión, creación de empleo, mayor consumo privado y crecimiento económico sostenido que contribuya también al fomento de las exportaciones no tradicionales.

Por otra parte, hay que tener en cuenta de que para poder competir exitosamente en los mercados mundiales es preciso que el país cuente con una infraestructura física y de servicio tales como puertos, aeropuertos, vías de comunicación, telecomunicaciones, banca, etc. Que facilite y contribuya a hacer lo más eficiente posible la actividad productora y exportadora.

Se requiere a sí mismo un esfuerzo importante en el campo de la educación sobre todo en la básica, media y técnica a fin de contar con una fuerza laboral preparada capaz de absorber modernas tecnologías que en su conjunto mejoren la productividad del país. Esta fuerza de trabajo debe estar cubierta por una legislación laboral y de seguridad social moderna que sea competitiva con la de los países con los cuales intercambiamos, es bien importante entender de que todos los países exitosos que diversifican su economía tienen legislaciones laborales flexibles donde hay evidentemente una justicia con los trabajadores en lo que es su ingreso pero que donde no es un temor constante y una politiquería constante en lo que realmente es relación trabajador-empresa.

Hace falta entender el esquema de flexibilización laboral para que efectivamente las empresas que requieren y donde su estructura de costos la mano de obra es muy importante. Tradicionalmente hay muchas empresas exportadoras que han y tienen ese contenido, de alguna forma se flexibilizan los medios laborales para poder de alguna forma ser más competitivos.

Pero para que todas esas condiciones puedan cumplirse es necesario que dejemos de lado el concepto de estado protector y redistribuidor de riquezas que nos ha acompañado durante tantos años de avances fugaces y retrocesos acumulados para dejar atrás este zigzagueante e inestable desempeño fuente de tantos problemas para el progreso del país, es indispensable que el sector público se dedique prioritariamente a cumplir eficientemente con sus obligaciones para con la población en materia de salud, educación, desarrollo de la estructura física, seguridad personal y defensa nacional.

También es la hora de que se le diga al ciudadano que el uso y disfrute de su libertad individual respetable a todo evento tiene como contrapartida una responsabilidad indelegable para con él y el colectivo del que forma parte. Hay que hacerle ver al ciudadano que él es el primer responsable de su destino y de su bienestar en función de su preparación y formación, sus habilidades, su voluntad de trabajo, su esfuerzo personal y su decisión de progresar y avanzar.

La función del estado es la de crear las condiciones para que ese mensaje pueda germinar en terreno abonado, no cabe duda que cualquier análisis objetivo del acontecer venezolano lleva a la conclusión de que el desempeño de quienes tuvieron la responsabilidad del liderazgo nacional durante el último cuarto de siglo deja mucho que desear y que ciertamente es necesario introducir cambios en las estructuras del estado para hacerlas más funcionales, institucionales y menos politizadas y dependientes de la voluntad de individualidades o de grupos, pero también es indispensable reconocer que nunca se le ha transmitido al ciudadano un mensaje claro sobre el necesario equilibrio que debe existir entre los grandes principios de libertad y responsabilidad individual. Esenciales para avanzar sostenidamente por caminos de progreso y desarrollo económico y social. Por el contrario, el mensaje ha sido siempre el del estado protector y benefactor, amparado en una riqueza volátil que en modo alguno es producto del esfuerzo de la población. En consecuencia, la verdadera transformación de Venezuela, la que verdaderamente nos haga avanzar con paso firme en este Siglo XXI de la humanidad es la de inculcar al ciudadano la responsabilidad que tiene frente a sí mismo y frente a los demás. Pero es que adicionalmente hay un reto que enfrenta la humanidad, es que la mayoría de la población mundial tenga acceso al bienestar de la era moderna y contribuya a él. Con su preparación y con su esfuerzo, pero las experiencias del Siglo XX demuestran fehacientemente que el logro de esa meta y su sostenibilidad en el tiempo no son posibles si los medios que se emplean para alcanzarlo están reñidos con el principio rector de toda sociedad moderna que no es otra que la promoción del hombre y el respeto a su individualidad.

Apreciados amigos y amigas, este Congreso Internacional Conindustria 2001 se realiza en un momento de grandes retos y oportunidades para nuestro país, la inserción en la economía global no es una opción sino una ineludible necesidad. Contamos con singulares recursos y ventajas para lograrlo con éxito pero también es preciso admitir que ello requiere de grandes decisiones y un esfuerzo nacional colectivo que hay que catalizar y poner en marcha cuanto antes. Si lo hacemos bien los beneficios serán enormes, pues entraremos en un proceso sostenido de desarrollo económico y social que es la única vía sustentable para reducir progresivamente la pobreza. Desde el sector industrial privado del país reiteramos nuestro compromiso de contribuir con el logro de este superior objetivo, conscientes del papel que nos toca desempeñar en la vida nacional y en la construcción de una Venezuela mejor.

En cuanto a nosotros los venezolanos de estos tiempos, con esto concluyo, ratificamos nuestra fe y confianza en el futuro del país, no porque él tenga abundantes recursos naturales cada vez de mayor demanda mundial, sino porque tenemos confianza en nuestras propias capacidades, en nuestras gentes y en nuestro inquebrantable compromiso de trabajar con ahínco por una Venezuela mejor, grande, próspera y moderna con el concurso responsable y decidido de todos sus ciudadanos, Muchas gracias.

**Silvano Gelleni:** Muchas gracias a Lorenzo Mendoza por haber compartido con nosotros su experiencia al frente de Empresas del Grupo Polar y por habernos dado algunos buenos consejos en el manejo de negocios, cosa que le agradecemos altamente.

A continuación le vamos a dar la palabra al Sr. Richard Bulger y no digo Bulger por oriental sino porque es Bulger, nacido en Pensylvania, Estados Unidos, estudió en Saint Joseph University donde se graduó con el título de Contador. Posteriormente obtuvo un Master en Impuesto en la Universidad Widerner, Pensylvania. El señor Bulger trabajó como Director de una reconocida firma internacional de consultoría Price Waterhouse y a partir de 1997 se unió a la AES Corporation, Compañía con la cual se ha desempeñado en importantes cargos en Brasil, y en la actualidad presidente de la Electricidad de Caracas y es además Vicepresidente Corporativo de AES Corporation. Bienvenido señor Bulger

### **Richard Bulger**

Presidente de la Electricidad de Caracas – Vicepresidente Corporativo de AES Corporation

Gracias a Conindustria por haberme invitado a participar en este congreso, es un gran honor estar con ustedes hoy. Y aquí nuestro tema trata sobre las corporaciones globales. Permítanme hacerles una breve presentación sobre AES.

La Corporación AES es una compañía global de energía comprometida con servir las necesidades eléctricas del mundo, de una forma socialmente responsable. AES fue fundada en 1981 con la intención de brindar servicios de consultoría al sector eléctrico. La empresa fue transformándose y para 1996 AES se había convertido en una empresa concentrada en cubrir las necesidades de electricidad en países en vías de desarrollo.

A través de los años en AES hemos experimentado un gran crecimiento, a finales del año 2000 AES tenía 139 negocios en 32 países, una capitalización de mercado que alcanza los 27 millones de dólares y 53.000 personas haciendo esto posible.

Nos enfocamos en generación, transmisión, distribución y comercialización competitiva, a medida que se van reestructurando los sectores eléctricos del mundo.

Cuando formamos o adquirimos negocios los evaluamos tomando en consideración los riesgos, el retorno financiero esperado, así como las posibilidades de crecimiento de los negocios. Tenemos preferencia por controlar nuestras operaciones, es decir, no solemos participar como accionistas minoritarios en proyectos y el financiamiento es una parte muy importante del negocio eléctrico y tratamos de utilizarlo de la manera más eficiente. La viabilidad de nuestros proyectos depende en gran medida en obtener el financiamiento adecuado, lo cual en países en desarrollo es siempre un reto. De los últimos cinco años nuestros activos han crecido a una tasa anual del 68%, nuestra utilidad en 58% y la utilidad neta por acción en un 33%.

Ahora me gustaría hablarles sobre la estrategia de AES de creación de valor, la cual es servir al mundo con electricidad limpia, segura, confiable y a un precio justo. Nuestra estrategia es vivir en función de los siguientes valores: justicia, integridad, responsabilidad social y disfrute, anteponemos estos valores a cualquier objetivo individual. AES se mantiene firme a éstos, tan es así que The Security and Exchange Commission en los Estados Unidos hizo que en nuestra primera oferta pública indicásemos que esto era un posible riesgo para los inversionistas: el riesgo para los inversionistas era que si AES percibía un conflicto entre nuestros valores y ganancias nosotros nos aferraríamos a nuestros valores, aunque resultara en una disminución de nuestras utilidades o limitar oportunidades.

Quizás el valor más relevante para esta discusión es el disfrute. Queremos que todas las personas de AES y con quienes interactuamos disfruten de su trabajo. Nosotros somos una auténtica empresa global. 25% de nuestra gente habla inglés, 20% habla ruso, 20% hablan portugués, 19% habla español. Disculpen, no soy uno de ellos, y menos del 10% habla inglés como lengua materna. Encontramos que en este concepto de disfrutar del trabajo es crear esa verdadera diferencia en el mundo, diferencia que traspasa todos los idiomas y culturas.

La meta de AES es crear un lugar de gran disfrute. Para nosotros esto significa permitir que un gran número de personas tomen decisiones importantes en cuanto a negocios. Es así como los líderes deben ceder el poder en la toma de decisiones, para crear este ambiente AES ha adoptado los principios y prácticas de las organizaciones descentralizadas. Nos esmeramos en tener una organización plana donde las decisiones deben ser tomadas por aquellas personas que están más cerca de los asuntos o problemas y para ello es indispensable haber recibido consejos. Cada persona en AES debe ser una persona de negocios, responsable, decidiendo y compartiendo libremente la información, siendo a su vez compensada de forma justa para las cualidades y habilidades que aporta en su trabajo.

Requerimos que los líderes cedan el poder y la toma de decisiones. Asimismo, las personas deben solicitar consejos antes de tomar cualquier decisión. Nuestro proceso de consejo es facilitado por un sistema mundial de correo electrónico donde las personas pueden solicitar consejo a otros alrededor del mundo. Este proceso permite no solamente tomar las mejores decisiones, sino también enriquecer en conocimiento y experiencia de nuestra gente, creciendo como líderes en AES.

El año 2000 fue nuestro año de mayor éxito en agregar nuevos negocios en AES, además de la electricidad de Caracas AES adquirió GENER, una compañía generadora eléctrica en Chile y a PALCO, una empresa de servicio eléctrico de Estados Unidos. Nuestra meta es continuar esforzándonos por obtener nuevos negocios para cubrir la demanda del crecimiento eléctrico alrededor del mundo. Nosotros actualmente estamos trabajando sobre 165 IBS para desarrollar negocios en 45 países, en AES la razón de este desarrollo es el continuo compromiso de las personas que operan nuestros negocios con elevación y persistencia. Tenemos 53 mil personas AES alrededor del mundo buscando oportunidades para resolver el mundo y aquí en Venezuela, contamos con 2 mil 500, estamos contentos de estar aquí en Venezuela con la Electricidad de Caracas y queremos hacer más. Para este año las proyecciones económicas indican que dentro de Latinoamérica Venezuela tendrá un rápido crecimiento económico, por ejemplo: el aumento del consumo eléctrico en Venezuela ha sido de un 6% en los últimos 12 meses y se proyecta que aumentará otros 6% en los próximos 12 meses, y creemos que continuará creciendo en un futuro cercano. Como respuesta a este extraordinario crecimiento, es necesario una inversión continua en el sector eléctrico para asegurar el suministro confiable de energía en AES y Electricidad de Caracas, estamos motivados por la oportunidad de cubrir estas necesidades.

Las inversiones en el sector eléctrico requieren de grandes capitales y financiamiento a largo plazo tal como hemos visto en lugares como California y Brasil, es indispensable que todos trabajemos conjuntamente para crear un ambiente que fomente la inversión requerida. Estamos confiados que con reglas

claras y justas, financiamiento a largo plazo sumado a compromisos de todos podemos continuar creando en Venezuela el ambiente necesario para las inversiones. AES y Electricidad de Caracas están listas para participar de manera activa en este gran reto aportando su experiencia, principios y valores. Gracias.

**Presentadora:** Muchísimas gracias a tan selecto panel. Nos complace dar la bienvenida al Embajador Werner Corrales, Representante de Venezuela ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) a lo largo de su amplia trayectoria profesional la actuación del Embajador Corrales ha estado orientada en la búsqueda de la instrumentación en Venezuela de un esquema nacional de economía sostenido y sustentable y nos permita como nación asumir con éxito los grandes retos de la globalización, premisa que CONINDUSTRIA comparte plenamente. En este contexto, celebramos la presencia en este escenario del Embajador Werner Corrales y su trabajo titulado: Reflexiones para una Política Industrial y Comercial de Venezuela de cara a la Economía Global, así como de quien tendrá a su cargo la presentación y moderación de este espacio que va a seguir siendo Silvano Gelleni, bienvenido entonces el Embajador Werner Corrales y el Moderador de esta sección el Señor Gelleni.

**Silvano Gelleni:** Gracias Jacqueline. Nuevamente es un honor para mí el presentar esta tarde al Embajador Werner Corrales quien es representante permanente de Venezuela ante las Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio, es Especialista en Comercio y Desarrollo formado como Ingeniero con Post Grado en Políticas Industriales y Maestría en Planificación de Desarrollo. Preside la Comisión de Inversión, la tecnología y las cuestiones financieras conexas de la UNCTAD y el grupo de trabajo sobre transparencia sobre las compras del sector público de la ONC. Sus más recientes cargos en el sector público venezolano fueron los de Ministro de Fomento y Presidente del Instituto de Comercio Exterior, habiendo sido previamente Ministro de Estado de la Oficina Central de Planificación y Coordinación de la Presidencia de la República, CORDIPLAN, ha representado a Venezuela en el Grupo de los Tres y en la Comunidad Andina así como en otros foros y organizaciones mundiales.

El Embajador Corrales va a presentar su trabajo sobre una "Reflexión para una Política industrial y comercial de Venezuela de Cara a la Economía Global", bienvenido embajador Corrales.

### **Werner Corrales**

Representante de Venezuela ante la Organización Mundial de Comercio

Voy a comenzar por agradecer a los organizadores del evento la oportunidad que me han dado al invitarme, de compartir con ustedes parte de las reflexiones sobre una estrategia de desarrollo, la parte correspondiente a política industrial y comercial en la que hemos venido trabajando hace un tiempo.

Debo decir también que no comprometo a ninguna de las instituciones a las que estoy ligado el conjunto de opiniones que diré de la manera más franca y transparente.

En esta misma reunión se ha hablado entiendo, además que está dedicada a la globalización del proceso de globalización y algunas de las presentaciones que he

escuchado me parece plantean que por una parte, es inevitable insertarse en el proceso de globalización, y en eso estoy completamente de acuerdo pero por otra pareciera también entenderse que la inserción solo tiene una forma de producirse y es abriéndose y dejándose llevar por la corriente sin actuar de una manera constructiva para producir el futuro al que uno quiere llegar.

No hay nada más incierto que eso, la experiencia digamos de unos 140 países en desarrollo de los últimos 30 años demuestra que solamente una decena de ellos ha tenido éxito en crecer y a la vez en hacer que todas sus sociedades disfruten efectivamente de los beneficios del crecimiento.

Si bien es cierto que después de la década perdida en América Latina, prácticamente todos los países han retomado el crecimiento, también lo es que casi ninguno ha tomado una senda en la cual los beneficios de ese crecimiento se distribuyan de una manera que esas sociedades se hagan más cohesionadas y por el contrario en casi toda América Latina en buena parte de Asia, en toda África, ese decir en todo el mundo en desarrollo solo repito, unos 10 países en desarrollo han logrado que sus sociedades participen efectivamente en el beneficio y por eso se están haciendo unas sociedades más fuertes mientras otras sociedades y lamentablemente Venezuela una de ellas están viviendo una polarización social que las puede llevar aunque retomemos el crecimiento las podría llevar a una destrucción como sociedades o a perder la identidad de nación.

No quisiera mostrarme con esto de ninguna manera pesimista porque las reflexiones que quisiera compartir con ustedes muestran una salida y comienzan por analizar como es que nos podemos insertar, como es la lógica a la cual estamos sometidos los países en desarrollo, la lógica de esa inserción internacional, como es que los países exitosos la han hecho y a partir de allí una construcción dadas nuestras ventajas, dadas las condiciones de las que partimos, a partir de allí hay un conjunto de propuestas de cómo reorientar la política industrial y la política comercial venezolana.

Algunos efectos del proceso de globalización sobre los países en desarrollo tienen que ver o condicionan a los aparatos productivos, ha habido en los últimos 20 años evidentemente una creación neta de comercio. El comercio ha tenido un crecimiento enorme muy superior al crecimiento del producto bruto de los países, pero la especialización de los países en desarrollo salvo un puñado de países en desarrollo, se profundiza sobre sus ventajas naturales, lo que quiere decir que siguen exportando más de lo mismo y esto significa en general exportar productos no diferenciados cuyos precios han caído en promedio ponderado en los últimos 20 años 40%, repito que unos diez países emergentes son la excepción y en ellos ha habido no solo una apertura al comercio internacional o una inserción pasiva en la globalización, sino unos procesos de reestructuración productiva.

Por último, un rasgo muy particular que todos conocemos pero que es importante tener en cuenta al momento de definir una política es que el comercio

internacional cada vez más es un comercio que se da entre grandes cadenas transnacionales. Más del 60% del comercio internacional se da a lo largo de 250 corporaciones transnacionales, el 45% de la inversión extranjera directa que viene a los países en desarrollo viene de las mismas 250 corporaciones transnacionales, es decir, hay que entender que el proceso de globalización es un proceso conducido y hay que reconocer a esos actores para comenzar una interrelación con ellos, es un proceso conducido por un conjunto de unas 250 corporaciones transnacionales y ese proceso ha generado un incremento de la inequidad en el conjunto del mundo entre países desarrollados y países en desarrollo, pero también al interior de los países en desarrollo y al interior de muchos países desarrollados se ha generado en los últimos 20 y fundamentalmente los últimos 15 años se ha generado un proceso creciente de inequidad que se relaciona para los países en desarrollo con varias cosas, primero, con la destrucción de los tejidos tradicionales de la economía de estos países, destrucción que se produjo a raíz de los procesos de ajuste estructural, destrucción de unos tejidos muy mallados, muy íntimos entre las pequeñas y medianas empresas y ellas y las grandes empresas y se destruyó una gran cantidad de aquel aparato que sirve para multiplicar el ingreso, para ampliar los beneficios del comercio exterior y no se reconstruyó porque a raíz de las políticas de ajuste estructural no hubo unas políticas conscientes, activas de reconstrucción del aparato industrial.

En segundo lugar, porque con la liberalización de los flujos financieros, se ha elevado muchísimo la volatilidad de los flujos y nosotros mismos hemos sido en algún momento como consecuencia de lo que pasó en México, o más tarde lo que pasó en Asia, Brasil, Argentina. Hemos tenido coletazos de esto, pero además y es bien importante que lo diga desde el comienzo hubo una mención hace un momento en un sentido contrario porque se debilitó desde la introducción de la flexibilización laboral en todo el mundo, se debilitó la capacidad de negociación social de los trabajadores, y eso explica, según lo dice la Organización Internacional del Trabajo, según lo dicen muchas universidades inglesas, incluso universidades del este de los Estados Unidos, eso explica en gran medida que Europa, creciendo en los últimos quince años, haya pasado su tasa de desempleo estructural de 3-1/2-4, tenía en los años 80 a 9 o a cifras entre 9 y 11, es decir que hay crecimiento y sin embargo se ha incrementado la inequidad aún en estos países.

La situación a la cual se enfrenta un país en desarrollo insertándose en la economía global es descrita a través de que cuando eres competitivo te insertas beneficiosamente. Cuáles son los factores de competitividad y cuál es la otra cara de esos factores de competitividad. Hay factores estáticos, definitivamente al elevar la productividad, al aplicar las mejores prácticas que están en el mercado que se basan en la tecnología disponible sin que haya más desarrollo tecnológico, con simplemente aplicar los paquetes que están disponibles en los mercados, se eleva la productividad y hay unas rentas que se llaman rentas asociadas con esto. Pero hay otros, hay unas ventajas dinámicas relacionadas con la innovación, las rentas de la innovación que permiten por ejemplo diferenciar productos y por último hay innovaciones no sólo en los procesos productivos, hay innovaciones de

mercadeo que permiten diferenciar, que permiten hacer más cortos los ciclos de vida de un producto y los países en desarrollo en su gran mayoría y Venezuela no es una excepción que exportamos fundamentalmente commodities, es decir productos no diferenciados, estamos sometidos a una competencia extrema que aún anula las rentas de la productividad. Las caídas que mencioné del 40% de los precios internacionales de los commodities en los últimos 20 años, se deben a una enorme competencia que es saludable, no sólo teóricamente, en términos reales es absolutamente saludable la competencia, pero competencia que se da sólo en esos términos sólo en las producciones de commodities, porque las producciones o el comercio de productos diferenciados, de productos que tienen mayor valor agregado de conocimiento, al haber la diferenciación permite la segmentación y ya no existe tal nivel de competencia.

¿Cómo hace un país en desarrollo, un país que exporta commodities que ve sus precios cayendo secularmente para entrar al nuevo grupo de los que exportan productos diferenciados? Necesita incorporar tecnología y que esté accesible en términos comerciales razonables y mucho más que ello necesita innovar la única posibilidad a futuro de los países en desarrollo de salir de estar exportando solamente commodities, es incorporar tecnología y además, innovar para diferenciar.

Esas son las reglas de hoy de la competencia, no se compite, por último, prácticamente en el mercado de tecnología, los bienes tecnológicos están sometidos a reglas de competencia monopólica, no sólo esto, están protegidos por derechos de propiedad monopólicos de las patentes y encima de eso en nuestros países no existen reglamentarios de competencia que incidan cuando hay abuso de la propiedad intelectual en la comercialización, o en la apropiación monopólica de los beneficios de la comercialización de bienes patentados, y el caso de Sudáfrica o de Tailandia con el Sida, son una muestra bien clara de lo que estoy hablando.

De manera que hay una competencia enorme en commodities, hay una competencia diferenciada que permite apropiar un poco más de excedente si se diferencian los productos y prácticamente no hay competencia en el comercio de bienes tecnológicos. Y además, los países en desarrollo en el sistema multilateral están sometidos a una serie de limitaciones, tampoco es que es rosada la realidad y que nos insertamos y nos dejamos llevar por la corriente y vamos a disfrutar de todo el beneficio que se nos ofrece teóricamente.

En primer lugar, hay barreras de acceso importantes a los productos que tienen valor agregado provenientes de los países en desarrollo, los productos venezolanos desarrollados derivados de hidrocarburos entran en los Estados Unidos, los crudos, prácticamente sin aranceles, pero a medida que vamos subiendo en el nivel de agregación de valor, los productos son sometidos a aranceles superiores y productos petroquímicos, algunos productos petroquímicos en los que más estaríamos interesados para diversificar nuestra producción, están sometidos a aranceles de 30% y más, entonces, cuidado.

Hay una necesidad que enseguida surge al identificar cómo sucede el comercio internacional, hay una necesidad de trabajar en política industrial y hay una necesidad además de tener una diplomacia activa, porque no se nos dan las cosas de regalo, hay una necesidad de una diplomacia activa que debe buscar primero que nada un acceso mayor y a eso se refiere ese primer renglón; ya había mencionado que los términos de intercambio caen y por lo tanto hay que en la política industrial y en la política comercial, tratar de alejarse de la producción de commodities o de tomar buena parte de los commodities y de diferenciarlos.

Hay un sesgo en las reglas de la Organización Mundial de Comercio, relativas a conocimiento y tecnología, voy a dar tres ejemplos de ese sesgo. Se puede aplicar teóricamente, según las reglas de la OMC, según el Acuerdo de Atic, se puede aún hacer ingeniería de reversa, es decir, las patentes, el conocimiento que está en las patentes puede ser empleado por una universidad, descodificarlo y puede ser empleado para reproducir o para generar un proceso diferente que llegue a los mismos resultados. Por cierto así se desarrolló Compaq, haciendo eso sobre las patentes de IBM, pero hay mil y unas estrategias corporativas para poner limitaciones, hacer demandas, hacer acusaciones por uso indebido del conocimiento de patentes, que se generan en los países desarrollados, para impedir ese ejercicio que es un ejercicio absolutamente legal. Quedemos claro nuevamente que no son rosadas, hace falta tener –digo nuevamente- una política activa de desarrollo industrial, una política activa tecnológica y una diplomacia activa.

Por último, hoy hay una presión de los países desarrollados, que surgió ya desde la Ronda Uruguay para limitar el uso por parte de los países en desarrollo, de lo que se llaman políticas activas del lado de la oferta. Por ejemplo, hubo por primera vez durante la Ronda Uruguay, porque en las rondas anteriores lo que se negociaba era solamente comercio, hubo limitaciones para que los países utilizaran instrumentos como los que se llaman requisitos de desempeño de compra local, lo que todavía en los países andinos se sigue utilizando en sus empresas ensambladoras de automóviles que hay un incentivo a que compren bienes, a que compren partes producidas en el país. Eso fue prohibido en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Pero también se pretendió prohibir en aquel momento que nuestros países utilizaran ese mismo tipo de requisitos de desempeño o de incentivos condicionados dirigidos a promover la transferencia de tecnología, o dirigidos a promover alianzas entre empresas transnacionales y actores nacionales.

Hay un ejemplo de un desarrollo exitoso de PDVSA que es el desarrollo de la ingeniería y la construcción venezolana en los años 80, que lo menciono más adelante, ejercicio en el cual PDVSA que no aceptó, nunca aplicó el compra venezolano, ustedes recuerdan el compra venezolano, que todas las empresas del Estado estaban obligadas a comprar venezolano, fuera bueno, malo, caro o barato, y PDVSA en cambio montó un programa por el cual le planteaba a las empresas transnacionales asociarse con las nacionales para que éstas tuviesen

una adquisición de know how. No voy a seguir en esto, pero en todo caso hay experiencias en muchos países, Malasia, Tailandia mismo, Singapur mismo, uno de los países más liberales, Chile, que demuestran que esas prácticas de política activa del lado de la oferta, sobre todo en las de política activa relacionada con tecnología, que son además *market freeling*, no deberían ser prohibidas, y hay una presión muy grande de los países desarrollados sobre los países en desarrollo en la OMS porque se prohíban.

Tomando todas estas cosas en consideración, permítanme proponerles un esquema lógico alrededor del cual intentar construir una propuesta de coordinación de estrategias y políticas. El objetivo del desarrollo que propongo se le imponga a la política de inserción, el objetivo no debe ser por hacer una caricatura, abrirnos o tener un porcentaje mayor de participación en el comercio internacional; el objetivo debe ser utilizar ese instrumento de la apertura que es un instrumento muy positivo para incrementar el valor agregado, pero también para incrementar el beneficio, la distribución del beneficio a nosotros. Lo que propongo es contribuir eficazmente, la política de inserción debe contribuir eficazmente al crecimiento sostenible y a la equidad distributiva, a ambas cosas a la vez. Y además, impulsar la competitividad del aparato productivo y no necesariamente con sólo abrirse el aparato productivo mejora la competitividad.

Hay una serie de recomendaciones que todos reconocemos, de carácter macroeconómico, de las cuales solamente quisiera mencionar una que es la última de esa lista. ¿Cuál es el rol que tiene el crecimiento de la demanda efectiva en la reducción de ese proceso de polarización de ingresos que antes mencioné, en el cual han caído aún los países desarrollados? Hoy en día las teorías económicas y los economistas de todas partes y la gente de políticas públicas reconoce que la búsqueda de un proceso de desarrollo sostenido, de incremento de la productividad sostenida, esa búsqueda tiene que hacerse por el camino de la innovación tecnológica.

Pero también muchos dicen: la innovación no acompañada de un crecimiento suficiente de la demanda efectiva, es decir no acompañada de la incorporación de una masa muy importante de la población, termina generando una concentración de ingresos, de forma tal que pueden las economías crecer concentrando mucho los ingresos en una capa superior de la población, y eso, repito, es lo que ha sucedido en prácticamente todos los países europeos y no sucede en Estados Unidos porque tiene una ventaja enorme y es el país exportador de bienes de mayor valor agregado tecnológico, el más grande exportador del mundo. Y segundo, el único país desarrollado que después de los años 80 lejos de reducir la conexión interna entre sus empresas la amplió. Y lo que pasa es que una unidad de demanda efectiva, el incremento de 100 unidades de demanda efectiva se puede multiplicar muchísimo si se tiene una economía muy mallada.

El resto de los países, la mayor parte de los países europeos al pasar el proceso de ajuste estructural, y asimismo todos los países de América Latina redujimos, Venezuela lo redujo a menos de la mitad, la conectividad interna de su aparato

productivo. Entre el año 1989 y la última cifra que conozco que es del año 1996, que es una reconstrucción de la matriz de insumos y productos, Venezuela la había reducido a la mitad. Eso quiere decir que, aunque creciesen sus exportaciones tiene una capacidad de multiplicar esto mucho menor, de convertirlo en demanda efectiva interna disfrutada por la población mucho menor. Eso quisiera que quedase también para después cuando hagamos la propuesta de la demanda efectiva, no basta tampoco, no seamos ilusos, no basta meternos en un programa de desarrollo tecnológico si la gente no es capaz de incorporarse a los beneficios de esos procesos tecnológicos. Hay que utilizar medidas para dinamizar la demanda efectiva y ayudar a esto.

En las últimas líneas están planteadas las normas fundamentales de una estrategia de comercio, inversión y desarrollo productivo en la cual también quisiera destacar primero, las mejoras de competitividad hay que buscarlas a través de la innovación. Segundo que hay que reconocer que si los actores fundamentales en el proceso de globalización son las corporaciones transnacionales hay que buscar la complementariedad entre las corporaciones transnacionales y los actores nacionales, y esto es una política que ha sido empleada de manera activa y permanente por los países Asiáticos y en Venezuela jamás la hemos empleado. Y la manera de hacerla no es enfrentarlo porque también sería ilusorio, la manera de hacerlo es mejorar las condiciones para que haya una posibilidad de negociación para aliarse entre las corporaciones transnacionales y actores nacionales.

Por último insisto en la diplomacia activa porque nada se nos regala en el mundo de las relaciones multilaterales de comercio. Los ejes de esa política comercial de la que quisiera hablar. Las estrategias generales de reestructuración tomando en cuenta la consideración por así decirlo de diagnóstico, de cómo funciona el proceso de inserción, la primera es ésta y yo sé que acá porque tengo muchos amigos va haber un poco de resistencia.

La primera es que el sujeto de la política industrial no puede ser nada más la manufactura. A lo largo de los últimos 30 años las grandes industrias de todo el mundo comenzaron a desprenderse de actividades que antes se consideraban parte de la manufactura y que hoy en día se consideran servicios, pero además de eso, en los últimos 20 años y sobre todo a la luz de los desarrollos en tecnología de información y comunicación ha surgido una gran cantidad de servicios que antes no existían que contribuyen en una altísima medida a elevar la productividad de la manufactura, es decir, se puede decir hoy que la mayor parte de los incrementos de productividad que se pueden esperar dentro de la manufactura no se generaron dentro de la manufactura, se generan dentro de actividades de servicios que están relacionadas con ello.

En un país desarrollado no hace tanta falta que uno tenga esto en cuenta para definir una política, pero un país como Venezuela en el cual, lamentablemente, todavía circula el paradigma de desarrollo industrial basado en sustitución de

importaciones de los años 60, es importantísimo aclarar primero que nada, qué debe ser el sujeto de la política industrial, debe seguir siendo nada más que la manufactura? y quién ayuda a que se desarrolle el mercado de “software” en Venezuela? Que si no se desarrolla el 90% del consumo está entre PDVSA y unas pocas empresas trasnacionales, luego las PYMES que no tienen acceso, no están conectadas, no tienen ni siquiera capacidad de absorción de esa tecnología de usuario de “software” las PYMES, no sólo no van a mejorar su productividad sino que nunca se van a convertir en demandantes de “software”. De manera que hay un círculo vicioso que sólo podremos romper en la medida en la que definamos. Si queremos tener una política industrial pongamos como sujeto de la política industrial a la manufactura y a los servicios de alto valor agregado.

Segundo, se debe pertenecer o verse como parte de la política industrial el desarrollo de un sistema nacional de innovación, un sistema en el cual estén conectadas las empresas, las empresas que proveen, que compran, que distribuyen, los centros de investigación, las universidades, las empresas consultoras, un sistema de relaciones que ya no es la visión de los años 60 el sistema insumo producto el que compra y el que vende, sino un sistema a través del cual circula información, circula conocimiento que uno puede aplicar cuando el otro lo ha adaptado.

Tercero es, el apalancamiento de los actores nacionales. No es lo mismo obtener un país, quiero que me entiendan bien, no hay ninguna xenofobia, ni mucho menos en mi planteamiento. No es lo mismo tener un país en el cual todas las grandes empresas o casi todas las grandes empresas son trasnacionales, que tener un país en el cual hay muchas empresas trasnacionales y muchas grandes empresas nacionales y todas ellas conectadas a esa malla que es la que puede generar más empleo, y por eso además de que es la experiencia de esos 10 países exitosos, por eso es muy importante plantearse buscar el desarrollo de actores nacionales pero en una política, en una política activa, plantearse en términos más prácticos, hay que apalancar la capacidad de negociación de los actores nacionales y es por y esas es una de las estrategias fundamentales que propongo y por último hay que promover el funcionamiento de mercados de una serie de mercados que no existen en Venezuela.

En Venezuela no existe lo mencioné antes, no funciona un mercado de software, ¿por qué no funciona? O no funciona en general un mercado de bienes y servicios tecnológicos, porque aquí nadie le financia por ejemplo a una pequeña empresa que compre una patente, nadie le financia que compre ni siquiera un paquete de software para hacer planificación integral de movimientos en su planta. Pregunto, ¿me estoy pasando del tiempo?

Hay que promover el funcionamiento de mercados y la política activa y en esto si coincido con alguien que mencionó antes el papel que debe tener el estado que es formular y vigilar que el funcionamiento de los mercados lleve a que se generen los objetivos de desarrollo.

Finalmente una serie de políticas de tipo horizontal que son las políticas a través de las cuales se ponen en movimiento esos objetivos estratégicos, hay que darle incentivos amplios a la incorporación de tecnología, incentivos incluso subsidios. Yo no creo que haya que tener vergüenza en reponer el término subsidio porque hoy en Venezuela hay muchos subsidios y no nos damos cuenta de cómo.

Les doy el ejemplo de Chile, el país más liberal de América Latina, gasta 120 millones de dólares al año en dar subsidio directo a las empresas que incorporan tecnologías que mejoren su productividad. En Chile un pequeño productor agrícola que construye su propio sistema de riego y arriesga pidiéndole a un banco prestado y una vez que está construido demuestra que lo construyó puede recibir del gobierno chileno en devolución el 70% de la inversión que hizo, lo cual es muy bueno porque en lugar de subsidiar un precio que oscurece donde se produjo ese exceso de precio, subsidia un factor de productividad que es la incorporación de tecnología y es doblemente bueno porque solo después que se demostró que se comportó como empresario, es decir, que identificó que necesitaba y que corrió el riesgo de la inversión, solo después de eso se le hace el reconocimiento de ese equipo.

Hay una serie de medidas, debido al tiempo tengo que están allí. Hay una serie de políticas focalizadas además de las horizontales que son aquellas que plantearían énfasis y prioridades sectoriales.

Venezuela tiene ventajas energéticas, aprovechar ventajas energéticas no quiere decir seguir exportando nada más petróleo y ni siquiera quiere decir solamente exportar nada más plásticos, puede significar exportar servicios petroleros, puede significar exportar ingeniería, exportar capacidad de construcción, que en Venezuela se ha desarrollado fundamentalmente alrededor de esto, pero además de esto Venezuela tiene ventajas energéticas que existen en todos los sectores en los cuales hay un consumo alto de energía por unidad de producto y son todos los metal mecánicos y algunos más.

El complejo de turismo es un complejo en el cual hay ventajas que se pueden explotar y los servicios de alto valor agregado de conocimiento en general son áreas en las cuales también tenemos ventajas y se propone una prioridad. Que significa una proposición de énfasis o de prioridad. Las políticas deben ser horizontales, las políticas no deben llevar a la escogencia de ganadores pero cuando hay recursos escasos por ejemplo para dar un incentivo o para dar un subsidio, las prioridades deben buscarse y deben darse a aquellos sectores que generan más efecto multiplicador y sobre todo que generan un avance mayor o un avance más rápido en los objetivos generales de la estrategia que son los de la competitividad basada en el desarrollo tecnológico y de la actividad.

Por último hay unos mecanismos para dinamizar exógenamente la demanda efectiva. Yo decía antes de que podemos reconstruir el tejido que se nos destruyó a partir de los años 90, mientras logramos reconstituir la capacidad de

multiplicación que redujimos a la mitad, es muy importante que haya políticas de dinamización exógena de la mano y una de ellas es las compras públicas.

Es absolutamente legal utilizar preferencias en compras públicas a empresas nacionales dentro de determinados bienes y servicios, la construcción de viviendas, varios proyectos automotrices. Ya ha habido proyectos en el sector automotor que son proyectos de dinamización exógena de la demanda, como es el automóvil para sustituir a los taxis pero hay muchas posibilidades adicionales de este tipo.

Finalmente les quisiera hablar de la política comercial en la que he insistido, no debe ser una política simplemente pasiva. Tiene tres escenarios fundamentales. Una de las finalidades de la política comercial es ampliar el comercio internacional, pero tenemos todavía una visión tradicional según la cual un empresario venezolana que quiera hacer una inversión para posicionarse en el mercado brasileño no consigue en Venezuela financiamiento.

---

---

El comercio internacional, pero tenemos todavía una visión tradicional según la cual un empresario venezolano que quiera hacer una inversión para posesionarse en el mercado brasileño no consigue en Venezuela financiamiento, porque sólo se da financiamiento a la inversión para producir en el país cuando hay un efecto multiplicador enorme de que la inversión venezolana tome posesión del mercado brasileño por dar un ejemplo. Debe haber una promoción activa del comercio pero sobre todo pensando por ejemplo pensando en nuestra relación con Colombia, Venezuela y Colombia obtuvieron el máximo crecimiento de su comercio a raíz de la apertura, del establecimiento de la zona de libre comercio. La única manera de garantizar que de aquí en adelante se siga disfrutando de esa apertura entre los dos países es que profundicemos la integración en dos vías. Una es que comencemos a coordinar políticas macroeconómicas, sino cada vez que Colombia devalúe o Venezuela devalúe le genera un daño a otro que lleva tiempo recuperar,

y segundo, que exploremos más los proyectos de coinversión en aquellas áreas en las cuales hay una diferencia muy grande de competitividad y una de ellas es el área siderúrgica metalmeccánica.

Un segundo escenario es el que está muy presente en la política nacional, el escenario de la diversificación de socios comerciales y alianzas. Visto como funciona la negociación internacional, por ejemplo, en la OMC que no es que todo se nos da regalado hace falta a un país en desarrollo tener alianzas con otros países en desarrollo, porque el día que haya que negociar en servicios de energía por ejemplo que haya una ventaja para las empresas nacionales de servicios de energía, ese día no vamos a tener de aliados a otros productores de energía, podemos tener de aliados a otros países en desarrollo y ese tipo de actitudes Venezuela las había abandonado. De manera que la diversificación de socios comerciales se debe acompañar de una diversificación y construcción de alianza que es una política que por cierto está en marcha y que ha suscitado muchísima discusión pero que tiene una justificación en cuanto a que hay un escenario de negociación permanente en el cual hacen falta las alianzas.

Y por último, está quiero mencionar en la OMC y en el ALCA un rol para los negociadores comerciales que es defender el espacio de política a menos por ejemplo que en Venezuela logremos defender el derecho que tenemos de aplicar requisitos de desempeño de carácter tecnológico el único programa que tengo 30 años trabajando en política industrial, el único programa de política industrial de una cierta dimensión que pareciera viable lo estoy conociendo en este momento y

lo mencionó muy por encima Guaicaipuro Lameda que es el programa de formación de capital nacional. En el programa de formación de capital nacional en 5 años hay oportunidades de contratación de obras, bienes y servicios por veintitantos mil millones de dólares que podían ser aprovechadas por empresas nacionales. Aguas abajo hay oportunidades por el orden de los mil quinientos millones de dólares en gas para empresas que pudiesen ser venezolanas o de quinientos millones de dólares en química, pero hay además enormes posibilidades mayores en servicios ligados, a menos que se pueda seguir aplicando en Venezuela requisitos de desempeño de transferencia de tecnología y de alianza, es decir, que a una transnacional se le pueda decir tendrás un beneficio adicional si te alías con un venezolano como se hizo en los años 80 y a raíz de lo cual se desarrolló la ingeniería venezolana, a menos que se pueda hacer eso, cuánto podrá ser de esos veintidós mil millones de dólares aquello en lo que participen las empresas que seguramente están aquí, cuánto de esos veintidós mil millones de dólares, cuando hay en la cadena de suministros de empresas transnacionales que seguramente pueden suplir muy eficientemente a PDVSA, hay suministros que se están produciendo en el país que se están produciendo en Cumaná, pero que se traen de Houston porque es más fácil traerlos de allá sin necesidad de que se eleve el costo a PDVSA con una política de requisitos de desempeño en posible que esos veintidós mil millones de dólares una parte muy importante quede en Venezuela.

Quiero concluir, me excusan yo tenía algo más pero originalmente mi charla estaba prevista en otro contexto, diciendo lo siguiente. Primero es posible hacer

una política industrial y comercial como la que he descrito y un ejemplo es el que pensaba desarrollar de lo que es el programa de desarrollo de capital nacional que tiene PDVSA, es un programa que apalanca a los actores nacionales, es un programa basado en sistemas de innovación, es un programa que genera *clusters* de pequeñas y medianas empresas, es un programa en el cual se hace uso de una diplomacia activa, es un programa que tiene otra cara que es las negociaciones que estamos llevando a cabo en la OMC. En la OMC estamos llevando a cabo una negociación en el tema de servicios de energía donde el único país en desarrollo que ha propuesto como tema de negociación servicio de energías Venezuela porque estamos buscando que las empresas venezolanas de servicio ligadas al sector energético no sólo participen en su mercado en una proporción mayor, se fortalezcan tecnológicamente y salgan a exportar a raíz de las alianzas que planteamos que se pueden hacer.

Y hay un segundo frente de negociación del cual hemos oído últimamente una reiniciación que es el acuerdo bilateral de inversiones con los Estados Unidos. En este acuerdo el Artículo 6º del proyecto presentado por los Estados Unidos le pedía a Venezuela que renunciase a utilizar requisitos de desempeño aún los de transferencia de tecnología y de investigación y desarrollo, y repito, hay 22.000 millones de dólares, hay 47.000 millones de dólares de inversión en el conjunto de los programas de PDVSA, de los cuales se piensa del orden de un 50% en manos privadas, pero concentrémonos en los 22.000 millones de dólares en los cuales pudiesen participar las empresas nacionales. Señores, yo no creo que sea algo para dejar en el altar de la liberalización, que negociemos y cedamos algo de lo

cual depende, tanto como depende la recuperación de la industria venezolana y el desarrollo de capacidades tecnológicas que nos ayuden a que mañana estemos exportando bienes y servicios relacionados con energía, pero estemos exportando sobre todo, conocimiento.

Hace falta para esto, me salgo del ejemplo que daba y quisiera volver al tema de la gran estrategia requiere tanto del sector privado como del sector privado, requiere un cambio de actitud, pero ese cambio de actitud está requerido ya hace años, porque nos estamos quedando atrás, Venezuela se ha quedado atrás y Venezuela no debería seguir con el paradigma de un desarrollo industrial basado en manufactura, solamente en manufactura o de un desarrollo industrial basado en proteger en lugar de fortalecer tecnológicamente, o de un desarrollo industrial en el cual se pretenden que vivan las pequeñas y medianas empresas y qué pasa si no existen las grandes a las cuales ellas le puedan vender o con las cuales se puedan conectar y ese cambio de actitud hace falta tanto en el sector privado como en el sector público. Muchísimas gracias.

**Moderador:** Muchísimas gracias. Los queremos invitar a nuestro stand de Conindustria.

Para finalizar esta amplia e intensa jornada de conferencias, dejamos con ustedes en este escenario a las importantes personalidades de los ámbitos públicos y privados, nacionales y regionales: Ellos son en estricto orden de aparición el señor Juan J. Calvo, Presidente de Conindustria, Igor Villegas, Presidente de la Cámara

de Industriales y de Minerías de Guayana, la Ministro Luisa Romero Bermúdez de Producción y Comercio; el Gobernador Didalco Bolívar, Gobernador del Estado Aragua, que por cierto se va a llevar a cabo una firma de acuerdo de fortalecimiento de las UNES entre la gobernación del Estado Aragua y Conindustria; Elí Yépez, Gobernador Encargado del Estado Carabobo y Secretario de Desarrollo Económico, además Johnny Yanes, Gobernador del Estado Cojedes y Enrique Mendoza, Gobernador del Estado Miranda.

Con ustedes el Presidente de Conindustria Juan Calvo. Les recordamos que al término de las presentaciones habrá un período de preguntas y respuestas y será un momento importante para entablar un diálogo entre ustedes y el panel que nos acompaña, las cuales deben hacernos llegar con nuestras anfitrionas.

### **Juan J. Calvo**

Presidente de Conindustria

Muy buenas tardes, para hablar del tema que nos ocupa, es preciso situar la situación de la industria venezolana en su coyuntura actual y lo trataré de hacer brevemente, antes de pasar la palabra al presidente de la Cámara de Industriales de Guayana.

En primer lugar, tenemos que ver que el PIB manufacturero como ya se ha dicho, ha venido cayendo en los últimos diez años, encontrándose en estos momentos

en uno de sus niveles más bajos, apenas el 14% de participación, cuando llegó a tener el 18% hace unos 14 años. El índice de producción industrial, de nuevo, según las cifras del Banco Central, ha venido en franco descenso a pesar de haber tenido un cierto repunte a comienzos de este año y fines del año anterior, pero sin alcanzar los niveles adquiridos en el año 97 y 98.

El desempleo, vamos a decir el empleo, el personal ocupado en la industria manufacturera, y aquí estamos hablando en empresas de más de cinco trabajadores que son las consideradas pequeñas, ha caído a 424.000 empleos, cuando llegó a tener más de medio millón a fines de la década de los 80. Nuestro salario mínimo mensual es uno de los más elevados de la región, comparado con Brasil, México y Colombia es más del doble, casi el triple del brasilero.

En el sector laboral vemos que hay una cantidad de leyes que tienen que ser adaptadas a la nueva legislación, donde puede suceder que esto conlleve a aumentos directos en la nómina, con supresión a más informalidad y más desempleo, es algo que tendremos que ver en la medida que se desarrolle esta nueva legislación laboral. La desocupación en el sector manufacturero ha venido en ascenso desde el año 97 situándose en una cifra cercana al 15%.

Uno de los problemas que se ha hablado durante el día es la pérdida de competitividad del bolívar frente a otras economías, aquí lo vemos frente a nuestros principales socios, los 16 más importantes hemos perdido desde

diciembre del año 95 cuarenta y dos por ciento de competitividad. Con Colombia casi un 55% y esto se ha visto reflejado en un mayor volumen de exportaciones colombianas a Venezuela y una menor exportación de Venezuela hacia Colombia.

La evolución de esta pérdida de competitividad cambiaria, puesta ya desde el año 83, se puede ver que alcanzó su menor nivel en los años 90, 91 y 92, volviendo en este momento a niveles equivalentes a los que había antes del viernes negro en 1983.

Aquí vemos una correlación entre el desempleo industrial y la pérdida de competitividad de nuestro signo monetario y no hay duda que hay una correlación directa aumentando el desempleo con esa pérdida de competitividad. Quizás lo más preocupante es que en los últimos 10 años, de 1990 al año 2000, han entrado casi 3 millones de venezolanos en edad económicamente activa y sin embargo solamente 413.000 consiguieron empleo formal, pasando el resto, más de dos millones y medio de venezolanos, o a la economía informal, 2 millones, o al desempleo abierto, casi medio millón. Realmente son signos preocupantes para una economía como la nuestra.

Otro de los temas que yo creo que es importante ver cuando hablábamos en el transcurso del día de la competitividad y la necesidad de buscar mercados afuera de nuestras fronteras, son las exportaciones tradicionales comparadas en forma de dólares por habitante con otros países de la región. Y vemos que Venezuela aunque ha crecido desde el año 1980 sigue elevando sus diferencias con los

demás socios regionales. Vemos como países como Costa Rica casi cuadruplicaron sus exportaciones per cápita de 400 a 1.600 dólares, cuando Venezuela apenas ha podido subir de 100 a 167 dólares per cápita, el nivel menor de los principales socios comerciales, Chile, México, Argentina, Brasil y Colombia.

Es en este contexto que yo quisiera dejarle la palabra al Presidente de la Cámara de Industriales de Guayana.

### **Presidente de la Cámara de Industriales de Guayana**

Quisiera en nombre del Consejo Venezolano de la Industria reiterarle nuestro agradecimiento por la asistencia a este importante Congreso. Quisiera en breve tiempo resumir un poco la situación de la industria regional basado en lo que son las estadísticas que hemos podido rescatar de los distintos organismos oficiales y también de las cámaras regionales, para ello hemos tomado como muestras de estudio nueve estados donde están concentrados los establecimientos industriales y que representan el 84% de los establecimientos totales del país, o sea que en el país tenemos un total de 12.741 establecimientos industriales y esta región de estos nuevos estados representan 10.661 establecimientos de esos 12.000.

Representan también el 88% del personal ocupado, esto en cifras sería unos 411.000 personas, sobre 468.000 que es total nacional. Luego eso representa el 85% del valor de producción, el 89% del consumo de materias primas, 84% del valor agregado y 93% del costo de la mano de obra, el 81% de capital fijo y el 85%

del valor de las ventas, o sea, que la muestra es bastante completa para el análisis que queremos hacer.

Hemos tomado algunos ejemplos de Estado de lo que ha sucedido en los últimos años y que muestra no un proceso de industrialización, sino parece un proceso de desindustrialización del país a raíz de las cifras que estamos viendo. Por ejemplo, el Anzoátegui, estamos hablando de que en el año 97 teníamos 512 establecimientos industriales para el 2000 sólo quedan 151, esto es una caída de un 71%, es una cifra importante e impresionante, impactante y brava aunque porceptualmente es menor, estamos hablando de un 32% menos de 1374 establecimientos industriales a 938 establecimientos en sólo dos años. La cifra muestra una caída importante en lo que es la región central porque el estado Aragua está ubicada en una región de muy alta actividad industrial. La densidad industrial en establecimientos por cada mil habitantes tenemos que Anzoátegui del 97 al 2000, ha caído de 0,48% a 0,13%, o sea, un 72.42% menos, y en Aragua tenemos de 0,98% a 0,63% que es una caída de 35% menos.

En cuanto a puestos de trabajos en estos dos estados, en Anzoátegui en 1997 tenemos empleados de alrededor de 15.000 personal y para el año 2000, esta se reduce a la mitad o sea, 50% menos. En Aragua de 58.605 puestos de trabajo en el 97, cae en el 99 a 43.106, estamos hablando de 15.500 puestos menos, es una cifra impactante para una región de alta población. La tendencia, de acuerdo con la encuesta de coyuntura y de acuerdo con la opinión de los industriales

encuestados para lo que es la del semestre de enero 2001, es el 19.4% de los industriales encuestados, pensaron en que aumentaría el empleo, el 6.7% no hubo respuesta por parte de ellos, el 60.9% de los encuestados pensaron que se mantendría el empleo y el 13% pensó que se disminuiría en los puestos de trabajo. Esto en realidad al año 99 para el 2000, podría haber en el primer semestre del 2001, con respecto al 99, quizás una caída superior a la nosotros estábamos imaginando.

En cuanto a capacidad actualizado, tomamos los valores establecidos por la encuesta con coyuntura vemos como de un pico de 62,7% caemos a 51,9%. Esto demuestra una pendiente negativa que tendremos que alguna forma y concordancia con las autoridades gubernamentales quedaran en una pendiente positiva. Tomamos ejemplos de dos estados en cuanto a la capacidad utilizada, y en la región Oriental lo que es el estado Bolívar, en 1996 la industria estaba trabajando alrededor de un 61.10% de su capacidad, y hubo una caída de la capacidad autorizada a 44.36%. En esos días tomando tomando como ejemplo, en el año 1997 del 70.3% caímos a 54.83% en el año 2000. Quizás en el estado Bolívar hoy en día, como Presidente de la Cámara de Industriales y Mineros de Guayana, y teniendo un poco más fresca la situación, es más grave aún de lo que muestran las cifras, o sea, estamos trabajando alrededor de un 30 a 35% de capacidad y los niveles de desocupación son bastante altos, había cuenta de la privatización de SIDOR, el cierre de su trabajo ya no es una regadera social como era en manos del Estado, sino simplemente buscan la efectividad, la eficiencia y

los mejores precios posibles con la mejor calidad, y eso hace que muchas empresas hayan tenido que retirarse o hayan tenido que cambiar de actividad.

Tomando al estado Aragua como un ejemplo de lo que sería una industria de problema en ese estado en cuanto a su distribución de costos, muestra un 44.5% podría ser materia prima, mano de obra 22% y los otros elementos de costos que allí se reflejan. Esto podría variar de acuerdo a cada estado, no es una cifra rígida, no es un esquema que sea el promedio mas o menos sino simplemente es el promedio del Estado Aragua.

En cuanto a los costos que inciden en la competitividad del país, tenemos el salario mínimo mensual en dólares por año para el año 2000 que Venezuela está bastante despegado del resto de sus socios comerciales como Colombia, México y Brasil, nosotros estamos en \$ 210 por mes y Colombia está en \$117 por mes, México \$112 y Brasil en \$80. En cuanto a la mano de obra directo y costo por hora igualmente nosotros estamos quizás un poco mas cerca de lo que es Brasil pero estamos alejados de países como Chile que es el país a competir en esta región y de México que son países que han podido sobretodo establecer un desarrollo de las pequeñas y medianas empresas capaces de exportar con un valor importante en exportaciones no tradicionales.

Tenemos el caso de los peajes, ustedes saben que los casos de los peajes en Venezuela han crecido en una forma anárquica y por todas partes, no obedecen a ningún desarrollo ni a ninguna concertación. Venezuela está bastante alejada de

lo que es la realidad de otros países, estamos hablando de casi el doble de lo que es Colombia y casi el triple de lo que es Argentina y ni hablar de lo que es México y Brasil y estos costos parece mentira pero son bastante pesados a la hora de nosotros en Venezuela depender de transporte terrestre. Indudablemente que esto se vuelve una variante que habría que controlar.

Los precios por kilovatios/hora facturados de consumidores industriales estamos mas o menos en una situación mas competitiva que otros países posiblemente pudiera ser por la sobrevaluación de la moneda que estemos en esa situación y no hay mayores comentarios sobre esto.

Haremos una visión de futuro de la política industrial desde una perspectiva regional. Creemos que las oportunidades industriales en las distintas zonas del país están representadas como acá se demuestra en el centro norte costero, lo que es petróleo, gas y petroquímica, agroindustria, textil, confección y la industria metalmeccánica. Para la zona occidental petróleo, gas y petroquímica, agroindustria, textil, confección.

En el eje Orinoco-Apure estamos hablando de oportunidades industriales de agroindustria, ganadería, pesca, calzado, confección, esto es quizás un proyecto bandera en el gobierno actual se ha mencionado mucho el eje Orinoco-Apure y estamos esperando que las medidas que se tomen permitan el desarrollo de ese eje.

En la zona oriental tenemos también oportunidades de negocios para la industria para industrializar petróleo, gas y petroquímica y todo lo que es la minería, aguas debajo del acero, de aluminio, eso está virgen, tenemos prácticamente 40 años hablando de aguas abajo, los productos del aluminio y los productos de acero y realmente no se ha podido construir nada que valga la pena hacia abajo y allí debemos nosotros aprovechar las potencialidades que tenemos en esa región. Tenemos silicio, agroindustria y la industria ganadera que es una cadena bastante atractiva, bastante importante en la región oriental.

Veamos algunas fortalezas de estado y las distintas regiones y debilidades también, tenemos que las fortalezas en los estados Aragua y Carabobo cercanías de grandes centros de consumo, hay disponibilidad de mano de obra y de mercado importantes, oferta local de recursos humanos calificados, industriales con buenas infraestructura, bien instalados, con buenos servicios, buena vialidad, cercanía de puertos y aeropuertos que favorecen el comercio exterior con gobiernos estatales y municipales, este es un producto verdaderamente importante porque en el resto de las regiones del país por lo menos en lo que es las zonas orientales no se ve esta concordancia de lo que es el sector privado y el sector público para el desarrollo de temas que permiten el establecimiento de nuevas inversiones o el desarrollo de las que ya están en la región. En el caso de Aragua-Carabobo, escasez de agua y deficiente calidad de medida eléctrica, impuestos municipales muy elevados, son cuestiones que deben ser revisadas sobre todo en la parte de los servicios de agua no es posible hacer desarrollos importantes en procesos donde éste sea un elemento vital. Y en caso de los

impuestos, deben ser revisados a nivel nacional no solamente a nivel de Aragua y Carabobo hay impuestos que uno podría interpretar como confiscatorios si uno lo compara con lo que debía ser de acuerdo a la actividad que uno realiza.

Fortaleza hacia el centro-occidente lo que es Lara y Cojedes, disponibilidad y mano de obra a bajo costo respecto a otras regiones, impuestos inferiores a otras regiones y eso es importante y zonas industriales con servicios esenciales ya desarrolladas, disponibilidad de insumos básicos en la región para principales industrias y cercanías de los mercados industriales de consumo que son la región central de centro-occidente del país. Las debilidades en esta zona sería la tarifa industrial del agua, la más alta del país además que no es el servicio oportuno como siempre lo ha debido ser, ineficiencia en el suministro de energía eléctrica, aquí en ingeniería eléctrica es difícil, yo trabajé en esta zona en un tiempo sobre todo en Cojedes y lo que es el servicio de energía eléctrica es verdaderamente una pesadilla. Costo del gas más alto de Venezuela, vías de comunicaciones no óptimas, inoperancia en el sistema ferroviario, baja calificación de recursos humanos.

Hacia Anzoátegui y Bolívar lo que es la zona oriental, tenemos fortaleza, facilidades para el comercio marítimo, son facilidades relativas, hemos tenido reuniones con lo que es el Instituto de Canalizaciones, debido a que el mantenimiento de los canales de navegación fluvial, el Orinoco, permanentemente tienen problemas de profundidad y esto ha sido una materia que ha sido atendida por las Cámaras Regionales, por este Instituto de manera que pudiese

garantizarse la profundidad promedio anual en 34, 32 pies de profundidad. Tarifas eléctricas van por siete mil fuentes de suministro y el comentario es que el suministro es bueno y tiene buena calidad, bajo costo del gasto, región productora en materias primas. Alta experiencia en especialización en montaje, en mantenimiento y construcción de empresas que han estado establecidas en la región para servir a las industrias básicas del aluminio, del hierro y del acero. Debilidades de esta región estaríamos hablando de alta dependencia de la industria básica o gira alrededor de lo que son las industrias éstas mencionadas anteriormente no solamente del aluminio, acero, hierro, sino también de la industria eléctrica como industria básica. Baja diversificación del mercado, o sea, no establecerse en ninguna manufactura en la región distinta a estas empresas básicas, pues la diversificación de mercado es poca. La única oportunidad que hay es hacia Anzoátegui en lo que es para la gente que está en el Estado Bolívar, en la oportunidad que puede tener en el mercado petrolero en la faja bituminosa del Orinoco. Alto costo de la mano de obra por niveles de salario de la industria petrolera y siderúrgica. Esto creo son las dos referencias nacionales más altas que hay en cuanto a contratación colectiva y niveles de ingreso, entonces presionan mucho la zona para que los contratos colectivos de las empresas que se establezcan equiparen por lo menos lo que es la Siderúrgica bastante alto. Alto costo de la materia prima. Mucha de la materia prima que tienen que venir del centro vienen por transporte terrestre y eso hace se eleven los costos, muchos otros entran por los puertos de la región central y también tiene que venir por transporte terrestre hacia Guayana. Falta de buenas vías de comunicación en Anzoátegui. Realmente en Bolívar hay buenas vías de comunicación y en

Anzoátegui hay que hacer quizás un trabajo más profundo, debido a la importancia que está adquiriendo este estado con respecto a lo que es la industrialización, el valor agregado que se está perfilando en lo que es el petróleo.

Alta discrecionalidad de Alcaldía en cuanto a lo que es el sistema impositivo en Anzoátegui, quizás en este estado, los municipios de este estado y las alcaldías manejan los impuestos municipales en una forma desproporcionada, realmente, o sea, no es posible que simplemente por enviar una mercancía a un distrito petrolero se cobren niveles de 7 x 1.000 o un 8 x 1.000 cuando la actividad no está dentro de esa zona, la actividad está fuera de la zona y simplemente se va a instalar un equipo en esa zona no se produce en esa región y sin embargo es pechado con un impuesto bastante alto.

En Bolívar lamentablemente tenemos la cultura de lo que son las empresas básicas, las empresas básicas las cláusulas económicas de todo contrato colectivo eran decididas en Miraflores y eso es un problema, esa cultura todavía persiste, recientemente pudimos vivir el episodio de la huelga de SIDOR que duró 12 días, haciendo un daño terrible a todos los industriales de la región, no solamente a SIDOR sino también a los trabajadores mismos, como región se da una mala imagen hacia lo que son los inversionistas tanto nacionales como extranjeros y esta conflictividad sindical debería de cambiarse más bien por una concertación y unos entendimientos de que la región debe venderse a los inversionistas, las discusiones de contratos no deben ser algo que se involucre a

la sociedad civil, que no tiene absolutamente nada que ver con la relación que tiene una empresa con su sindicato.

Fortalezas Zulia-Táchira, acceso a mercados, encrucijadas entre mercados nacionales de la Comunidad Andina y en el Caribe, una de las fronteras más dinámicas de Suramérica, región con importantes recursos primarios, agropecuarios y mineros, diversidad de rutas geográficas, históricas y arquitectónicas, recursos humanos con altos niveles de capacitación técnica, amplia red de servicios, infraestructura de transporte privilegiada, cuatro aeropuertos locales e internacionales, cuatro aeropuertos internacionales y cinco aeropuertos locales; infraestructura vial de buena calidad, red de servicios financieros.

Las debilidades en esta zona baja capacidad institucional en el manejo del comercio exterior, problemas con las aduanas, procedimientos rigurosos para exportar, procedimientos en general todos son engorrosos en este país, lamentablemente eso debe ser algo que se debe trabajar de manera que se pueda simplificar y se pueda establecer como una especie de taquilla única para hacer toda la permisología; deterioro de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, elevada población flotante principalmente indocumentada, que demanda servicios y asistencia, deterioro progresivo de la red de servicios asistenciales e inestabilidad e inseguridad fronteriza, la situación del proceso de desindustrialización, reducción progresiva de la capacidad instalada.

Acciones a emprender. Simplificación administrativa, sobre todo en lo referente a exportaciones y permisología en general, ya lo mencioné, fortalecimiento del área asistencial y de educación, fundamentalmente en lo referente a la formación de capital humano especializado en sus distintos ámbitos, obreros, empleados y gerencia; fortalecimiento de la infraestructura de servicios públicos, es una necesidad estratégica corregir las deficiencias en la prestación del servicio eléctrico; mejorar la infraestructura vial de tal manera que beneficie a la región.

Acciones a emprender, establecer alianzas estratégicas de la industria manufacturera como productores de materias primas, las cadenas productivas deben ser la orientación de la política de los sectores primarios, industrial y comercial desde una perspectiva regional. Yo creo que aquí vale la pena mencionar que en cada región debe establecerse cuáles son las cadenas productivas que son naturales y que son beneficiosas y que tienen ventajas comparativas y competitivas en cada región y de manera que se establezcan políticas de desarrollo de esas cadenas productivas, en conjunto lo que es las autoridades gubernamentales y lo que son la sociedad civil, lo que son las fuerzas vivas, para que esas políticas de desarrollo permitan estar por encima de lo que son las autoridades de turno, el gobernador de turno, el alcalde de turno o las personas que estén de turno y también servir como un menú de apoyo todo lo que son los servicios financieros y el establecimiento de exoneraciones de impuestos municipales y sobre la renta.

El plan de inversiones debe estar orientado a mejorar la capacidad instalada como señal de confianza para permitir inversiones que aumenten dicha capacidad, hoy en día estamos trabajando a una capacidad muy baja, yo creo que la intención del gobierno cuando publica los Decretos 833 y 834, es que se prefiera la compra nacional, pero por el otro lado no se entrena a los compradores, a los representantes de los entes gubernamentales, para que las adquisiciones sean verdaderamente preferenciadas a las nacionales. Esto lo hacen todos los países, desde Estados Unidos, Colombia, México, Brasil, Argentina, prefieren la compra nacional de manera de proteger el empleo y la inversión. Vimos recientemente en el gobierno de Clinton, cómo Clinton destinó más de 400 millones de dólares para auxiliar a la industria del acero en momentos de crisis y hoy en día estamos viendo al presidente Bush protegiendo la industria del acero, prefiriendo el acero americano ante importaciones, o sea que no estamos pidiendo nada que sea extraño, son políticas que no deben ser dádivas ni temporales, son políticas que deben ser permanentes de Estado, el Estado tiene la responsabilidad de proteger el empleo y la inversión.

Realizar acciones para lograr una adecuada coordinación de las políticas de la PYME a escala nacional, estatal y municipal; armonización de las reglas que gobernarán la hacienda estatal y municipal para evitar la anarquía que tenemos hoy en día en esta materia donde se establecen los impuestos en una forma no correspondiente a la actividad que se realiza.

Reflexiones finales. La industrialización no es posible sin el concurso de las regiones, ese es un establecimiento correcto y claro, es importante descentralizar efectivamente las competencias traspasadas a las regiones. El proceso de descentralización ha sido exitoso, tenemos que fortalecerlo, continuar con él. Tenemos que impulsar una alianza ejecutivos-gobiernos regionales-sector industrial y en esto hay que trabajar duramente y arduamente para ver si por fin, después de 40 años de existencia, de democracia y de nuevos establecimientos gubernamentales podamos nosotros confiar en el país. Lo que pasa es que como esto no existe, la confianza de nosotros mismos tampoco ha existido.

Se requiere una mayor coordinación entre los gobiernos nacionales, estatal y municipal para la ejecución de políticas y planes de mejoramiento de servicios de infraestructura, estos planes pues no existen, debe resolverse a la brevedad. Los gobiernos estatales y municipales deben convertirse en promotores activos del desarrollo industrial. O sea los gobiernos estatales y municipales deben comportarse como empresarios para poder desarrollar sus regiones, poder recolectar sus impuestos y ver que la gente tenga su trabajo asegurado, ver que nuestros hijos hacia delante, hacia la Venezuela del futuro también tengan su trabajo asegurado y no lo que está sucediendo, que el desempleo es algo que nos tiene preocupados a todos y que sabemos que nuestros hijos tampoco conseguirán el empleo como lo hemos conseguido en el pasado nosotros. Tenemos un balance negativo, tenemos nosotros como generación que recibimos un país mejor, tenemos que luchar por entregarle a nuestros hijos un país mucho mejor que lo que recibimos. Muchas gracias.

**Moderador:** Un recordatorio para todos los presentes, el lunes va a estar en la página web de Conindustria, [ww.conindustria.rg](http://ww.conindustria.rg) una copia de las ponencias que se han presentando en el día de hoy, así que todos podrán tener acceso a ellas a través de nuestra página en Internet.

Quisiera pasarle la palabra ahora al Gobernador del estado Aragua, el amigo Didalco Bolívar, quien nos hará una exposición y posteriormente vamos a tener el placer de firmar un acuerdo con él, de cooperación entre Conindustria y la Gobernación del Estado.

### **Didalco Bolívar**

Gobernador del Estado Aragua

Buenas tardes, quiero agradecerle de nuevo a Conindustria la invitación que nos ha hecho a algunos gobernadores que estamos aquí presentes. Debo empezar por señalar que no soy experto en la materia, que en medio de las dificultades económicas que está viviendo el país en los últimos quince años en las regiones nos hemos visto en la obligación de innovar, de analizar y de buscar alternativas que permitan de alguna u otra manera presentar superaciones a la crisis actual que vivimos.

Primero voy a referir un hecho que tenemos que reconocer, la inversión pública de los estados no ha estado prevista para el sector industrial, los estados han estado preparados desde la designación de los gobernadores a dedo hasta la elección directa de gobernadores en más de un 90% hacia las áreas de servicio fundamentalmente y esto por supuesto crea una cultura a través de las regiones que permitió que la política industrial era una competencia exclusivamente nacional y que corresponde a las instancias ministeriales y la gobierno central ejecutarlas. Hoy la realidad nos obliga a mirar hacia el sector industrial aunque el propósito de la inversión pública no haya estado previsto en los últimos años. Por eso en esta idea, en el caso de Aragua hemos visto, primero, como una necesidad, admitir que somos un estado de procesador de materia prima y de valor agregado, y que además, nuestra fortaleza y nuestra complejidad al mismo tiempo, está en el hecho de ser diversificado en el sector industrial tanto en la pequeña como en la mediana empresa. Pero nos ha llevado a la conclusión de que nosotros tenemos que diagnosticar nuestra propia realidad, no conseguimos en el sector público ni nacional ni regional ni local, y respetando las cifras que han sido presentadas, estadísticas que nos permitan determinar en verdad, cuál es la situación real del sector industrial en nuestro estado. Esto nos obligó a contratar asesorías que nos permiten ir diagnosticando parcialmente esa realidad, y presentarnos a partir de este de este diagnóstico y esta particularidad, porque soy de los que creo que en verdad hay una crisis global heredada que nos viene descapitalizando en el sector industrial, pero, que de alguna otra manera presenta realidades locales y puntuales y también sectoriales que tenemos que verla con sumo cuidado sin dejar de perder el sentido global de la crisis. Por eso, cuando

iniciamos nuestra gestión creamos por primera vez, y me atrevería a decir en el país, un organismo que desplaza sólo la exclusividad en el sector de servicio y que tiende un puente al sector industrial el CODEC.

El CODEC es un organismo de asesoría de intermediación y de relación con el sector industrial y esto, nos lleva de alguna otra manera a una relación de acompañamiento hacia el sector industrial a partir de las experiencias que hemos tenido. Y lo digo con toda franqueza, el sector político general, sin entrar a juzgar a nadie pues no es mi estilo, debo decir es posible que no se haya preparado con muchas cosas, pero donde menos se preparó fue para el sector industrial, y lógicamente es un tema que no ha ocupado ni siquiera los grandes debates públicos aún en las aspiraciones electores diversas que en el escenario político venezolano se han presentado en los últimos años. Y este desprecio hacia el lenguaje tiene que ver con la falta de cultura y de misión de que el sector industrial es demasiado importante en el grado de gobernabilidad. Por eso nosotros decidimos abordar este tema y un poco, como le digo yo a veces a algunos Periodistas, sobre todo cuando estaba entrando aquí, y me hicieron una pregunta de carácter político, sobre todo el partido al cual milito, y le digo: yo ahorita no estoy en el cuerpo de "D" de ningún periódico, sino estoy en el cuerpo "E".

Por eso yo quiero decirle que esta es una desventaja que hemos tenido porque el mundo político no se ha movido en ese ambiente, y lógicamente cuando le toca gobernar se consigue con que desde el sector público no es posible superar una

realidad de recesión si no hay el concurso indispensable y necesario del sector industrial y del sector privado. Entonces, nos hemos planteado un desafío que ha tenido sus ventajas, sus desventajas, sus aciertos y sus desaciertos, pero que no nos negamos a corregir y acertar y a profundizar en esta relación. Debo diagnosticar esta relación que el Presidente de la Cámara de Bolívar ha señalado y que yo acepto, una situación de pérdida de empleo en el orden de las 15 mil trabajadores, si, pero nosotros hemos diagnosticado que aparte de que hay una crisis general, son sectores puntuales que a pesar de tener un problema regional viene siendo afectado por incidencias de carácter nacional y de carácter internacional. Por ejemplo: el sector textil, viene sufriendo una depresión en el mercado entre importaciones desmedidas, subfacturaciones, contrabando, convenios internacionales, falta de participación en convenios nuestros y con intención que lógicamente nos vienen afectando en el área del Estado. Nuestras capacidades industriales y de confección están no sólo en el área de la industria que hoy nos coloca, yo diría en más de un 60% a la industria que ha quedado, en la recesión que hemos venido acumulando, lo que nos coloca a nosotros como una fortaleza para ser asumida en la superación del sector empleador.

Y esto es nuestro balance, digamos, para poder admitir que estamos en la búsqueda de mercados a través de la gobernabilidad del sector público y del sector privado. Nosotros hicimos un inventario de nuestra propia realidad en muchos años nuestra capacidad de producción para poner en el mercado la posibilidad de colocar nuestros productos y lógicamente cuando uno consigue que la capacidad de producción de un estado sobre la base de 11.000 empleos que

podrían producirse está en 250000 *blue jeans* uno dice bueno, esto es una capacidad no solo en *blue jeans*, camisas, franelas sino que también vemos la capacidad de entendernos pero no por la vía de que cada quien ande solo sino que nos demos la mano de alguna u otra manera para poder superar esta realidad.

Por eso decidimos relacionarnos en una asociatividad en este sector, unir el sector confección con el sector productor, comercio y consumidor y el estado como un ente promotor que enlaza la relación que debe existir en este sector, sobretodo si tomamos en cuenta que el costo de un *blue jean* y estoy hablando de un precio del año 2000 pero una preocupación que tenemos en el estado es que hay un elemento que inclusive los mismos medios no se porque ni el sector industrial nacional ha querido recoger, y es que en Plan Colombia está previsto por parte del gobierno nacional colombiano aprovechar la inyección de recursos que están recibiendo de países sobre un plan que tiene un punto específico para combatir fundamentalmente el flagelo de la droga pero ese gobierno actual, el gobierno de Colombia está utilizando el recurso en defensa y seguridad para desincorporar de su presupuesto ordinario ese dinero y utilizar esa desincorporación en una subvención a la industria textil por 10 años con reconocimiento a través del sistema financiero y yo digo bueno, un estado puede ser muy productivo, un estado puede tener la disposición de querer abordar el problema, pero si el estado colombiano subvenciona con dinero de apoyo externo no previsto para ello, la industria textil colombiana en que condiciones queda un *blue jean* elaborado en

Aragua si la estructura de costo de la industria textil bueno, por supuesto a pesar de tener un parque industrial mas competitivo y en diseño no se hace realmente competitiva con la industria textil colombiana por razones de la participación que el estado en este caso intermedia en la red de comercialización.

Lógicamente esta realidad es una preocupación que nosotros hemos venido planteando en el alto gobierno pero que estamos obligados a participar nosotros de alguna u otra manera en una relación que permita que impulsar lo que ha sido una decisión del alto gobierno, las compras nacionales, la producción de los uniformes militares en el país, la compra de toda la producción en contratos colectivos porque hemos venido pervirtiendo no sólo a nivel de lo que ha sucedido en los últimos años sino que todos los contratos colectivos que tienen en sus cláusulas prever la necesidad de uniformes lo hemos venido sustituyendo por arreglos laborales con bonos en efectivo en detrimento de la producción local y nacional en el área fundamentalmente del mundo textil. Y yo siento que recobrar ese espacio y ese mercado es fundamental para un mercado textil como el de Aragua.

Otro aspecto que nos hace perder esa capacidad laboral y que nosotros intentamos recuperar en este momento, en los últimos meses es el del sector calzado. Bueno estamos frente a un consumidor que no diferencia entre un calzado sintético y de piel, ahora en Aragua tenemos la industria del cuero, las tenerías presentan casi el 40% de la industria nacional y lógicamente frente a un consumidor que tiene también afectada una recesión, yo no creo que un

consumidor venezolano esté escogiendo entre un zapato de piel a Bs. 18.000, Bs.20.000, Bs. 27.000 o una importación desmedida de zapatos sintéticos en el orden de Bs. 7.000, Bs. 9.000. Lógicamente que si este es un sector de manufactura que ocupa en Aragua cerca de 4.200 empleos, nosotros tenemos que vernos obligados a enfrentar esa realidad.

Ahora, como la estamos enfrentando, bueno, con que cada confeccionista se encuentra con una realidad, tiene un intermediario al cual le solicita un préstamo por 3, 4 o 5 meses recargando a 30% de su producción de manufactura, la colocación de ese producto finalmente en el comercio, el comercio recarga también sobre el mismo confeccionista y lógicamente quien se afecta fundamentalmente es la industria porque el consumo baja en términos de cuero y sustituye ese mercado la importación y la subfacturación.

Ahora, la manera es la asociatividad, lo que otra manera de que nos asociemos todos, de que ese pequeño confeccionista pueda comprar a la industria pero asociado, no es lo mismo una empresa que 150 empresas comprando a un mismo industrial porque en esa medida ese industrial a una liquidez inmediata puede lograr condiciones de mejora de sus precios, para ese confeccionista que lo que puede dar a un préstamo que casi no existe a 3 o 4 meses. Esa es nuestra realidad.

Actualmente acabamos de concluir un acuerdo en el sector plástico ¿por qué? porque esa también es otra realidad. La recesión económica que hemos vivido los

últimos 15 años nos llevó a que la industria petroquímica a pesar de los acuerdos internacionales nuestra capacidad instalada en Aragua con más de 220 empresas y que tienen un sector empleador en este momento de 7.500 personas pero que pudiera doblar su esfuerzo, yo estoy seguro que pudiera permitirlo si la industria petroquímica no nos tratará desigualmente como en estos momentos nos trata por una cultura heredada de los últimos años. Las resinas tienen un valor igual para la industria venezolana que digamos desigual en costo a lo que pueden ser los costos que conforman la comunidad andina. Ahora yo entiendo y puedo comprender la industria petroquímica porque esta industria frente a la recesión que vive el país para poder justificar su balance contable tuvo que buscar mercados en la comunidad andina y otros. Pero hoy cuando se anuncia una recuperación del mercado nacional, producto de una política acertada en la estabilidad del precio petrolero, una política acertada en términos de reserva y de fondos de estabilización macroeconómica como el gobierno nacional en estos momentos tiene, yo creo que tiene que haber una revisión en el tratamiento de los costos de materia prima para la industria del plástico porque en este caso siendo un factor empleador, no sólo en la transformación la manufactura y el empaque nosotros entendemos que podemos recuperar ese mercado de 7.000 empleos que hemos perdido en el sector del plástico y que ya podemos recuperar. Hemos asociado nuestros empresarios, hemos llegado a un acuerdo con la banca a un interés del 16% y estamos seguros que en esta sociatividad nosotros vamos a duplicar el esfuerzo de consumo de 4.500 toneladas mensuales a 9.000 toneladas mensuales para una meta de llegar a 15.000 empleos en el mes de diciembre.

Yo quisiera concluir respetando los minutos que se me han concedido diciendo lo siguiente, yo siento que la realidad del país es compleja, pero cada Gobernador tiene que medir su propia realidad. Yo estoy seguro que para el Gobernador de Apure más que la industria textil, lo que preocupa es como se vende el ganado, y para el industrial, para un Gobernador de Nueva Esparta, estoy seguro que su motivación debe ser como salir de los activos de Fogade y ponerlo a funcionar en hoteles y en inventarios, pero yo digo cada región tiene que asumir su diagnóstico

y su realidad pero tenemos que ir a la hacienda pública regional y en esto yo quiero hacer un llamado no sólo a lo conservador que han sido el mundo político en los últimos 40 años, que nos dieron una elección directa de gobernadores en el viejo siglo, en 1989, o sea, esperamos 89 años para elegir directamente un gobernador y además, no nos dieron un solo tributo regional.

Yo puedo compartir la idea que planteaba el Presidente de la Comercio de Bolívar de que efectivamente hay Alcaldes que mantienen un hostigamiento, pero eso tiene que ver con que los gobiernos locales para mi manera de ver han dejado de cobrar las tasas de servicio y prácticamente convierten a la patente, industria y comercio como si fuera el ingreso petrolero. Lo suben y lo bajan de acuerdo como aumente el 10% del sector público o el cumplimiento de los pasivos laborales y eso por supuesto genera una distorsión en cualquier área pero siento igualmente que si nosotros vamos a la conformación de la hacienda regional, necesitamos conformar una ley de sociedades de garantía para que el impuesto devengado en los estados tenga una búsqueda de asociatividad con el sector productivo y el sector industrial. No podemos convertir esta transferencia de impuesto en un gasto más al mundo burocrático que ya nos agobia y por lo demás también contribuir al gasto de servicio que a pesar por supuesto, de las quejas que puedan haber, yo diría bueno, si el tiempo lo hubiera permitido yo estoy seguro de que yo pudiera presentar aquí por qué las tarifas cuestan como cuestan de los peajes, lo que habría que preguntarse es cuántas avenidas no tendríamos si no estuviéramos cobrando, cuánto hubiéramos perdido en vialidad agrícola. Yo no voy a juzgar a un gobernador frente a otro, lo que digo es que tenemos que prepararnos para que eso se haga porque lo que desapareció hasta en los últimos

años fue la gran inversión del estado nacional, y los estados tuvimos que soportar esa desinversión para poder apuntalar la inversión que nos corresponde y por eso yo siento que esa constitución de sociedades de garantía puede permitir a las regiones impulsar un desarrollo distinto, y por otro lado, no lo puedo dejar pasar, mi papá decía que cuando a uno lo aluden uno tiene que responder. Yo siento que la industria eléctrica efectivamente en Aragua tiene un problema, pero yo te pediría que la lámina la pongas como es, los industriales de Aragua subsidiamos 5 estados, porque cuando se crea la Empresa Elecentro, se subsidió a Guárico, Delta Amacuro, Puerto Ayacucho, parte de Miranda y bueno, como debe ser dice aquí un amigo, yo no creo, yo creo que nosotros no tenemos el beneficio que ha tenido el Estado Bolívar de subsidiar por la vía del Fondo de Inversiones a su empresa eléctrica privada, yo creo que llegó el momento y hemos tomado una iniciativa aquí en Aragua, hemos iniciado y que lamentablemente tiene que tener mayor acompañamiento, que es el hecho de tener a Turboven como una empresa privada, que inicia con capital americano y capital local, la posibilidad de un desarrollo eléctrico alternativo, pero debemos admitir que el Estado no tiene por qué asumir toda la realidad de los servicios, creo que llegó el momento de que las regiones puedan impulsar una alternativa distinta, no sólo en materia de operatividad, de servicios, y también de privatización.

Por eso yo siento que estamos en un buen momento y tal vez lo digo, tal vez no es el mejor ambiente, pero siento que estamos en el mejor momento, porque nosotros una de las cosas que tenemos que discutir también con los industriales,

es que debemos empezar a discutir el gasto público, debemos empezar a discutir el gasto público, no sólo la intencionalidad del gobernante, sino el gasto público, porque una Ley de Presupuesto que repercute en las regiones, tomando en cuenta de que enero, febrero, marzo y abril son meses de declaratoria tributaria, meses donde el estado mismo tiene que inventariar lo que va a cobrar, son cuatro meses perdidos, ahora, perdimos cuatro meses de verano en materia de inversión pública, pero perdimos también un panorama de recesión en cuatro o cinco meses, que no contribuye a una reaminación del aparato productivo, yo siento que tenemos que cambiar el concepto legislativo presupuestario, a partir de una contribución y de tener estados que no vivan del FIDES, ni vivan de la Ley de Asignaciones Especiales, yo no quiero mendigarle al sector público nacional mis aportes, yo creo que Aragua está en condiciones de soportar su propia realidad, porque sus ciudadanos son contribuyentes y ustedes son mi primer activo. Muchas gracias.

**Juan J. Calvo::** Muchas gracias gobernador. Yo quisiera pasar ahora a la firma de un convenio entre la gobernación del Estado Aragua y Conindustria, le pediría por favor al presidente de la Cámara de Industriales de Aragua, Pedro Pablo Meza, si se puede acercar al presidium para que nos acompañe.

Este es un convenio que tiene por objeto ofrecer asistencia técnica dentro del programa con Coninpyme, para mejorar y fortalecer la competitividad de la pequeña y mediana empresa que se está celebrando con la gobernación de

Aragua, con el objetivo específico de asesorar a 50 empresas industriales del estado, con el fin de que mejoren sus procesos productivos y que con ello se puedan diseñar proyectos específicos que permitan mejoras y ampliaciones de sus operaciones industriales. Creo que es un paso en el camino correcto, como decía el gobernador, creo que la unión entre el sector privado y las gobernaciones, es lo que nos va a dar una contribución positiva y ayudar a que estos problemas se vayan resolviendo en una forma más dinámica y más efectiva.

Voy a pasarle la palabra al Gobernador encargado del estado Carabobo, el señor Elí Yépez, quien nos va a hacer una breve presentación sobre las características del Estado.

### **Ely Yépez**

Buenas tardes, felicito la iniciativa que ha tomado Conindustria de invitar a las regiones no petroleras, aunque algunas lo somos también en materia de refinación, como Carabobo, para discutir el tema de la industria en Venezuela y en nuestras regiones.

Estamos influenciados por un ambiente internacional que nos impone unas características de las cuales no podemos en sentido estricto escapar. Explicó con mucha claridad Werner Corrales los cambios en la estructura productiva internacional, cómo el área terciaria, el sector terciario o área de servicios ha

venido en un desarrollo que le toma espacio a la manufactura, sabemos de la integración de los bloques regionales que cada día con más efectividad ocupan espacio en el mercado internacional y a ellos hay que acudir con un sentido activo, no de protección del mercado sino de sumar fortalezas para penetrar un mercado internacional y generar posibilidades de empleo en nuestra región. Y con él y desde él, participar efectivamente en un mundo global en el cual la competitividad es un requisito del que nadie se escapa.

En Venezuela en este momento estamos confrontamos problemas de desequilibrios macroeconómicos, aún con la mejoría que algunas cifras macroeconómicas han sufrido recientemente, se mantiene una alta inflación, como ustedes saben sufren unas altas tasas de interés, déficit fiscal, un tipo de cambio que en los últimos cinco años nos genera desventajas competitivas con nuestros socios comerciales más cercanos, conjuntamente con un estancamiento de la productividad que es lo que más hace que esto nos afecte, la inexistencia de políticas económicas y políticas industriales, y por supuesto unos altos niveles de inseguridad, me refiero ya a la jurídica y a la personal, elemento sin el cual las inversiones tienden a ser muy evasivas en una región determinada, porque como ustedes saben la oferta para atracción de inversiones mundial es sumamente amplia y cariñosa. Y las consecuencias que esto nos genera es un gran desempleo como se ha dicho aquí, una pérdida de mercado, fuga de divisas y una pobreza que no ha dejado de crecer en los últimos 20 años. Ha descansado de crecer, sin decrecer, durante dos años de ese último período solamente.

En el Estado Carabobo hemos decidido construir un espacio de diálogo permanente entre los diversos actores del desarrollo, actores nacionales, regionales y locales, constituyéndonos en unos canalizadores de demanda del sector productivo para avanzar hacia un nuevo umbral de desarrollo integral efectivo que garantice un alto nivel de calidad de vida. Sólo integrados en una base sólida podemos avanzar en este campo y en procura de reactivación económica tratamos de satisfacer las necesidades de infraestructura básica, servicios públicos, legislación, atracción de inversiones, de fortalecer nuestra área de conocimientos de recursos humanos y combatir las transacciones económicas que nos generan externalidades negativas y desventajas competitivas. Nuestros principales sectores: industria y comercio, agrícola, pecuario y energía y minas nos permitirían alcanzar el desarrollo al que aspiramos, al cual tenemos derecho y al que nunca vamos a renunciar.

No podemos conformarnos jamás con mirar el desarrollo y la alta calidad de vida como utopías inalcanzables y desarrollamos los proyectos de una política industrial mediante el consenso que se genera en lo que llamamos la agenda industrial de Carabobo, agencia de desarrollo con selección de programas de temas generales, promoción de inversiones empresariales y una alianza que se fortalece día a día en esa relación Estado, Mercado y Sociedad, en el convencimiento que ningún estado en ningún lugar del mundo, en ningún tiempo de la historia ha podido generar los empleos que requiere una sociedad, y que es imprescindible que el Estado Venezolano decide aliarse con la inversión privada si quiere resolver los problemas de empleo que país requiere. No tiene ninguna otra

alternativa. Esa es la posibilidad de que podamos sostener una sociedad viable. Esa alianza que nos planteamos a nivel regional la planteamos a nivel nacional, en una integración del Estado en todas sus instancias, nacional, regional, municipal donde las empresa participe y participe todo el sector productivo, medios de comunicación y la comunidad. Sin el no sería posible alcanzar absolutamente nada. Y estos son los costos de transacción a que me refiero que deben ser abatidos, no conseguiremos en el corto plazo mejorarlos o resolverlos, pero debemos enfrentarlos de una vez porque ellos son un lastre en la productiva de nuestras empresas y si no los vencemos, es imposible que nuestras empresas puedan competir exitosamente en el mercado internacional. Y en moción de mercado yo creo que hay uno solo, que es internacional. La moción del mercado interno hay que borrarla de las expectativas de nuestra producción.

Hacer un esfuerzo como ustedes pueden ver ahí para que nuestra empresa pueda ser exitosa, ser exitosa significa ser exitosa con sus competidores internacionales, no tiene ningún sentido comparar nuestras empresas con otras empresas de la región o del país. La única moción de excelencia que podemos tener es una moción de excelencia internacional, no tenemos ninguna otra posibilidad.

Después de estas láminas que rápidamente les digo que quisiera en unos tres minutos expresarle o explicarle mejor en algunos de estos conceptos. La descentralización ha tenido un indiscutible éxito en Venezuela, en muchos estados y en muchos municipios, ni los estados que se supone hemos tenido más éxito

podemos monopolizar este concepto y los resultados que ha traído al país. Es imprescindible que se produzca un entendimiento en el poder político nacional y regional para consolidar la institucionalidad venezolana que, en vez de seguridad jurídica que concluya los términos transitorios en que todavía nos movemos en Venezuela. Un inversionista necesita seguridad, necesita categóricamente saber cuáles son las leyes que lo rigen y cuáles son las instituciones a las que él puede acudir a la hora de hacer efectivo sus derechos, y a la hora de poder usar los medios de la justicia o los medios del arbitraje nacional. Y sólo, en una solidez de alianza estratégica entre estas dos instancias es posible tener un interlocutor institucional válido con el mundo empresarial que se merece el respaldo y apalancamiento del sector público para que juntos puedan entonces acometer las tareas del desarrollo y la generación de empleo. Esa tarea es imprescindible.

Como es imprescindible también que el sector productivo venezolano sea capaz de plantearse mejores niveles de desarrollo competitivo. No dudo que hay un mundo de dificultades en el país, pero ciertamente en ese mundo de dificultades muchas empresas avanzan y muchas empresas abarcan mercado u ocupan espacios de mercado internacional. No tiene ningún sentido lamentarse en este momento sino seguir empujando el desarrollo nacional al que repito nunca debemos renunciar. Es imprescindible asumir la actualización tecnológica de nuestra empresa, no puede ser sobre la base de menoscabar el ingreso familiar como una empresa alcance mejores niveles de competitividad porque ese tiene un punto finito y porque ese genera demasiados conflictos sociales y necesitamos

una sociedad sin esos conflictos. Y la tecnología tiene que estar a disposición y nosotros acudir a ella para poder en consecuencia competir en mercados que hoy son muy exigentes.

Quisiera terminar con una exposición que quise especialmente que fuera breve, con una reflexión ética en este momento que vive el país. Los Italianos cambian como promedio un gobierno cada año. Desde la Segunda Guerra Mundial hasta hoy en promedio, cada año desde la segunda guerra mundial hasta hoy en promedio cada año cambia un gobierno en Italia y los italianos simpáticamente señalan que está muy bien porque con frecuencia se quedan sin gobierno entonces pueden trabajar tranquilamente y pueden producir mejor.

Señalo esto porque en nuestra cultura política y productiva con frecuencia hemos creído que dependemos de los gobiernos para ser mas productivos y para hacer mas competitivos y eso no es cierto, es cierto que hay gobiernos que apoyan poco, que sirven poco a estos fines pero también es cierto que contra cualquier gobierno que hayamos tenido cuando hemos decidido ser competitivos lo hemos logrado y que ahí en Venezuela hay ejemplos de empresarios que lo han logrado con todos los gobierno, buenos o malos y han tenido su empresa abierta y productiva todo el tiempo con cualquier gobierno que hayan tenido.

La incertidumbre nos va a acompañar siempre, por el resto de nuestras vidas, no hay manera de tener seguridad sin el devenir de la historia universal de los

próximos años y en los próximos siglos por lo tanto la incertidumbre no puede ser un freno al desarrollo del país ni de las empresas que ustedes dirigen.

En últimos términos quisiera decirles que ustedes tienen la posibilidad definitiva de no oír los programas de los domingos si no les gusta, tienen la posibilidad de apagar la televisión cuando no les guste pero no tienen la posibilidad de cerrar sus empresas, y no tienen moralmente la posibilidad de marcharse del país porque tenemos país que es algo demasiado importante, porque queremos teniendo país, porque queremos seguir en este país y porque todo va a seguir cambiando en este país.

Este no es el último cambio que Venezuela va a vivir, este no es el último gobierno que Venezuela va a tener si no les gusta, este no es el último momento de convulsión que Venezuela va a vivir, lo que sí debe ser es una nueva oportunidad para que seamos capaces de abrir caminos, de abrir caminos novedosos, de inventar caminos muy anchos en el cual participen y caminen todos los venezolanos sin que ninguno acepte ser excluido. No hace falta una cédula de identidad, de haber nacido en esta república para producir empleo en Venezuela y para producir riqueza en Venezuela, ni tiene ningún gobierno ni ninguna institución el derecho de exigirla. Somos todos los venezolanos los que integramos esta patria, somos todos los que vamos a desarrollarla, somos todos los que vamos a hacer los cambios que Venezuela requiere y todos podemos hacer la revolución de hacerlo cada día mejor, la revolución de hacer cada vez mas productivos y la

revolución de ser cada día mas competitivos y la revolución de cada día vivir mejor en libertad y en democracia para toda la vida. Muchas gracias.

Ahora la palabra al gobernador del Estado Cojedes, Jhonny Janes quien nos quiere dar un breve mensaje sobre su estado.

### **Johnny Yanes**

Gobernador del Estado Cojedes

Muy buenas tardes, quiero agradecer a la Presidencia de Conindustria por la oportunidad que en la tarde de hoy le da al gobierno de Cojedes de estar y compartir un poco diríamos para el cierre de esta fase.

La experiencia que ha tenido específicamente el estado Cojedes dentro de lo que es la planificación al sector industrial es una relación que creo que en este momento pasa a ser un elemento positivo y piloto para Venezuela dentro de una relación estado regional y cámara de industriales del estado.

Creo que me ha tocado como último ponente a nivel de los gobiernos regionales presentar una realidad optimista porque así la puedo configurar debido a que en este momento el acontecer del estado Cojedes específicamente en la relación de planificación del sector público y en lo que podemos referir un proceso nuevo para todo el estado en este momento la Cámara de Industriales durante los últimos 9 meses conjuntamente con la gobernación ha llevado adelante una tarea de

insertar al estado Cojedes como un estado pujante especialmente en la fortaleza de lo que refiere a su parque industrial y todo aquello de que alguna forma por mucho tiempo fue dejado atrás. Es por ello que me corresponde hoy dar unos aciertos y compartirlos con ustedes a fin de que se haga una propuesta en el día de mañana con un grupo de gobernadores que podemos reunirnos, también compartiré para tratar de llevar adelante un proceso de ayuda a la gobernabilidad y a compartir los aciertos y los atajos que pueden ser de una manera más comprensible este proceso en Venezuela y que verdaderamente nos sintamos nosotros un poco más optimista de un proceso que Venezuela necesita ahorita la preocupación de todo. Dentro de ello podemos hablar que el Estado Cojedes ha comenzado con unas acciones que se están sintiendo de manera directa, específicamente en este sector como es la instalación de sociedad de garantías regionales llevado adelante a través de un proceso en el cual la Gobernación del Estado hizo un aporte inicial de 800 millones de bolívares y pronto tendremos una ampliación a dos mil quinientos millones de bolívares para ayudar básicamente a la pequeña y la mediana industria del Estado Cojedes. Así a su vez también hemos arrancado con un proceso de reforma de los créditos y de los fondos regionales para darle un poco más de movilidad y establecer una relación con el gobierno nacional mucho más rápido para tratar de cubrir de alguna forma las expectativas que el sector en este caso industrial al que corresponde pueda contar con el apoyo real de un gobierno que le sirva como un instrumento de avance, un instrumento de apoyo para lo que es el desarrollo en esta área. Seguido de ello tenemos un plan que se acaba de presentar al gobierno nacional y que pasa a ser un plan piloto para toda Venezuela, como es el Plan de Empleo sustentado,

levantado dentro del marco de cooperación entre la gobernación del estado y la Cámara de Industriales y esta Confederación establece una capacidad técnica en la cual con la primera configuración con creces empresas del estado estamos proponiéndole una temática de inversión que le saldría al gobierno nacional aproximadamente un cincuenta por ciento del gasto que tiene actualmente, específicamente con la problemática de los damnificados y donde la empresa, en este caso a nivel regional, absorbe por el lapso de 3 años, la capacidad de empleo constante de estas personas, estableciendo un gasto aproximadamente que hemos tabulado del cincuenta por ciento de lo que actualmente el gobierno nacional esta llevando. Esto es un plan piloto que pronto se pondrá en ejecución a nivel nacional y que ponemos a disposición dentro de la experiencia regional que lleva el estado Cojedes para que sea analizado por parte de los otros gobiernos y por parte de las cámaras industriales que de alguna manera pudieran verse apoyados en este plan que ha sido visto con muy buena cara por parte del Ciudadano Presidente de la República y todo el Ejecutivo Nacional.

También tenemos por otro lado, una de las fortalezas que se han logrado a nivel regional, es insertar los parques industriales del estado Cojedes dentro de la exoneración del impuesto sobre la renta específicamente con un apoyo que se hizo a nivel nacional y por lo cual ya contamos con este tipo de exoneración que lo cual hemos unido a la exoneración de los impuestos municipales por parte de estos parques industriales y hoy contamos pues con una optativa y un planteamiento de ayuda a lo que sería esta parte de crecimiento para todo el estado Cojedes.

Y finalmente, hemos logrado con el apoyo técnico de la gobernación impulsar a la pequeña y mediana industria en un 90% en este caso a través de un programa de asesoría técnica en la cual Cojedes, un estado pequeño y deprimido por muchos años en el corto plazo de los 9 meses logramos insertarnos como el primer estado en la formulación de proyectos en la constituyente económica con una presentación de mil trescientos proyectos a nivel regional considerándonos así como el primer estado promotor para el sector industrial, en este caso se lleva el estado.

Y finalmente, el gobierno para escasos 4 meses de ejecución llevados en su período el estado y este nuevo proceso que llevamos adelante, establecimos un decreto que de alguna forma fortalece y favorece a toda la empresa regional y en este momento podemos contar que el 90% de lo que en este momento se consume a nivel regional está garantizado, está siendo absorbido específicamente por la producción regional, gracias al aporte que el gobierno ha hecho a través de la consideración de este decreto regional que favorece indistintamente a la producción del estado Cojedes.

Como ustedes verán en estas cortas palabras hemos tratado de alguna manera en primer lugar de decirles que el gobierno regional se ha conformado como lo decían algunos expositores en el primer elemento de promoción del sector industrial del estado. Si algunos han tenido la oportunidad y a los que no los invito, hemos logrado tener el único stand de un gobierno regional que se presenta en la Sala de

Exposición para así fortalecer y tratar así de salir adelante dentro de una experiencia que repito pasa a ser una experiencia optimista para nosotros a nivel de estado y que indiscutiblemente esto nos ayudará un poco a compartir en un proceso tan convulsionado que lleva a Venezuela a compartir estos aciertos y elevar un poco esa capacidad que tiene Venezuela para salir adelante.

Así que yo quiero verdaderamente agradecer la oportunidad que se me ha dado en este momento a participar con un estado, repito, muy pequeño, pero que estamos impulsando con toda la fuerza y para demostración ha quedado pues este gesto, en el cual hoy la Cámara de Industriales del gobierno del Estado Cojedes, trabaja de manera directa en todos los órganos de planificación y ha sido uno de los elementos pujantes que está ayudando al Estado Cojedes y a todos nosotros a sentirnos orgullosos de que la creciente demanda de lo que significa el crecimiento de la inversión de todo el Estado Cojedes, puede configurarnos en el corto plazo como uno de los estados porcentualmente de mayor crecimiento económico a nivel nacional.

Parte de los megaproyectos que han sido presentados tanto regional como nacionalmente por parte del estado, podemos decir que llevemos una ampliación de servicio en la configuración total de lo que sería aeropuertos, cascos históricos, vialidad, autopista y todo lo que sería una forma optativa que garantiza la inversión en el estado y así también como configurar un plan de desarrollo, con lo cual hemos buscado dentro de los 120 proyectos que configuraron la zona económica

especial sur Cojedes, por lo cual tenemos hoy la asignación de 74.000 millones de bolívares para ejecutar y desarrollar todo lo que sería el servicio de producción y convertirnos a su vez dentro del equilibrio de producción, también en uno de los primeros estados graneros de toda Venezuela.

Así que en la tarde de hoy quiero felicitar a los organizadores de este evento, permitirnos un poco de llevar no solamente estos elementos de análisis y diagnóstico del estado, sino que también podamos nosotros tener la oportunidad de brindar un poco estos aciertos, que hoy para el Estado Cojedes pasan a ser una realidad y que indiscutiblemente los ponemos en la mesa de discusión, a fin de que si podemos ayudar a que estas experiencias puedan ser compartidas en algunos otros estados de Venezuela, tenemos toda la disposición de compartir ampliamente los aciertos que hoy el gobierno de Cojedes lleva adelante. Muchas gracias por la oportunidad a todos ustedes y a los organizadores de este evento.

**Juan Calvo:** Muchas gracias gobernador Yanes, como ustedes ven esta intervención y las anteriores, demuestra la colaboración de los gobiernos regionales con los sectores industriales de su región, que yo creo que es vital como lo hemos visto en el transcurso del día, para buscar un desarrollo armónico y efectivo en ese concurso y armonía del sector privado y el sector público.

Yo creo que es importante y este convenio que acabamos de firmar con el Estado Aragua para desarrollar esta labor de la pequeña y mediana industria en ese estado, que cuenta también, y a mí se me olvidó mencionarlo, con el apoyo de un

organismo muy típico de ese estado, el COEC, que es una corporación, una oficina para el desarrollo económico, a cargo de Marietta de Bolívar, quien ha sido realmente una pieza clave en llevar a cabo este convenio y sin el cual, sin ese apoyo estos convenios no tendrían la misma efectividad, yo creo que colaborar con entidades especializadas en un estado y nuestra oficina de Coninpyme que se especializa en este asesoramiento técnico, es lo que garantiza que el apoyo a estas empresas sea lo más efectivo y eficiente posible que todos esperamos.

Señores, muchas gracias por habernos acompañado esta tarde, ahora vamos a desalojar este salón una media hora.

**Moderador:** A las 7 vamos a iniciar el programa del Día de la Industria, el Presidente de la República se va a incorporar a mitad del programa.. Muchas gracias.

FIN CINTA 83 - CHELA