

ANÁLISIS DEL ESTABLECIMIENTO EN VENEZUELA DE LAS FILIALES DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL PERÍODO 1989-2009

Maritza Delgado*

Luis Sigala P.**

*Ingeniero en Informática
Decanato de Ciencias y Tecnología (UCLA)
MSc. en Gerencia Empresarial (UCLA)
Venezuela

Docente-Investigador del Decanato
de Administración y Contaduría
(DAC-UCLA).

maritzadelgado@ucla.edu

**Abogado. Universidad Católica
Andrés Bello

Master en Administración I.E.S.A.
Caracas. Venezuela

Doctor en Dirección de Empresas
Administración y Marketing

Universidad de Valencia. España
Docente-Investigador DAC- UCLA.

lsigala@ucla.edu.ve

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo estudiar el establecimiento de las filiales de empresas multinacionales en Venezuela desde 1989 hasta 2009 y relacionarlo con las políticas económicas venezolanas documentadas por el Banco Central de Venezuela y así observar su vinculación con la situación económica del país. Se inserta en la modalidad de investigación exploratoria descriptiva de campo. Para la recopilación de la información, se seleccionaron 162 filiales a partir de una base de datos creada por Sigala (2007). La información fue procesada usando la distribución de frecuencia, el software estadístico SPSS y Microsoft Excel. Los principales resultados indican que el establecimiento de filiales en Venezuela descendió en la segunda década del período estudiado en la que se registró un cambio de modelo económico hacia el “Socialismo del Siglo XXI”; la región de origen de la multinacional aparece como un factor que condiciona el establecimiento de filiales, siendo las empresas europeas y latinoamericanas las más tolerantes a los cambios de las condiciones económicas del país; y finalmente, los nuevos establecimientos fueron la forma de incorporación de filiales en Venezuela preferidos con un 54,33% del total para el período analizado.

Palabras clave: *filiales, empresas multinacionales, Venezuela, establecimiento.*

Recibido: 25-09-13

Aceptado: 07-03-14

ABSTRACT

The present study aimed to analyze the establishment of subsidiaries of multinational corporations in Venezuela from 1989 to 2009, relating to the Venezuelan economic policies documented by the Central Bank of Venezuela in order to notice the links with the economic situation of the country. It is an exploratory and descriptive field research. For the data collection, a total of 162 subsidiaries were selected from a database created by Sigala (2007). The information was processed by using frequency distribution, SPSS statistical software and Microsoft Excel. The main results indicate that the establishment of subsidiaries in Venezuela went down in the second decade of the study period in which a change of economic model towards the “Socialism of the XXI Century” was recorded. The region of origin of the multinational is a factor that conditions the establishment of subsidiaries; the European and Latin American corporations are the most tolerant to changes in the economic conditions. Finally, the new establishments were the favorite form of incorporation of subsidiaries in Venezuela with 54.33% out of the total for the period analyzed.

Keywords: subsidiaries, multinational corporations, Venezuela, establishment.

ANALYSIS OF ESTABLISHMENT IN VENEZUELA OF SUBSIDIARIES OF MULTINATIONAL CORPORATIONS IN THE PERIOD 1989-2009

**Maritza Delgado
Luis Sigala P.**

INTRODUCCIÓN

Mediante una revisión cronológica anual dividida en décadas, este artículo revisa el establecimiento de filiales de empresas multinacionales en Venezuela en el período 1989-2009, que se agrupan según su origen y forma de incorporación. Al mismo tiempo, el examen de la incorporación de filiales se realiza tomando en cuenta la evolución de la situación económica de Venezuela en el período estudiado como forma para buscar explicar los cambios observados en el fenómeno estudiado.

En el trabajo se considera década por década en virtud del cambio político que se produjo con la elección de Hugo Chávez en la Presidencia de Venezuela a partir de 1999, y que casi paralelamente inicia un cambio de modelo económico hacia el “Socialismo del Siglo XXI”, que se evidencia con más fuerza a partir del año 2003 (López y Lander, 2010). Este cambio de modelo económico ocurre en la segunda década del período en estudio.

Metodológicamente, en el estudio se examinó el establecimiento de 162 filiales venezolanas de empresas multinacionales, cuyos datos fueron extraídos de un estudio previo de Sigala (2007), teniendo en consideración que en Venezuela no existen datos oficiales de este tipo y que sólo instituciones internacionales como la UNCTAD, publican información anual sobre las empresas multinacionales y sus filiales en el mundo y de cómo se comporta

la inversión extranjera en cada país. Para el momento en que se realizó esta investigación, el reporte de la UNCTAD señalaba que para el caso de Venezuela, se encontraban establecidas en el país un total de 545 filiales exteriores (UNCTAD, 2009).

Este artículo se estructura de la siguiente manera: en una primera parte del trabajo, se hace una revisión de la literatura y particularmente de la situación económica de Venezuela en el período estudiado, que corresponde a las décadas comprendidas entre 1989 y 2009. Luego, se presenta la metodología y el diseño de la investigación, y finalmente, en el último apartado, se realiza el análisis de los resultados obtenidos presentados en gráficos que muestran los datos por década.

2. LAS EMPRESAS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Los años ochenta y noventa representaron para la economía mundial un crecimiento significativo de los flujos de inversión directa en comparación con períodos anteriores, donde las inversiones directas van sustituyendo a los intercambios comerciales en los países industrializados. En este sentido, cuando una empresa realiza inversiones en el extranjero, a través de una filial, con el ánimo de dirigir y controlar, total o parcialmente, los negocios derivados de las mismas, se convierte en una multinacional (Guisado, 2003). A su vez, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) define la filial, como empresa de derecho local en un país de destino, con un bajo control efectivo de

una matriz ubicada en el país de origen (Ramírez, 2008). En el caso de Venezuela, el concepto de empresa multinacional no está definido y el Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo (1999) solo presenta la definición de “grupo de empresas”, que es lo más cercano que se puede encontrar.

Los continuos cambios y nuevos retos a que conlleva la globalización han transformado las reglas entre multinacionales que compiten globalmente. Las empresas se han visto obligadas a modificar las estrategias internacionales y adecuar sus estructuras organizativas y procesos para gestionar operaciones en todo el mundo. En este sentido, las empresas que participan en los mercados internacionales deben tomar en cuenta ciertas fuerzas o dimensiones para competir efectivamente y que las impulsan a definir su estrategia internacional y consecuentemente su estructura y relaciones organizativas. Estas dimensiones son: integración global, diferenciación local e innovación mundial (Bartlett y Ghoshal, 1991).

En paralelo, los países del mundo se han organizado para facilitar el crecimiento del comercio internacional, mediante la disminución de barreras con la creación de organismos de carácter internacional o mediante acuerdos de colaboración con otros Estados, como son: Comunidad Económica Europea (CEE), Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (NAFTA), Tratado de Libre Comercio (TLC), Asociación Latinoamericana de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (ALALC – actualmente ALADI), Mercosur, Pacto Andí-

no de Naciones, Mercado Común Centroamericano, Comunidad Económica Africana (CEA) y Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), así como el nacimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros.

Una empresa se internacionaliza a través de tres formas: a) al exportar, si realiza ventas al exterior desde su mercado doméstico, contribuyendo con el comercio internacional; b) al conceder licencias, mediante un contrato entre el poseedor de un derecho transferible y otra empresa, y c) si invierte directamente, al comprometer en el exterior sus propios recursos mediante filiales propias, adquiridas o de nueva creación y empresas conjuntas. Esta última forma de entrada a los mercados internacionales caracteriza a una empresa para ser catalogada como multinacional (Pla y otros, 1999; Pla y León, 2004).

A su vez, la inversión directa en el extranjero, que implica la creación de filiales, puede ocurrir de varias formas: a través de adquisiciones, nuevos establecimientos y empresas conjuntas. La adquisición supone la compra de una empresa ya establecida, de forma que la multinacional incorpora como filial a una empresa que ya está establecida en el mercado en el que está ingresando. Un nuevo establecimiento implica que la multinacional ingresa a un nuevo mercado con sus propios medios, creando una filial. En tanto, una empresa conjunta puede definirse como una asociación entre dos o más entidades económicas para crear una empresa,

de tal forma que una multinacional se asocia con otra empresa para establecer una filial en el mercado en el que quiere entrar (Pla y León, 2004).

3. SITUACIÓN ECONÓMICA DE VENEZUELA EN EL PERÍODO 1989-2009

El examen del comportamiento anual registrado en el establecimiento de filiales en Venezuela puede ser descrito observando también la evolución de la situación económica del país en el período estudiado. A continuación se detallan algunos aspectos resaltantes de la situación económica de Venezuela reseñados en los informes económicos anuales del Banco Central de Venezuela (BCV) durante dos décadas comprendidas entre 1989 y 2009.

A partir de 1989 se implementó en Venezuela un programa económico para lograr un crecimiento del producto manteniendo una relativa estabilidad de precios; estimular la apertura externa; reducir los desequilibrios financieros en el área fiscal; fortalecer el ahorro interno y promover la entrada de capitales. El mismo se mantuvo hasta el año 1991.

Además, se introdujeron un conjunto de reformas estructurales destinadas a incrementar la competitividad externa e interna de la economía, tales como: la sinceración del precio de la divisa para lo cual se adoptó un esquema de tipo de cambio flotante. Se creó una nueva política comercial. Se racionalizaron los niveles de protección y flexibilización

de los procedimientos administrativos para exportar. Se instrumentó la política de liberación de precios. Se inició un proceso de transformación, tanto de las empresas propiedad del Estado, muchas de las cuales fueron privatizadas, como de la legislación que regula la materia aduanera y la promoción de exportaciones no tradicionales (Galíndez y otros, 2008).

El año 1990, una parte de los ingresos petroleros adicionales se represó en el Fondo de Estabilización Macroeconómica (FEM) y el resto se destinó a la ejecución de un importante volumen de inversión en la industria petrolera, así como a la profundización de planes sociales, ello implicó una dinamización de la actividad económica, pero también fue causa de presiones inflacionarias. Este año se restableció el equilibrio externo y se estimuló al aparato productivo en bienes transables. Entre las medidas orientadas a facilitar la entrada de capitales se adoptó un nuevo reglamento de régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros, donde se le otorga un trato igualitario al de los inversionistas nacionales y se flexibilizan las condiciones para la reinversión y remisión de utilidades.

En 1991 el país presentó importantes logros en el equilibrio interno y externo. Se redujo la tarifa máxima arancelaria a 40%. A partir del intento de golpe militar de febrero de 1992, se desencadenó un clima de inestabilidad política que generó desconfianza e incertidumbre en los agentes económicos reflejándose en una frecuente inestabilidad de los mercados monetario y cam-

biario, a pesar de las políticas públicas adoptadas para paliar la situación.

En 1993 persistía el clima de inestabilidad política. Se instrumentó una regla de depreciación cambiaria uniforme y programada, complementada con operaciones de mercado abierto para contener la demanda de divisas. Se dictaron reglamentos y medidas dentro de los principios establecidos en el GATT, en materias como prácticas desleales del comercio internacional, aduanas y la reducción de las tarifas ad-valorem para la importación de algunos productos alimenticios (BCV, 2010).

En 1994, se estableció un control de cambio integral y se introdujeron regulaciones en los precios de algunos bienes y servicios esenciales. Se creó la Junta de Emergencia Financiera y dada la pérdida de credibilidad en el sistema financiero, hubo una creciente salida de capitales y marcada caída de la demanda de dinero, que generaron fuertes desajustes monetarios (BCV, 2010).

En 1995 se registraron inversiones extranjeras directas dirigidas, principalmente, a la adquisición de empresas públicas en los sectores de seguros y construcción.

El 1996, se caracteriza por la adopción de un conjunto de medidas y políticas económicas, así como el favorable comportamiento de los precios del petróleo. Éstos factores mejoraron la posición externa del país, generando una percepción más favorable del riesgo país, lo cual generó importantes entradas de capital privado. Se adoptó

un programa de ajuste macroeconómico con el aval del Fondo Monetario Internacional. Se profundizó en el fortalecimiento del sector financiero mediante el perfeccionamiento del marco regulatorio, de supervisión y la reprivatización de instituciones financieras que durante el período de crisis habían sido estatizadas.

En 1997, como consecuencia de la apertura petrolera iniciada en 1996, se observa la recuperación de la actividad productiva no petrolera, el empleo y el gasto interno público y privado, así como una importante acumulación de reservas internacionales, no obstante la mayor disponibilidad de divisas en la economía (BCV, 2010).

En 1998 se ajustan al 2,0% del valor de las mercancías la tasa a pagar por el servicio de aduana y se recargó en 15% el arancel de aduanas para una amplia gama de productos, con excepción de mercaderías originarias de los países miembros del Acuerdo de Cartagena. A partir del mes de julio, se observó una creciente inestabilidad en el mercado cambiario. Adicionalmente, influyeron factores de incertidumbre política asociados a la proximidad del proceso electoral. Estos elementos se tradujeron en una importante demanda de divisas, expectativas de devaluación y una mayor caída de la demanda por dinero.

En 1999, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) se ubicó en 20,0%, que constituye el registro de inflación más bajo desde el año 1986. Mediante una Ley Habilitante que autorizó al Presidente de la República para dictar

medidas extraordinarias en materia económica, financiera e institucional se sancionaron nuevas leyes en materia de regulación financiera, aduanas y promoción y protección de las inversiones.

Se fijó la tasa por el servicio de aduana, se creó un recargo al impuesto ad-valorem con excepción de mercaderías originarias de los países miembros del Acuerdo de Cartagena, quienes fueron liberados del arancel de aduanas. Se firmó el acuerdo marco para la creación de la Zona de Libre Comercio entre CAN y el Mercosur (BCV, 2010).

La recuperación de los precios petroleros, facilitó el papel estabilizador del Banco Central de Venezuela en el mercado de divisas, contribuyendo a mejorar las expectativas relativas a la inflación y a la depreciación. Se especifica que únicamente los bancos y las casas de cambio podrán dedicarse a realizar operaciones de corretaje e intermediación en el mercado de divisas, previo anuncio público de esta actividad.

En el 2000, la evolución de la economía venezolana estuvo condicionada por el favorable desenvolvimiento del mercado petrolero internacional, la celebración de elecciones para relegitimar las autoridades políticas de los diferentes niveles del gobierno nacional y la formulación de la legislación económica en cumplimiento de los lineamientos de la nueva Constitución que entró en vigencia a comienzos del año. El Banco Central de Venezuela mantu-

vo una activa presencia en el mercado de divisas que le permitió garantizar la estabilidad del tipo de cambio, a la vez que corrigió los desequilibrios del mercado monetario. En este año, Venezuela entra en un intenso proceso de transformación, que supone la adaptación de sus instituciones al nuevo proyecto de país identificado en la Constitución Bolivariana.

En el 2001 se mantiene el proceso de transformación y se promulgan un conjunto de leyes que constituirán el nuevo estamento legal de la República. En ese marco, el Banco Central de Venezuela está llamado a hacer significativos aportes para contribuir con el desarrollo nacional y se aprueba una reforma de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras. Se logra un crecimiento económico, aunque a una tasa menor que la del año precedente, y una reducción en el ritmo de crecimiento de los precios. Se limita el mercado de divisas y se decreta la inmovilidad en el mercado laboral, que se mantiene durante la siguiente década.

En el 2002, los países de Latinoamérica disminuyeron las entradas de capital y las monedas se debilitaron frente al dólar, en un entorno de sucesivas crisis cambiarias. El desempeño de la economía venezolana estuvo influenciado adversamente por factores tanto internos como externos. En el ámbito externo, el año se inició con recortes en los volúmenes de producción de crudos, previamente establecidos por la OPEP. En lo interno fueron decisivos los siguientes factores: una situación fiscal que presentó rasgos de insosteni-

bilidad en el mediano y largo plazo; el debilitamiento del marco institucional en la percepción de algunos agentes económicos y; un contexto de fuerte conflictividad política (BCV, 2010).

Para este año entró en vigencia el sistema de libre flotación del tipo de cambio en sustitución del sistema de bandas. Los salarios mínimos se incrementaron en los sectores público y privado. Asimismo, se modificó la Ley del Banco Central de Venezuela a los fines de hacer uso de las utilidades operativas del BCV para el pago de deuda externa y se modificó la Ley del Fondo de Inversión para la Estabilización Macroeconómica. Se aprobaron la liberación de todos los servicios de telecomunicaciones a partir del 01 de enero del 2002 y la Política Comunitaria para la Integración y el Desarrollo Fronterizo (BCV, 2010).

En 2003, en Venezuela se dio una drástica disminución de la producción y exportación de petróleo, como consecuencia del paro petrolero en diciembre del 2002, lo que determinó que el Ejecutivo nacional anunciara en el mes de enero un programa de Medidas para la Contingencia Fiscal 2003. Se adoptó un Régimen de Administración de Divisas (RAD) limitando el flujo de divisas requerido por la economía de los particulares, dificultando la recuperación de la producción interna. El Ejecutivo nacional complementó el esquema de control de cambio con un control de precios sobre un número importante de bienes y servicios (BCV, 2010). De acuerdo con López y Lander (2010), a partir de este año se evidencia

con más fuerza el cambio de modelo económico hacia el “Socialismo del Siglo XXI”.

En el 2004 se presenta una sólida posición de reservas internacionales y la oportunidad y suficiencia de la provisión de divisas para las importaciones. Adicionalmente, la relativa efectividad del control de precios, una mayor flexibilidad en el funcionamiento del esquema de control de cambio, la reducción de la alícuota del IVA y la promoción de canales alternativos de distribución de bienes de primera necesidad, contribuyeron a contrarrestar las presiones inflacionarias que cerró en 19,2%.

Durante el 2005 la economía venezolana se desarrolló en un contexto internacional favorable a las exportaciones de productos básicos y materias primas. Se crea el Fondo de Desarrollo Nacional (FONDEN).

El aspecto más resaltante del 2006 es que los recursos financieros adicionales obtenidos por concepto petrolero permitieron mayor holgura a las gestiones interna y externa de la economía venezolana, mientras que la moneda estadounidense se depreció frente a las principales divisas mundiales. No obstante, la inflación registró un aumento de 2,6 puntos porcentuales con respecto a 2005, luego de mostrar en los últimos tres años una desaceleración.

En el 2007 en Venezuela la tendencia alcista del precio de la cesta petrolera permitió una mejora en los términos de intercambio y en los principales indicadores de solvencia ex-

terna de la República. El crecimiento de la oferta nacional continuó siendo insuficiente para atender los aumentos de la demanda interna. Ello se tradujo en mayores volúmenes de importaciones, que representaron el 60% del incremento de la oferta global, así como en una aceleración de la inflación con respecto al año previo (BCV, 2010). En el World Investment Report 2007 se explica que una serie de países, incluyendo Venezuela, cambiaron de política para aumentar los impuestos y restringir aún más o prohibir las inversiones extranjeras en el sector petróleo y gas (UNCTAD, 2007). En este año se inicia el segundo mandato de Chávez, y el gobierno realiza estatizaciones de industrias de distinto tipo como parte de su estrategia para la construcción de su modelo; en algunos casos se trata de re-estatizaciones de empresas que en el pasado fueron del sector público (López y Lander, 2009).

En enero del 2008 comenzaron a observarse las caídas en el empleo, las ventas y la producción industrial en Estados Unidos como consecuencia de la recesión económica. En Venezuela se presenta una drástica reducción de los precios del petróleo. A partir del primero de enero del 2008 se puso en marcha la reconversión

monetaria; se continuó con la reforma y modernización del sistema de pagos nacional, y la regulación de las tarifas bancarias. Se mantiene la asignación de divisas para las importaciones.

En el 2009 se incrementó el impuesto al valor agregado de 9% a 12%. El FONDEN y el Fondo Conjunto Chino-Venezolano continuaron con el financiamiento de proyectos de inversión en sectores productivos, específicamente en las áreas de obras públicas y vivienda, energía y petróleo, industrias básicas y minería, agricultura y tierras, entre otros. Se mantuvo el Régimen de Administración de Divisas (RAD) vigente desde febrero de 2003, pero la disponibilidad de divisas es significativamente menor al aprobado en 2008 y se amplió el grupo de bienes cuya importación requiere el Certificado de Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional. El BCV decidió establecer nuevos topes legales máximos y mínimos a las tarifas aplicadas sobre las operaciones activas y pasivas del sistema bancario venezolano (BCV, 2010).

En la tabla 1, se resumen los aspectos más resaltantes de la situación económica de Venezuela durante el período 1989-2009.

Tabla 1.
Situación económica de Venezuela en el período 1989-2009.

Década	Aspectos resaltantes
1989-1998	En 1989 existe una desaceleración del crecimiento con relación a los años anteriores para países industrializados y en desarrollo y en Venezuela se establece una nueva política comercial y tipo de cambio flotante.

Tabla 1. Continuación...

Década	Aspectos resaltantes
1989-1998	<p>En 1990, se adoptó un nuevo reglamento de régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros.</p> <p>En 1991, se alcanzan importantes logros económicos en el equilibrio externo e interno.</p> <p>En 1992, se genera un clima de inestabilidad política, así como en los mercados monetario y cambiario, a raíz del intento de golpe militar. Se continua con el proceso de apertura externa.</p> <p>En 1993, se instrumentó una regla de depreciación cambiaria uniforme y programada, se aplicó la ley sobre prácticas desleales del comercio internacional.</p> <p>En 1994, se estableció un control de cambio integral y se introdujeron regulaciones en los precios de algunos bienes y servicios esenciales.</p> <p>En 1996, mejora la posición externa del país como consecuencia de la apertura petrolera.</p> <p>En 1998, se observó una creciente inestabilidad en el mercado cambiario y la existencia de un clima de incertidumbre política asociados al proceso electoral.</p>
1999-2009	<p>En 1999, la economía mundial aceleró el ritmo de crecimiento económico. Se aprobó la Ley Habilitante y la Ley de Promoción y Protección de las Inversiones.</p> <p>En 2000, Venezuela se plantea la necesidad de un equilibrio distinto entre el mercado y el interés público. El favorable desenvolvimiento del mercado petrolero internacional condicionó la economía venezolana. El BCV garantiza la estabilidad del tipo de cambio.</p> <p>En 2001, el BCV debe hacer significativos aportes para contribuir con el desarrollo nacional.</p> <p>En 2002, la economía venezolana se vio afectada, ya que la OPEP estableció recortes de volúmenes de producción de crudos y en el país se presenta una fuerte conflictividad política. Se presenta el paro petrolero. Entró en vigencia el sistema de libre flotación del tipo de cambio.</p> <p>En 2003, se debilita la economía de los países avanzados a raíz de la ocupación de Irak por Estados Unidos. En Venezuela se anuncia un programa de medidas para la contingencia fiscal y se adoptó un régimen administrado de divisas (RAD).</p>

Tabla 1. Continuación...

Década	Aspectos resaltantes
1999-2009	<p>En 2005, la economía venezolana se desarrolló en un contexto internacional favorable a las exportaciones de productos básicos y materias primas.</p> <p>En 2006, la moneda estadounidense se depreció frente a las principales divisas mundiales.</p> <p>En 2007, se presenta la crisis hipotecaria en Estados Unidos. En Venezuela se observa una tendencia alcista del precio de la cesta petrolera.</p> <p>En 2008, continúa la recesión económica en Estados Unidos. En Venezuela se presenta una drástica reducción de los precios del petróleo y se puso en marcha la reconversión monetaria.</p> <p>En 2009, existe en Venezuela una menor disponibilidad de divisas que en años anteriores, se amplió el grupo de bienes cuya importación requiere el Certificado de Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de Informes económicos de BCV (2010).

4. MARCO METODOLÓGICO

La investigación revisa el comportamiento anual del establecimiento de las filiales de empresas multinacionales en Venezuela, en un período que va de 1989 a 2009, dividido en décadas y diferenciadas por un cambio de modelo económico ocurrido en la segunda década. En Venezuela no se dispone de información sobre las filiales de empresas multinacionales, y es por ello la necesidad de utilizar una investigación exploratoria descriptiva de campo con apoyo bibliográfico.

La variable, para Hernández y otros (2003), es una característica que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse, se aplica a un

grupo de personas u objetos con diversos valores. En esta investigación, la variable filial de empresas multinacionales establecida en Venezuela, surge del objetivo de estudio y de los aspectos teóricos. Para lograr el análisis de la variable en esta investigación, se debe partir de la definición de unidad de análisis, por lo tanto, la variable es igual a la unidad de análisis.

La unidad de análisis de la investigación es la filial exterior de una empresa multinacional establecida en Venezuela, entendiendo que son aquellas cuya propiedad pertenece mayoritariamente (más de 50%) a corporaciones extranjeras. Las filiales con múltiples plantas de producción en el país, serán consideradas como una

sola unidad de análisis siempre que estén dedicadas a un mismo negocio o sector económico, aunque tengan independencia en su forma legal o jurídica. Por otro lado, si una misma filial realiza actividades en diferentes sectores o negocios, donde se observen

estrategias, organización, recursos e interrelaciones con otras unidades de la corporación distintas para cada negocio, cada uno será considerado una unidad de análisis diferente, al margen de que exista una única forma jurídica (Sigala, 2007).

Tabla 2.
Sistema de Variables.

Objetivos específicos	Variable	Definición conceptual
Catalogar las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela según su origen.	Comportamiento de la Filial	Agrupar las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela según su origen en: Europa, Asia, Oceanía, América Latina y América del Norte.
Clasificar las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela según la forma de incorporación.		Especificar las formas de entrada al mercado venezolano de las filiales de empresas multinacionales según origen, adquisición, empresas conjuntas o nuevo establecimiento.
Clasificar las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela según tipo de operación que realiza.		Determinar la actividad económica según el tipo de operación que realizan las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela: industrial, comercial o servicio.
Describir el comportamiento de las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela según la década de incorporación.		Clasificar las empresas multinacionales establecidas en Venezuela en períodos según la década de incorporación.

Elaboración propia.

Con relación a la población y la muestra empleadas se pueden hacer las siguientes consideraciones. El Reporte Mundial de Inversiones 2009 elaborado por UNCTAD, señala que la inversión directa extranjera (IDE) en Venezuela está representada por un total de 545 filiales exteriores, tomando como referencia el año 2004 (UNCTAD, 2009).

En la investigación se considera la población como infinita, donde la totalidad de las filiales establecidas en Venezuela hasta la fecha son inaccesibles y genera la necesidad de seleccionar una muestra para realizar el estudio. La muestra es no probabilística o intencional, consta de 162 filiales seleccionadas a partir de una base de datos obtenida como resultado del estudio titulado “Roles estratégicos y desarrollo de filiales exteriores de empresas multinacionales en entornos adversos: una aproximación al caso venezolano” realizado por Sigala (2007), la cual consta de 310 filiales. Con base en los datos de la UNCTAD (2009), la muestra seleccionada representa el 29,73% de la población.

En este estudio se utilizaron datos recolectados por otro investigador, así como también información publicada por el Banco Central de Venezuela, lo que se conoce como análisis secundario (Hernández y otros, 2003). Se analizó y tabuló la información en forma cuantitativa y por medio de la estadística descriptiva, utilizando la distribución

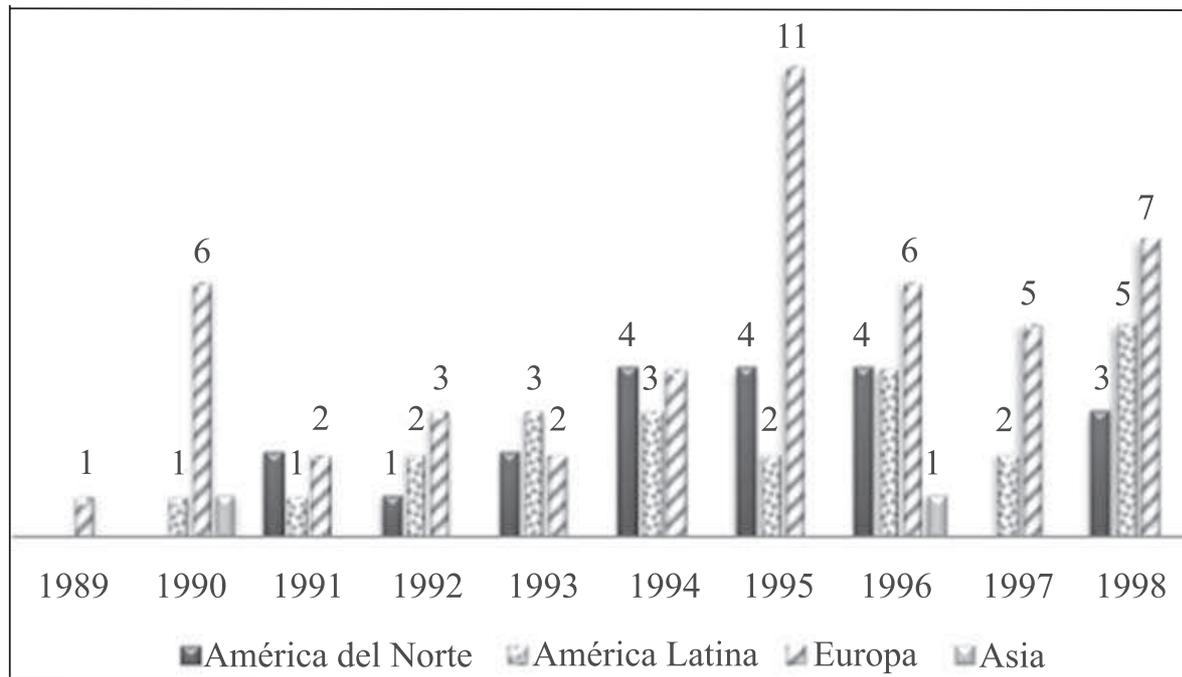
de frecuencias absolutas y relativas, apoyado con el uso del software estadístico SPSS y Microsoft Excel. Para ello, se siguió el procedimiento detallado a continuación: a) se categorizó la información referida al origen de la filial, usando como parámetro el continente donde está ubicada la casa matriz o sede principal de la multinacional; b) se clasificaron las filiales tomando en cuenta la forma de incorporación bien sea adquisición, nuevo establecimiento o empresa conjunta; c) se agruparon las filiales según la década en la cual fueron incorporadas. Para ello se consideraron dos décadas: 1989-1998 y 1999-2009 y d) con los resultados obtenidos en las tablas de frecuencias, se describió el comportamiento de las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela.

5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este estudio se procedió a clasificar las filiales de empresas multinacionales establecidas en Venezuela según su origen y según la forma de incorporación, para lo cual se dividió el período estudiado en dos décadas para visualizar su vinculación con la situación económica del país.

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos mediante el procesamiento estadístico de los datos referidos a las filiales de empresas multinacionales que conforman la muestra seleccionada.

Gráfico 1.
Incorporación de filiales según su origen, período 1989-1998.



Elaboración propia.

En el gráfico 1 se observa que las filiales de origen europeo son las de mayor presencia en Venezuela para la década 1989-1998, siendo especialmente significativa en los años 1990, 1995, 1996 y 1998. Las filiales provenientes de América del Norte se incorporan en 1991 y en 1994 aumentan su presencia en el país manteniéndola hasta 1996. En 1997 no se incorporó alguna filial norteamericana y reaparecen en 1998. Las filiales originarias de América Latina se incorporan en 1990, mostrando crecimiento durante casi toda la década, con excepción de los años 1995 y 1997. Asia es el continente con menor presencia en esta década. Solo se incorporan filiales en los años 1990 y 1996. Las filiales de Oceanía no tienen presencia en esta década.

Se evidencia que el proceso de unificación europea es el máximo exponente de la internacionalización de

mercados, basándose en lo que expresa Jarillo (1992) cuando establece que para poder ser eficiente hay que competir a nivel europeo y en la opinión de que las ventajas a obtener de un tamaño superior que desborda al mercado puramente local superan a los inconvenientes.

El aumento en la presencia de filiales multinacionales a partir 1990, se produce en virtud de la política comercial implementada en 1989, la cual invita a (a) estimular la apertura externa mediante la liberación de precios y la racionalización de los niveles de protección y flexibilización de los procedimientos administrativos para exportar, (b) implementar un programa económico para lograr un crecimiento del producto, mantener una relativa estabilidad de precios, reducir los desequilibrios financieros en el área fiscal, fortalecer el ahorro interno y

promover la entrada de capitales (BCV, 2010).

Las filiales de América del Norte reaparecen en 1991 a partir de la adopción, en 1990, de un nuevo reglamento de régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros, donde se le otorga un trato igualitario al de los inversionistas nacionales y se flexibilizan las condiciones para la reinversión y remisión de utilidades (BCV, 2010).

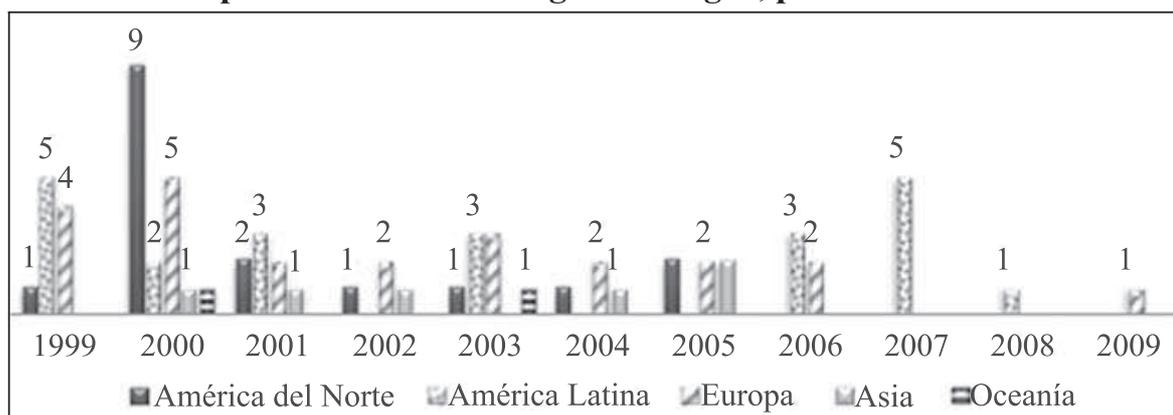
Como se observa, a pesar del clima de inestabilidad política generado a partir del intento de golpe militar de febrero de 1992, continúan incorporándose filiales multinacionales, ya que paralelamente se dictaron políticas para completar el proceso de apertura externa, estimular la inversión extranjera y profundizar los vínculos comerciales dentro del Acuerdo de Cartagena, así como la definición del AEC y la reforma del Régimen Común de Tratamiento a Capitales Extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías para garantizar el trato a la inversión foránea en las mismas condiciones que recibe la inversión nacional (BCV, 2010).

Aún cuando el sistema financiero perdió credibilidad en 1994 en virtud de la crisis financiera, la presencia de filiales continuó su crecimiento. Adicionalmente entró en vigencia el nuevo protocolo sobre cooperación comercial y económica entre la comunidad económica Europea y los países miembros del Acuerdo de Cartagena y ello parece estar relacionado a que en 1995 se evidencia que la incorporación de filiales europeas tiene su punto máximo en esta década.

En 1997 se observa una disminución en la incorporación de filiales a pesar de que en 1996 mejora la posición externa del país como consecuencia del favorable comportamiento de los precios del petróleo y la adopción de un conjunto de medidas y políticas económicas con el aval del Fondo Monetario Internacional (BCV, 2010).

El último año referido para esta década, año electoral, muestra un aumento del número de filiales en consonancia con la recuperación de la actividad productiva no petrolera de 1997, la acumulación de reservas internacionales y la disponibilidad de divisas.

Gráfico 2.
Incorporación de filiales según su origen, período 1999-2009.



Elaboración propia.

Según la información del gráfico 2, en la década 1999-2009 continúa el predominio de las filiales de origen europeo, su mayor presencia fue en el 2000, comenzando a decrecer a partir del 2001. En 2000, América del Norte alcanzó el máximo número de filiales y a partir del 2001 comenzó a disminuir y entre 2006 y 2009 no se incorporaron filiales norteamericanas. Las de América Latina tienen una alta presencia en 1999 y 2007, por el contrario no tiene presencia en el país en el 2002, 2004, 2005 y 2009. Oceanía se incorpora en el 2000 y 2003. Asia incorporó nuevas filiales en el 2000, 2001, 2002, 2004 y 2005.

En 1999 disminuyó la presencia de filiales, ya que según BCV, en 1998 se observó una creciente inestabilidad en el mercado cambiario y caída de los precios del petróleo. Adicionalmente, influyeron factores de incertidumbre política asociados a la proximidad del proceso electoral, generando una importante demanda de divisas, expectativas de devaluación y una mayor caída de la demanda por dinero.

La incorporación del mayor número de filiales en el 2000, así como el predominio de las de América del Norte, se corresponde con un proceso expansivo proyectado por Estados Unidos al resto del mundo y las medidas aplicadas en Venezuela en 1999. Este año se complementó el marco legal que regula las inversiones extranjeras con una Ley de Promoción y Protección de las Inversiones, a los fines de establecer una base estable en materia tributaria y políticas de promoción e incen-

tivos. Adicionalmente, se suscribió el Entendimiento de Cooperación del Comercio e Inversiones con Canadá y la recuperación de los precios petroleros, facilitó el papel estabilizador del Banco Central de Venezuela en el mercado de divisas, contribuyendo a mejorar las expectativas relativas a la inflación y a la depreciación (BCV, 2010).

A partir del 2001 se observa un pronunciado descenso en la presencia de filiales en el país motivado a la transición económica y social desde el 2000. El gobierno de Venezuela se plantea la necesidad de un equilibrio distinto entre el mercado y el interés público, con la inclusión de metas como el desarrollo sostenible y equitativo, que exceden las limitadas metas del crecimiento. La evolución de la economía venezolana estuvo condicionada por el favorable desenvolvimiento del mercado petrolero internacional, la celebración de elecciones para relegitimar las autoridades políticas de los diferentes niveles del gobierno nacional y la formulación de la legislación económica en cumplimiento de los lineamientos de la nueva Constitución que entró en vigencia a comienzos del año (BCV, 2010).

En el 2002 no hay presencia de filiales provenientes de Latinoamérica; ese año estuvo marcado por la inestabilidad de Argentina y la volatilidad financiera que acompañó el proceso electoral en Brasil. En el ámbito latinoamericano, disminuyeron las entradas de capital y las monedas se debilitaron frente al dólar, en un entorno de sucesivas crisis cambiarias. Venezuela no resultó muy atractiva para las multi-

nacionales, ya que el desempeño de la economía estuvo influenciado adversamente por factores tanto internos como externos (BCV, 2010).

La débil presencia de filiales norteamericanas en el 2003 coincide con la ocupación de Irak por Estados Unidos, lo cual debilitó el escenario económico de los principales países avanzados. En Venezuela, a pesar del paro petrolero aumentó la incorporación de filiales con respecto al año anterior. El Ejecutivo Nacional anunció un programa de Medidas para la Contingencia Fiscal. Se adoptó un esquema de control de cambio complementado con un control de precios sobre un número importante de bienes y servicios (BCV, 2010).

En 2004 y 2005 no se incorporaron filiales latinoamericanas y disminuyó la incorporación de filiales de los demás continentes, a pesar de que hubo una sólida posición de reservas internacionales y de que la economía venezolana se desarrolló en un contexto internacional favorable a las exportaciones de productos básicos y materias primas principalmente de los países latinoamericanos. Coincidiendo con esas condiciones reaparecen las filiales latinoamericanas para el 2006. La depreciación de la moneda estadounidense con referencia a las principales divisas mundiales; el estrechamiento de los diferenciales de tasas de interés en relación con las otras monedas y las previsiones de un menor crecimiento económico en ese país, contribuyeron a la ausencia de las filiales norteamericanas en Venezuela para el año 2006 (BCV, 2010).

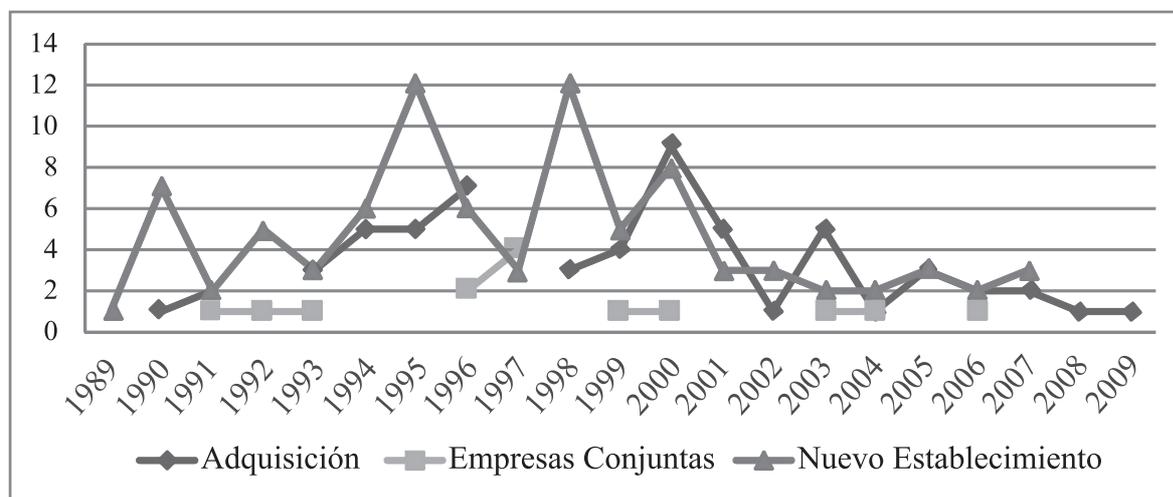
En el 2007 y 2008 continúa la ausencia de empresas norteamericanas y no se incorporan filiales europeas al país como consecuencia de la crisis hipotecaria en Estados Unidos. Según el BCV, las deficiencias en la diversificación del riesgo derivado ocasionaron una rápida propagación dentro del sistema financiero local e internacional con importantes efectos negativos sobre la liquidez. En consecuencia, se dieron considerables pérdidas en los principales bancos de Estados Unidos y Europa. La presencia de filiales latinoamericanas podría estar relacionada con el hecho de que el BCV continuó ejecutando las acciones pertinentes para colaborar con la integración latinoamericana y caribeña, y el fortalecimiento de los acuerdos de integración regional.

En el 2009 no hubo incorporación de filiales latinoamericanas, ya que Latinoamérica y el Caribe estaban dominadas por la crisis financiera internacional. En Venezuela, se incrementaron los impuestos y como consecuencia de la menor disponibilidad de divisas, se amplió el grupo de bienes cuya importación requiere el Certificado de Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional y se reguló el retiro de adelantos de efectivo en moneda extranjera a través de los cajeros automáticos ubicados en las ciudades de los países que hacen frontera terrestre con Venezuela (BCV, 2010).

En la primera década el número total de filiales es de 92, siendo las de mayor presencia las europeas con

47. En la segunda década el total de filiales es 70, con 23 filiales europeas, representando una disminución del 51% con respecto a la primera década.

Gráfico 3.
Forma de Incorporación de las filiales, período 1989-2009.



Elaboración propia.

En el gráfico 3 se evidencia que desde 1989 hasta 2007 la creación de filiales de nuevo establecimiento es la forma de incorporación predominante, teniendo sus puntos máximos en 1995 y 1998, con 12 filiales cada año. La adquisición tiene presencia en tres períodos: 1990-1991, 1993-1996 y 1998-2009, siendo su punto máximo en el 2000 con 9 filiales. Entre los años 1991 y 2006 se incorporan empresas conjuntas de forma intermitente con un máximo de 4, en 1997. Con relación a los resultados anteriores, la mayor cantidad de nuevos establecimientos se dieron a consecuencia de la apertura comercial y petrolera.

En el mismo orden de ideas, el BCV (2010) reporta que a partir del año 2000, Venezuela se encuentra, como se dijo en párrafos precedentes, en un proceso intenso de transformación, que supone la adaptación de sus instituciones al nuevo proyecto de país

identificado en la Constitución Bolivariana y en el 2001 se realizan los postulados del proyecto asociado a la promulgación de un conjunto de leyes que constituirán el nuevo estamento legal de la República, lo que determina un descenso en la incorporación de nuevos establecimientos que se mantiene hasta el 2007. En 2008 y 2009 no hubo nuevos establecimientos.

Finalmente, del análisis de los resultados se recogen varios aspectos de esta investigación que se pueden resumir en:

La incorporación de filiales de origen europeo predominaron durante todo el período 1989-2009, con mayor presencia en los años 1995 y 2000. Las de América del Norte se incorporaron en 1991, alcanzando su máximo número en el año 2000. En el 2001 comenzaron a decrecer y a partir del 2006 no se incorporaron filiales con este origen. Las filiales de América

Latina ingresaron en 1990 mostrando crecimiento durante casi todo el período 1989-1998, entre 1999 y 2007 tienen una presencia moderada, con excepción de los años 2002, 2004, 2005 y 2009 en los cuales no se incorporaron filiales latinoamericanas. En los años 1990 y 1996, Asia incorporó nuevas filiales y nuevamente entre 2000 y 2005. Por su parte, Oceanía incorporó una filial en el 2000 y 2003.

La incorporación total de filiales para la década 1989-1998 superó a la década de 1999-2009, donde se observó una disminución de aproximadamente 50% de las filiales de origen europeo.

La forma de incorporación de filiales predominante en Venezuela es nuevo establecimiento que representa 54,33% del total para las dos décadas analizadas, mientras que la incorporación a través de la adquisición representa 37,03% y empresas conjuntas sólo 8,64%.

CONCLUSIONES

Analizados los resultados obtenidos, se puede concluir que el cambio de modelo económico ocurrido en Venezuela a partir de la segunda década del período en estudio tuvo un efecto general de disminución del número de establecimientos de filiales en el país.

Además, la región de origen de las multinacionales es un elemento moderador en el establecimiento de filiales en Venezuela, que es un mercado que ha estado sujeto a importantes vaivenes en su situación económica y especialmente porque cambió su modelo

económico en la segunda década en estudio. La región de origen, que se relaciona con aspectos culturales, permite entender que las empresas europeas y latinoamericanas son más tolerantes a los cambios de las condiciones económicas del país, mientras que las norteamericanas son más sensibles a las condiciones del entorno.

Por otro lado, dado que la incorporación de filiales en Venezuela se realizó predominantemente a través de nuevos establecimientos, se puede deducir que las multinacionales prefirieron usar sus propios medios para crear filiales ajustadas a sus requerimientos, en lugar de optar por adquisiciones de empresas ya establecidas pero difíciles de cambiar, o de utilizar empresas conjuntas en las que tienen que compartir decisiones con otros. Un nuevo establecimiento requiere más tiempo para comenzar a operar que una empresa adquirida y requiere más recursos propios que una empresa conjunta donde se comparten los costos, pero le permite a la multinacional tener mayor control sobre la filial.

La presente investigación servirá de base para investigaciones que desarrollen el estudio de la nacionalidad de origen, detallando qué países de cada continente han incorporado filiales en Venezuela. De igual manera, esta investigación aporta algunas ideas sobre la relación entre la incorporación de filiales de empresas multinacionales en Venezuela y aspectos que influyen en la inversión directa en el país que pueden ser desarrollados con mayor amplitud en futuras investigaciones 

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2010). *Informe económico*. Serie 1989- 2009. Caracas. Fuente: www.bcv.org.ve/ (Consultado el 01-03-10).
- BARTLETT, CHRISTOPHER A. y SUMANTRA GHOSHAL (1991). *La empresa sin fronteras. La solución transnacional*. McGraw-Hill/Interamericana de España. Madrid. España.
- GALÍNDEZ C., Y. DE LA ROSA y A. MUJICA (2008). *Problemas de las empresas multinacionales en el ámbito internacional*. Fuente: www.gestiopolis.com/economia/problemas-de-las-multinacionales-en-el-comercio-internacional.htm (Consultado el 28-11-10).
- GUISADO, MANUEL (2003). *Estrategias de multinacionalización y políticas de empresa*. Editorial Pirámide. Madrid. España.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI, ROBERTO; CARLOS FERNÁNDEZ COLLADO y PILAR BAPTISTA LUCIO (2003). *Metodología de la investigación*. 3ª Edición. McGraw-Hill Interamericana. México.
- JARILLO, JOSÉ CARLOS (1992). *Dirección Estratégica*. 2da edición. Serie McGraw-Hill de Management. Madrid. España.
- LÓPEZ MAYA, MARGARITA y LUIS E. LANDER (2009). **El socialismo rentista de Venezuela ante la caída de los precios petroleros internacionales**. *Cuadernos del Cendes*. Vol. 26. No. 71. pp. 67-87. Caracas. Venezuela.
- LÓPEZ MAYA, MARGARITA y LUIS E. LANDER (2010). **Venezuela 2009: En medio de dificultades avanza el modelo socialista del Presidente Chávez**. *Revista de Ciencia Política*. Vol. 30. No. 2. pp. 537-553.
- PLA, JOSÉ y FIDEL LEÓN (2004). *Dirección de empresas internacionales*. Editorial Pearson-Prentice Hall. Madrid. España.
- PLA, JOSÉ; FIDEL LEÓN y MARÍA DELS ÀNGELS DASÍ (1999). *Dirección de empresas multinacionales: teoría y práctica*. Promolibro. Valencia. Venezuela.
- RAMÍREZ CRUZ, ZULMA DONELLY (2008). *Empresas transnacionales e integración en América Latina y el Caribe*. Fuente: www.eumed.net/libros/2008b/401 (Consultado el 03-02-10).
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA (1999). Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo. Gaceta Oficial N° 5.292 de fecha 25 de enero de 1999. Decreto N° 3.235, de 20 de enero de 1999. Venezuela.
- SIGALA PAPARELLA, LUIS E. (2007). **Roles estratégicos y desarrollo de filiales exteriores de empresas multinacionales**

en entornos adversos: una aproximación al caso venezolano. Proyecto subvencionado por el CDCHT-UCLA. Código 005-AC-2007. Decanato de Administración y Contaduría. UCLA. Barquisimeto. Venezuela.

UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. United Nations. New York & Geneva.

UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. United Nations. New York & Geneva.